

MIG



Organo ufficiale di
UNAGREEN
by
FEDERACMA

N.310 - GIUGNO/LUGLIO 2026 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

The Milwaukee logo, featuring the brand name in a stylized white font with a lightning bolt graphic, set against a red background.

**UNA BATTERIA
INFINITE
POSSIBILITÀ**

**PRESTAZIONI
PROFESSIONALI
IN OGNI
APPLICAZIONE**

**ACQUISTA LE SOLUZIONI
DA GIARDINO MILWAUKEE®
E RICEVI FINO A DUE BATTERIE
HIGH OUTPUT™ DA 5.5 AH IN OMAGGIO!**



QUALITÀ MADE IN ITALY



GARDEN & HYDRO

Con oltre cinquant'anni di storia, **IPIERRE SYSTEM** è oggi la sintesi perfetta tra le conoscenze acquisite e una visione del futuro orientata alla **qualità** e alla **soddisfazione del cliente**.

I prodotti **IPIERRE SYSTEM** sono il frutto dell'impegno nella ricerca qualitativa ed espressione di tecnologia e design **Made in Italy**. Tutte le nostre soluzioni per il **giardinaggio** e l'**idraulica** sono in costante evoluzione e si prendono cura di ogni giardino e di ogni casa, rispettando il bene più prezioso: l'acqua.

Scegliere **IPIERRE SYSTEM** significa affidarsi ad un partner serio ed affidabile, che con la sua rinnovata organizzazione è pronto a soddisfare le richieste dei Clienti, anche quelli più esigenti, con un **approccio personalizzato e flessibile**.



IPIERRE[®]
GARDEN



www.ipierre.eu

L'irrorazione che lavora con te.

ORIGINALE
VOLPI®



MADE
IN ITALY



Quando si parla di irrorazione, sappiamo che contano **praticità, comfort e soprattutto continuità di lavoro**. Per questo sviluppiamo **sprayers** progettati per ogni tipologia d'uso: dai trattamenti più lunghi e impegnativi fino agli utilizzi quotidiani e in ambiente domestico. Così nascono, **da oltre 140 anni**, le pompe italiane **Made in Volpi**: intelligenti, affidabili e durevoli. Pensate per semplificarvi la vita fino a diventare **insostituibili come un buon partner di lavoro**.

www.volpioriginale.it

In campo con te, dal 1879.

Vibrazioni continue, com'è giusto che sia. Vendite in serie, com'è doveroso di questi tempi. Il meteo complice, per completare l'opera. Se è vero come è vero che i desideri sanno andare oltre i limiti, non c'è momento migliore per dimostrarlo. Come in effetti sta succedendo. Primavera di stacco, quasi rivoluzionaria. Prima e dopo il rasaerba-robot. O meglio: prima che il robot cannibalizzasse tutto o quasi quel che gli gira attorno. Un'ondata più forte della batteria, una voce ormai preponderante per ogni punto vendita. Da lì non si scappa. Una geografia diversa, un mercato diverso, coordinate diverse. Meno classiche, meno legate al passato. Ai soliti re e regine. Ai picchi verticali di questi tempi seguirà un momento d'assestamento, come ogni fenomeno perentorio. Anche se il robot qualche avvisaglia l'aveva lanciata già da un po'. Era il momento di rivelarsi del tutto, in una stagione tutto sommato serena. Come sempre non facile, coi suoi punti d'ombra ma anche tante schiarite. Ordinaria amministrazione, perché i numeri bene o male ci sono e i fatturati vanno di conseguenza. La chiave adesso è nei minuti finali, perché il cronometro corre verso la piena estate e il tempo, non il meteo, comincia a correre sempre più velocemente per chi in fondo, di fatto tutti, spera che le temperature non diventino torride e che la pioggia non si faccia del tutto da parte. Si va avanti a vista, settimana per settimana, senza trascurare le digressioni ai limiti dell'autunno. Già capitate, non sarebbe una novità. Non è più esclusiva dell'arco marzo-giugno, quello che una volta delimitava in maniera piuttosto scientifica i confini del giardinaggio e le fatiche del punto vendita. Altra storia adesso, altra musica. Meglio così, aspettando che luglio conceda qualche spiraglio e dopo il fermo di agosto si possa ricominciare daccapo per il secondo tempo della partita. Per adesso meglio darci dentro, giorno dopo giorno. Tenere sempre il volume alto, spingere forte sull'acceleratore. Il rivenditore, tanto, è abituato a lavorare anche in apnea. Com'è stato a marzo, ad aprile, a maggio, a giugno anche. Tutto nella norma. Giusto così.



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 assoluta 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

sunseeker

elite

Il robot rasaerba che ti fa dimenticare il prato.
"Prenditi un Sunseeeeeeker!"



Numero Verde
800-551255

Distribuito da:
Pratoverde Srl

Via San Pelagio, 2 - 35020 Due Carrare, PD, Italia | Tel. +39 049 9128128 | info@pratoverde.it - www.pratoverde.it



analisi

- 66** Largo consumo
Nodo-logistica

dalle aziende

- 12** Con **Kramp Italia**
è tutto più semplice
- 20** **Agriuro Point**
Il network da vicino: la storia di
"Soluzioni Meccaniche"
- 22** **Brumar**
L'eccellenza del made in Italy:
tecnologia e progettazione
del filo **Attila** per decespugliatori
- 45** **Milwaukee®**: un ecosistema
completo per il giardino
professionale

dentro il punto vendita

- 36** «Serietà ed affidabilità
Zanetti, una garanzia»

il punto

- 8** **Alessandro Fontana**
«E se seguissimo solo
i manutentori?»

inchiesta

- 10** **Scuotitori**
col pilota automatico
- 24** **Tagliasiepi**,
la forza della regolarità
- 50** **Motoseghe**,
la batteria c'è

l'opinione

- 46** **Roberto Dose**
«Robot, la chiave vera
adesso è il post-vendita.
La stagione? Buona...»

marketing verde

- 68** **Alessandro Di Fonzo**
La responsabilità di operare
nella filiera del verde

rubriche

- 40** News
- 70** Vetrina

sempre connessi

- 48** La logistica come leva di fiducia
e competitività per un e-commerce



®

Minelli

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



www.minelliweb.com

«E SE SEGUISSIMO SOLO I MANUTENTORI?»

Qualche tormento, inevitabile di questi tempi. A Rivergaro, provincia di Piacenza, Alessandro Fontana gira sempre come una trottola. Fino all'orario di apertura a far cose necessarie, poi nel frullatore di una stagione in quell'area piuttosto contorta. Facile farsi mille domande, naturale chiedersi se si viaggia davvero nella direzione giusta. S'aspettano aggiornamenti, perché la primavera è andata ma l'estate e l'autunno hanno spesso riservato belle sorprese. Non resta che attendere, dopo mesi a corrente alternata ed un'andatura non sempre veloce. Fra oscillazioni forti e ragionamenti che



«Il professionista è assai fedele, fra margini sicuri e clienti fidelizzati, ma è anche una questione di numeri. Il problema è che il privato s'è visto davvero poco in negozio, non so perché acquista online o perché non compra nemmeno. La stagione ha avuto soltanto un buon inizio, in attesa che la gente arrivi finalmente nelle seconde case della zona. I comuni? Mercato importante, ma particolare»

vanno oltre le vendite. Oltre l'immediato. Oltre ogni calcolo.

«Qualche mese fa», l'istantanea di Fontana, titolare di Fontana 1950, «si diceva che da lì a poco sarebbe arrivata la bella stagione e quindi si sarebbero fatti numeri, business e mercato. Il cuore della stagione invece è sfumato, fra aprile e maggio, senza grandi impennate. A parte la sfuriata di un certo periodo di aprile le vendite poi sono state limitate. Il privato ha latitato, di traffico in negozio non ce n'è stato tanto e la preoccupazione è rimasta tanta. Perché se s'è fatto poco nel periodo al solito trainante per tutto l'anno non so come andrà a finire in questo 2026».

Quante domande s'è fatto in questi mesi?

«Tante, ogni giorno, ma senza trovare vere risposte. Ho sentito anche tanti miei colleghi, chiedendo come la stanno vivendo loro».

E cosa le hanno detto?

«I rivenditori tradizionali sono sulla stessa lun-

ghezza d'onda. C'è chi sta vendendo qualcosa in più, chi sta vendendo qualcosa in meno. Il settore tuttavia è di un mercato che va molto a rilento e soprattutto senza la fetta del privato. Chiaro che le domande si moltiplicano. Perché il privato non si vede? Perché acquista online? Perché non sta acquistando? Al di là del motivo, la cosa è preoccupante. Perché i costi sono importanti e i margini pochi. E se soprattutto a primavera non si riesce a far cassa come si dovrebbe si va in difficoltà con la liquidità».

I fornitori che dicono?

«Chiaro che l'azienda tende a dirti che va tutto bene. Che magari è una situazione solo locale perché gli altri stanno lavorando. Magari è un modo di tranquillizzarti, ma è chiaro che la realtà noi la viviamo quotidianamente. Vero è che la nostra è una zona di seconde case, in cui i proprietari arrivano piano piano soprattutto dopo la chiusura delle scuole. Quindi non prima di metà giugno, certamente non si trasferiscono nella casa di campagna ad aprile e maggio. È una zona tuttavia che nell'ultimo periodo si è impoverita. Piacenza è diventata un polo logistico, con mega capannoni al posto di terreni agricoli e diversi centri di distribuzione con migliaia e migliaia di persone impiegate che non abitano certo in case di campagna. Abitano in città, nelle periferie, nei grandi condomini dove di sicuro non hanno bisogno di una macchina da giardino».

È la conferma che il punto vendita, come ha sempre spiegato, dovrebbe rivolgersi sempre più verso l'alto...

«Ecco, una delle risposte sarebbe quella di seguire ancora meglio il professionale. Chiaro che seguire dieci manutentori non basta per avere quel che otterresti nel seguire mille privati. La questione è capire cosa ti rimane poi, alla fine della fiera. E capire se vale la pena seguire i mille vendendo macchine "povere" e senza marginalità oppure concentrarsi sui dieci».

C'è un filo conduttore con altre stagioni?

«Assolutamente no. Fosse stata una primavera siccitosa o assai piovosa allora avremmo cercato di giustificare questo andamento col meteo avverso. In questa stagione invece le condizioni meteo sono state ideali. Perché il gran caldo a maggio non c'è stato e quindi l'erba è cresciuta. Al momento giusto poi ci sono stati quei due o tre giorni

giusti di precipitazioni. La scusante del tempo non c'è. Le problematiche quindi sono altre. Serie. E da individuare in altri contesti».

Ha fatto un salto all'indietro per trovare altre annate così?

«L'ho fatto, ma andiamo molto prima del covid. Direi al periodo in cui ci fu la grossa crisi dei mutui, quindi a più di quindici anni fa. Allora però la gente non comprava per questione di disponibilità relativa, adesso magari non acquista da noi ma lo fa online o in altri canali. Ogni giorno, da questo punto di vista, ne senti di tutti i colori con approcci anche ad altri mercati. Il problema dell'online non è la concorrenza nella tua fascia di prodotto. Alla fine, bene o male, siamo tutti allineati. Ci può essere una differenza del 7-8% che su una macchina importante riesci a gestire. Il problema è che l'online permette al privato di acquistare macchine che costano il 50% in meno delle nostre. Ci sono motoseghe da 79 euro, ci sono decespugliatori da 100 euro. Là dove noi non possiamo e non dobbiamo neanche cercare di competere, anche se alla fine delle quote di mercato te le portano via».

Un raggio di luce?

«Non è facile trovarlo, anche perché pure il settore agricolo è piuttosto fermo. Forse l'unico spiraglio è tornare all'idea "pazza" iniziale, quella di seguire solo i manutentori. Quelli sì ti seguono, clienti affezionati. Sia chiaro, anche loro hanno mille difficoltà. Ma quando devono acquistare una macchina si rivolgono a te, il legame già forte si rafforza ulteriormente. Il professionista è così».

I comuni?

«Abbiamo anche quelli, ma le dinamiche sono molto particolari. Capita che ti chiedano la macchina senza ancora aver stanziato i fondi. La macchina gliela dai, la ripari anche aspettando i loro tempi. Sicuramente anche questo è un mercato importante che richiede da parte nostra sacrifici e sforzi, con la sicurezza però che le municipalità certo non si rivolgono al canale online».

Può essere che la stagione s'allunghi? Non sarebbe la prima volta...

«C'è anche questa possibilità. La speranza c'è, come l'arrivo dei villeggianti o chissà che altro. Aspettiamo. E lavoriamo, di continuo. Quello è poco ma sicuro».

Progressi tecnologici in serie ed autonomie sempre più ampie, in un mercato ormai piuttosto consolidato e dai parametri precisi. Il pane dei professionisti della raccolta, dove ogni dettaglio conta

SCUOTITORI COL PILOTA AUTOMATICO

Scuotitori e abbacchiatori continuano a fare strada. Soggetti alle stagioni e alle lune delle raccolte, ma con un passo sempre sicuro. Ma sempre più sicuri nell'andare in alto con facilità, produttività e sicurezza. In un mercato sempre più competitivo ed affollato, dove le variabili sono sempre di più ma il sentiero obbligato rimane quello della qualità. Quindi dell'affidabilità, dell'ergonomia, della certezza del rendimento. Il più alto possibile, alle giuste condizioni.

IL MERCATO. Il punto di partenza è buono, fra qualche freno ma anche bei cambi di passo. «Il settore della raccolta agevolata», la prima riflessione dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «ha raggiunto una nuova maturità tecnologica, in cui l'innovazione non è più considerata una semplice tendenza, ma un requisito fondamentale per rispondere alle sfide della produttività. Il mercato oggi richiede soluzioni capaci di migliorare concretamente il lavoro quotidiano degli olivicoltori, sia in Italia che all'estero. In



questo scenario, il successo ottenuto dalle nostre linee testimonia come la capacità di ascolto del mercato, unita a una solida qualità del prodotto, sia la chiave per rispondere a professionisti sempre più esigenti che cercano efficienza e sostenibilità».

«Dopo una stagione 2024 negativa», la premessa di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «il 2025 si è chiuso in modo positivo con un incremento a doppia cifra. La zona-traino è stata soprattutto la Puglia. La nostra gamma comprende quattro modelli-Attila: la linea Power 10 con due modelli da 270 watt a moto contrapposto e la linea Magiko 4.0 con due modelli da 450 watt a pettine spezzato. I modelli sono disponibili sia con asta fissa che con quella telescopica. Tutti con alimentazioni a batteria 12 Volt, asticelle in fibra di carbonio e kevlar».

«Il mercato degli scuotitori e degli abbacchiatori», l'ottimismo di Enrico Baldan, responsabile acquisti di **Errezeta**, «ha mostrato una dinamicità interessante. Siamo molto soddisfatti di come il settore stia accogliendo le nostre proposte; i riscontri che riceviamo ci confermano che la direzione intrapresa è quella corretta per rispondere alle esigenze attuali».

«Nell'ultimo periodo», rileva Sandro Minelli, direttore commerciale di **Minelli Srl**, «il mercato ha confermato una richiesta sempre più chiara: macchine leggere, efficienti e affidabili. Gli utilizzatori cercano strumenti capaci di aumentare la produttività, ridurre l'affaticamento dell'operatore e garantire una raccolta efficace ma delicata sulla pianta. Si è inoltre rafforzato l'interesse verso le soluzioni cordless, soprattutto quando inserite in un sistema di batterie compatibili tra più prodotti. Oggi il cliente non cerca soltanto una macchina performante, ma una soluzione completa, pratica e sostenibile nel tempo».

«Il mercato», il punto di Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «ci ha detto che c'è ancora un grande lavoro da fare, e che gli agricoltori professionisti e semi-professionisti continuano a cercare attrezzature in grado di ottimizzare al massimo le operazioni di raccolta olive».

«Di recente», sottolinea Paolo Ferri, product marketing manager di **Sabart**, «abbiamo lanciato un nuovo catalogo "prodotti per Oliveto", dedicato a chi lavora nella cura e nella raccolta delle olive. Riunisce ricambi tecnici, come aste e ricambi per abbacchiatori e scuotitori, accessori

operativi per la raccolta e soluzioni per la manutenzione delle macchine, offrendo agli operatori dell'olivicoltura tutto ciò che serve per mantenere attrezzature efficienti e lavorare in sicurezza durante tutta la stagione».

«Nel corso della stagione 2025/2026», il quadro di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «il mercato degli scuotitori e abbacchiatori ha evidenziato un andamento complessivamente positivo, con una crescita particolarmente significativa per il segmento degli scuotitori. Sempre più operatori, sia professionali sia hobbisti evoluti, si stanno orientando verso queste soluzioni per la maggiore produttività e per la capacità di ottimizzare i tempi di raccolta. Gli abbacchiatori mantengono un ruolo importante, ma la domanda si è progressivamente spostata verso macchine più performanti, dove gli scuotitori rappresentano oggi una scelta sempre più diffusa, soprattutto nelle realtà olivicole di medie e grandi dimensioni. Parallelamente, continua a crescere l'interesse per le versioni a batteria, apprezzate per ergonomia, riduzione delle vibrazioni e sostenibilità. Nel complesso, il comparto si conferma dinamico, con un'evoluzione orientata a soluzioni sempre più efficienti e professionali».

«Come al solito ci sono anni in cui c'è raccolta e anni che non ce n'è. L'Italia», la prima riflessione dell'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «ha



Volpi Originale



Pellenc

avuto un'ottima stagione al centro/sud e pessima al nord. Nonostante questo, Volpi nel 2025 ha avuto un incremento di fatturato importante grazie ai due nuovi modelli di macchine studiati e lanciati sul mercato, Bomber e Super Bomber, che hanno riscosso un successo eccezionale».

GLI OBIETTIVI. Le idee sono assai chiare, per tutti. E le mire legittimamente ambiziose. «L'obiettivo», spiega Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è quello di confermarci come punto di riferimento professionale nel mercato degli agevolatori di raccolta. Il nostro Power 48 è ormai riconosciuto e apprezzato su tutto il territorio nazionale e viene scelto da chi ha necessità di avere il massimo delle prestazioni, della leggerezza e della comodità. L'agevolatore Pellenc Power 48 riesce a coniugare al meglio questi due aspetti, assicurando una capacità di raccolta senza paragoni e la possibilità di andare in campo senza tubi e in ogni condizione; essendo quello dell'olivicoltura un settore che, di fatto, racchiude un intero anno di lavoro in poche settimane di raccolta nelle quali è fondamentale avere attrezzature performanti e affidabili».



Vesco Italy

«Per il 2026», l'istantanea dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «l'obiettivo principale resta quello di consolidare la nostra posizione nel mercato della raccolta, continuando a investire sui pilastri fondamentali: l'innovazione tecnologica e la flessibilità operativa. Con le gamme EGEO e OLIMPO puntiamo a eliminare sempre di più le barriere fisiche e operative per gli utilizzatori, espandendo ulteriormente la nostra presenza sia sul mercato nazionale che in quelli internazionali, grazie a soluzioni che mettono sempre al centro l'efficienza della raccolta e il benessere dell'operatore. Il vero nostro valore aggiunto risiede nel perfetto connubio tra potenza, ergonomia e flessibilità energetica, espresso al massimo nella serie OLIMPO. La possibilità di interfacciare la macchina con tre diversi ecosistemi di alimentazione a seconda dell'intensità del lavoro fra batteria 12V classica con inverter, batteria standard 21V-5Ah per la massima libertà, o batteria a zaino 50.4V-18Ah per sessioni intensive».

«Il nostro sguardo», rivela Enrico Baldan di **Errezeta**, «è rivolto a un consolidamento della nostra posizione, con l'obiettivo di mantenere gli standard qualitativi che ci contraddistinguono. Puntiamo a una crescita costante e sostenibile, continuando a investire nella solidità del nostro progetto industriale. Crediamo che il vero valore aggiunto risieda nell'equilibrio complessivo dei nostri prodotti. La soddisfazione degli utilizzatori finali è per noi la prova più evidente della qualità costruttiva e dell'affidabilità che riusciamo a offrire con ogni singola macchina».

«Per il 2026», il fermo immagine di Sandro Minelli di **Minelli Srl**, «il nostro obiettivo è consolidare e ampliare la gamma di scuotitori e abbacchiatori cordless, continuando a investire in ergonomia, autonomia e affidabilità. Puntiamo inoltre a rafforzare la nostra presenza sui mercati esteri e a sviluppare prodotti sempre più

VESCO

ITALY

GALAXY

CORDLESS



CON
TECNOLOGIA
CORDLESS
AUTONOMIA
GARANTITA
FINO 1 GIORNO DI LAVORO*

**DESIGN
ASSOTTIGLIATO**



SENZA FILI
TECNOLOGIA
CORDLESS



BATTERIA MULTIFUNZIONE
COMPATIBILITÀ CON TUTTA LA
GAMMA POTATURA CORDLESS



ULTRALEGGERO
TESTA IN TECNOPOLIMERO
REBBI E ASTA TELESCOPICA IN CARBONIO



ALTA PRODUTTIVITÀ
MOVIMENTO LATERALE
CONTRAPPOSTO



MANEGGEVOLE E BILANCIATO

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

*a seconda dell'uso e delle condizioni di lavoro

MADE IN ITALY

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





Blue Bird

vicini alle esigenze reali dell'utilizzatore professionale. L'obiettivo non è soltanto introdurre nuove macchine, ma costruire un sistema Minelli sempre più completo, in cui prestazioni, praticità d'uso e assistenza rappresentino un valore concreto per il cliente. Il principale plus delle nostre macchine? L'equilibrio tra efficacia di raccolta, delicatezza sulla pianta e affidabilità nel tempo. Cerchiamo di progettare strumenti performanti ma non aggressivi, capaci di lavorare in modo rapido e continuo senza compromettere il benessere dell'olivo. A questo si aggiunge la volontà di offrire soluzioni pratiche, leggere, maneggevoli e compatibili tra loro, con particolare attenzione all'uso intelligente delle batterie».

«Anche nel 2026», il passo in avanti dell'ufficio marketing di **Volpi Originale**, « presenteremo importanti novità per il settore della raccolta olive, grazie alle quali punteremo ad implementare i volumi di vendita, fidelizzare sempre di più la clientela aumentando la gamma dell'offerta di prodotti. E rendendoci sempre più appetibili per i clienti. La nostra gamma è studiata, sviluppata e prodotta in Italia. Con qualità elevata su tutte le fasce di prezzo e un accurato servizio post vendita, grazie anche ai nostri 200 CAT sparsi

su tutto il territorio nazionale che garantiscono efficienza, rapidità e vicinanza al cliente».

«Per il 2026 gli obiettivi di Stihl», puntualizza Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «nel segmento dell'olivicoltura sono orientati a rafforzare ulteriormente la presenza nel comparto della raccolta, con un focus particolare su innovazione, ergonomia e sostenibilità. In questo contesto, la strategia punta a consolidare l'offerta di soluzioni a batteria, sempre più apprezzate per silenziosità, affidabilità e riduzione dei costi operativi. Un altro elemento chiave sarà lo sviluppo di prodotti ancora più performanti e leggeri, in grado di migliorare la produttività degli operatori, soprattutto nelle lavorazioni più intensive. Parallelamente, Stihl continuerà a investire nella formazione della rete e nel supporto ai professionisti, per valorizzare al meglio le tecnologie disponibili. L'obiettivo è accompagnare l'evoluzione dell'olivicoltura verso modelli sempre più efficienti e moderni, rafforzando il posizionamento del brand come partner di riferimento per il settore. Il principale punto di forza delle macchine Stihl dedicate all'olivicoltura risiede nella capacità di combinare robustezza, ergonomia ed efficienza operativa con un elevato comfort per l'utilizzatore. Le nostre soluzioni sono progettate per garantire affidabilità anche nelle condizioni di lavoro più impegnative, mantenendo al contempo un peso contenuto e un bilanciamento ottimale. Questo si traduce in una maggiore maneggevolezza e in una riduzione significativa dell'affaticamento durante le lunghe sessioni di raccolta. Un elemento distintivo è rappresentato anche dalle basse vibrazioni, che migliorano sensibilmente il comfort d'uso e permettono all'operatore di lavorare in modo più preciso e continuativo. In sintesi, il vero plus è offrire strumenti che aumentano la



NOVITÀ
2026

solo®
by AL-KO



**2+2
ANNI**
★★★★★
**ESTENSIONE
GARANZIA**
solo con registrazione online
www.alko-garden.it

AL-KO Garden & Home SRL
Via Delle Industrie, 27
I-20883 Mezzago (MB)

www.alko-garden.it

info.garden@al-ko.com



@alko_gardentech_it



@ALKOGardentechIT



ALKO Gardentech IT

produttività senza compromettere il benessere dell'utilizzatore, rispondendo perfettamente alle esigenze di un'olivicoltura moderna ed evoluta». «Con la linea Oliveto di **Sabart**», la base di Paolo Ferri, «stiamo lavorando su più fronti: ampliamento della gamma ricambi e accessori per la raccolta e la manutenzione delle attrezzature, integrazione di nuove soluzioni a batteria e sviluppo di prodotti sempre più affidabili e compatibili con le principali macchine presenti sul mercato. Parallelamente investiamo in attività di supporto alla rete distributiva, formazione tecnica e strumenti di comunicazione dedicati al punto vendita».

«Per questa stagione», racconta Alessandro Barera di **Brumar**, «abbiamo introdotto un nuovo modello Attila ATSC 510 - 4x4, ad asta telescopica con un prezzo più competitivo e per questo ci aspettiamo risultati molto più soddisfacenti. La lunghezza massima di 3,1 metri, 4 più 4 pettini in carbonio con larghezza di lavoro di 510 mm, selettore a tre velocità ed ingranaggi lubrificabili garantiscono un lavoro ottimale senza danneggiare il prodotto e la pianta. Una caratteristica importante per questo modello è il funzionamento sia con batteria da 12 Volt che con batterie 20V, a scelta 2.0 Ah o 4.0 Ah».

MAI FERMI. I progressi tecnologici sono continui, il lavoro sempre tanto, le strategie molteplici. Come i traguardi da tagliare. La linea abbacchiatori Galaxy Cordless di **Vesco Italy** è stata specificatamente realizzata per un uso professionale. Si pone ai vertici di categoria grazie alla tecnologia cordless che viene per la prima volta adottata anche in questo genere di attrezzi in modo realmente produttivo. Per la realizzazione di questo innovativo prodotto si è prestata particolare attenzione all'efficienza meccanica della testa operatrice allo scopo di poter utilizzare la macchina per un'intera giornata lavorativa grazie anche all'eccezionale autonomia delle batterie. Infatti grazie alla tecnologia cordless non è più necessario l'utilizzo del cavo e questo consente all'utilizzatore la massima libertà di movimento, leggerezza e comfort generale nel lavoro anche grazie al perfetto bilanciamento dell'attrezzo.

Le batterie sono inoltre compatibili con tutta la gamma utensili potatura. La grande capacità di raccolta è assicurata dai rebbi in carbonio e dal movimento laterale contrapposto. Il display posto sull'impugnatura ergonomica consente di monitorare il livello di carica e di regolare la velocità su 4 livelli permettendo di adattarsi alla tipologia di olive da raccogliere (più o meno tenaci al distacco). L'attrezzo viene fornito con otto bacchette (rebbi) in totale. Nello specifico il modello Galaxy XR21 assicura grande produttività, movimento laterale contrapposto per ampie aree di lavoro, testa leggera con design affusolato, sistema di sgancio rapido a rotazione, batteria cordless compatibile con tutti gli attrezzi da potatura della gamma 21.6, asta ultraleggera in alluminio (fissa) o in carbonio (telescopica), impugnatura ergonomica in ricomponente soft touch.

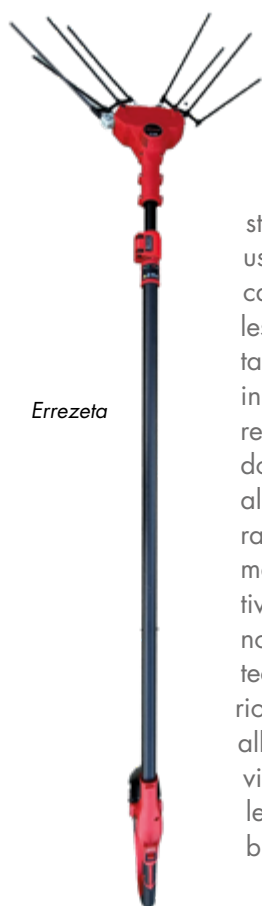
«Il futuro del settore», la previsione dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «risiede nella capacità di offrire macchine sempre più performanti e di elevata autonomia. L'integrazione di display LCD per il monitoraggio in tempo reale delle prestazioni e dell'autonomia, la riduzione del peso per una perfetta ergonomia e, soprattutto, il concetto di flessibilità energetica rappresentano i primi passi verso sistemi di lavoro in cui la macchina si adatta perfettamente alle specifiche condizioni del contesto e alle necessità dell'operatore, garantendo il massimo rendimento».

«L'evoluzione tecnologica è un processo continuo. Più che su una singola frontiera», allarga il campo Enrico Baldan di **Errezeta**, «siamo concentrati sull'affinamento costante delle tecnologie esistenti per garantire strumenti sempre più efficienti e performanti, pronti a interpretare le sfide future del settore».

«La battaglia», la previsione di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «si giocherà ancora sugli



Minelli



Errezeta



SEGWAY

Prato perfetto, anche con pendenze dell'84%



NAVIMOW

PRATO E CESPUGLI / ROBOT RASAERBA 



Scopri l'efficienza prodigiosa del nuovo Segway Navimow X4

Con il sistema **Xero-Turn™ AWD**, Segway Navimow X4 gestisce pendenze **fino all'84%** e grazie al **doppio sistema di sospensione ORV** offre stabilità in ogni superficie e condizione. La tecnologia di taglio **MowMentum™** lascia senza parole: i due motori tagliano erba alta e folta con precisione infallibile, mentre il pionieristico sterzo a raggio zero non strappa l'erba.

Il posizionamento **EFLS™ nRTK** a tripla frequenza assicura precisione centimetrica e in contemporanea il sistema **VisionFence™ 360°**, basato su AI, rileva ogni minimo ostacolo. **Tutto senza antenne.**



Scopri di più
sulla nuova serie Segway Navimow X4
presso i rivenditori autorizzati



We are Blue Bird

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |  

INCHIESTA

aspetti di leggerezza, ergonomia e prestazioni, aspetti sui quali, da sempre, Pellenc punta e si focalizza durante la progettazione e lo sviluppo delle attrezzature».

«La prossima frontiera», la proiezione di Sandro Minelli di **Minelli Srl**, «sarà lo sviluppo di macchine sempre più leggere, autonome e integrate. Il futuro andrà verso sistemi cordless più efficienti, batterie con maggiore durata, motori più performanti e soluzioni capaci di adattarsi meglio alle diverse condizioni di raccolta. La tecnologia dovrà però restare sempre al servizio dell'utilizzatore: robusta, concreta e realmente utile sul campo».

«Amplieremo ed ottimizzeremo», l'anticipazione dell'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «la gamma sulla quale siamo stati i primi a puntare, ossia la molteplice possibilità di alimentazione delle macchine: cavo per batteria 12 V da auto, batteria 21,6 V (la stessa che alimenta le nostre forbici e potatori) e zaino a spalla per chi ne fa un uso prolungato e professionale. La qualità e tecnologie delle batterie faranno la differenza sulle autonomie d'uso e le performance».

«La tecnologia per la raccolta delle olive», sottolinea Alessandro Barrera di **Brumar**, «si concentra sulla sostenibilità, l'efficienza energetica e la riduzione del danno alle piante, con strumenti sempre più leggeri, potenti e intelligenti. La tendenza principale è un passaggio definitivo all'elettrico con l'adozione di materiali compositi, garantendo una raccolta più rapida, meno faticosa e ri-

spettosa dell'ulivo. Nel futuro ci aspetta sempre più robotica e automazione: droni per la raccolta di grandi dimensioni (2,5 metri) in grado di scuotere i rami tramite il vento prodotto dalle eliche, eliminando il contatto fisico con l'albero e robot completamente autonomi capaci di lavorare senza sosta 24 ore su 24. Entrambi questi progetti italiani sono in evoluzione, insieme a molti altri...».

«Il mercato», precisa Paolo Ferri di **Sabart**, «sta evolvendo verso soluzioni sempre più tecnologiche, con maggiore diffusione di macchine a batteria, elettronica e sistemi intelligenti. Parallelamente aumenterà l'attenzione a sostenibilità, ergonomia e riduzione dei costi operativi». Fra i punti fermi dell'offerta Sabart la tracolla universale per scuotitori e abbacchiatori, progettata per garantire un aggancio sicuro grazie ai due moschettoni integrati e un comfort superiore durante l'utilizzo, con una finitura professionale imbottita che riduce l'affaticamento anche nelle lavorazioni prolungate.

«La prossima frontiera tecnologica per scuotitori e abbacchiatori», la considerazione di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sarà sempre più orientata verso leggerezza, accessibilità e facilità d'uso, ampliando il target anche agli utilizzatori non professionali. In questo scenario, Stihl punta a sviluppare soluzioni a batteria ancora più evolute, in grado di coniugare prestazioni elevate con pesi ridotti e bilanciamento ottimale. L'obiettivo è rendere queste macchine non solo più efficienti, ma anche più intuitive e meno faticose da utilizzare, permettendo a un pubblico più ampio di avvicinarsi alla raccolta dell'olivo con strumenti professionali. Un ruolo chiave sarà giocato dall'evoluzione delle batterie, sempre più compatte e performanti, insieme a un miglioramento dell'ergonomia e alla riduzione delle vibrazioni. In sintesi, la direzione è chiara: tecnologie avanzate, ma sempre più semplici e accessibili, capaci di aumentare la produttività e migliorare l'esperienza d'uso per ogni tipologia di cliente».

Brumar



Stihl

Velocità di consegna ed un magazzino con ulteriori referenze di numerosi marchi. Da Tuff Torq a Peerless, fino a Hydro Gear ed Husqvarna. Più tanti altri. Un nuovo deciso salto di qualità, con un'offerta ancor più completa e tempi sempre più rapidi

CON KRAMP ITALIA È TUTTO PIÙ SEMPLICE

Nel settore della manutenzione del verde e delle macchine professionali, poter contare su una disponibilità ampia e immediata di ricambi è fondamentale per garantire continuità operativa ed efficienza.

Per questo **Kramp** continua ad investire nell'ampliamento della propria offerta di ricambio originale, con l'obiettivo di proporre una gamma sempre più completa, specializzata e di elevata qualità. Tra le principali novità spicca il **completamento dell'offerta dedicata al mondo delle trasmissioni**, grazie all'estensione delle gamme **Tuff Torq** e **Peerless** e all'introduzione del marchio **Hydro Gear**, riferimento nel settore delle trasmissioni idrostatiche per trattorini e macchine professionali per la cura del verde.



Parallelamente, **Kramp** ha ampliato in modo significativo la disponibilità di ricambi introducendo circa **5500 nuovi codici a marchio Husqvarna**.

L'estensione dell'offerta coinvolge anche i marchi **Rato** e **Makita/Dolmar**, rafforzando ulteriormente la copertura dedicata a motori e attrezzature professionali.

Questi ultimi ingressi si aggiungono ad un assortimento completo anche di articoli dei marchi originali più comuni come **MTD, Stiga, Castelgarden, Simplicity & Snapper, AL-KO, Honda, Etesia, Sabo, Gianni Ferrari e Toro**.

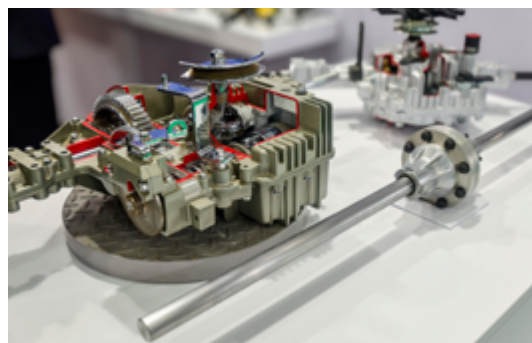
Questi sviluppi confermano l'impegno di **Kramp** nell'offri-

re ai professionisti un assortimento sempre più completo, rafforzando al contempo la volontà di diventare un vero **"one-stop shop"** per i propri clienti, supportato da una piattaforma digitale intuitiva e disponibile 24 ore su 24, 7 giorni su 7.

Grazie al sistema **PartSmart**, individuare il ricambio corretto è semplice e veloce, mentre una logistica altamente efficiente garantisce spedizioni rapide e puntuali.

Con **Kramp** ogni dettaglio è pensato per ottimizzare tempi e risorse, semplificando il lavoro quotidiano di officine, rivenditori e professionisti del verde.

Perché con Kramp, it's that easy!





IL NETWORK DA VICINO: LA STORIA DI "SOLUZIONI MECCANICHE"

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 AgriEuro Point**, cioè dall'insieme delle attività che ne fanno parte, inclusa la tua in caso di adesione, e dal sito **www.agrieuro.com**.

Si sviluppa su tre servizi: Assistenza e Riparazione, Punto di Ritiro e Servizi Point e Vendita Prodotti.

In questo numero, abbiamo intervistato il **primo storico AgriEuro Point: Soluzioni Meccaniche di Daniele Baglivo**, una piccola realtà con sede a Tricase, provincia di Lecce, in **Puglia**, che nel tempo ha aderito a tutte le evoluzioni del Network.



Daniele Baglivo,
Soluzioni Meccaniche

Come è nato il rapporto con l'azienda?

Collaboriamo con AgriEuro dal 2018, quando siamo diventati Centro Assistenza autorizzato. Il rapporto è nato in modo molto semplice: vedevamo AgriEuro presente ovunque online e ci è sembrata da subito un'azienda con cui poteva essere interessante costruire una collaborazione. All'inizio il nostro ruolo era legato soprattutto all'assistenza tecnica, poi nel tempo il progetto è cresciuto e siamo diventati un AgriEuro Point completo. Quello che abbiamo apprezzato fin da subito è l'attenzione di AgriEuro verso il cliente finale: anche nelle situazioni più delicate, l'obiettivo è sempre trovare una soluzione e non lasciare il cliente da solo dopo l'acquisto. Questo approccio aiuta molto anche noi come Point, perché ci permette di creare un rapporto diretto con il cliente, seguirlo nel tempo e fidelizzarlo. Per una realtà piccola come la nostra, entrare nel Network significa avere nuove opportunità di lavoro, ma anche diventare un riferimento concreto sul territorio per chi acquista online.



Siete stati il primo centro assistenza AgriEuro aderendo, poi, a tutti i servizi di AgriEuro Point. Cosa vi ha spinto a cogliere queste opportunità?

Abbiamo aderito ai nuovi servizi perché abbiamo visto fin da subito il potenziale del progetto e dell'azienda. AgriEuro stava costruendo qualcosa di nuovo, capace di unire la forza dell'e-commerce con la presenza concreta

di professionisti sul territorio, e per una realtà come la nostra era un'opportunità preziosa. Entrare nel Network AgriEuro Point ci ha permesso di ampliare i servizi offerti ai clienti, passando dall'assistenza tecnica ad attività sempre più complete, senza perdere però il rapporto diretto con il territorio.

La vostra è una realtà piccola, radicata sul territorio e con una struttura snella. Partendo come officina siete arrivati a gestire anche ritiro fino alla consegna a domicilio, collaudo dell'esperto e anche la vendita online. In che modo questa evoluzione ha ampliato il vostro business e come vi siete organizzati per gestire le diverse attività?

Questa evoluzione ha portato sicuramente più clienti verso la nostra attività, ma soprattutto ha rafforzato il rapporto di fiducia con loro. Ci sono ancora persone che acquistano più volentieri sapendo che, oltre alla forza di AgriEuro come realtà online, possono contare anche su un riferimento vicino e disponibile sul territorio. Il cliente si fida di AgriEuro, ma allo stesso tempo si fida anche di noi: questo rende più semplice accompagnarlo nell'acquisto, spiegarli il funzionamento della macchina e seguirlo anche in futuro, se dovesse avere bisogno di assistenza.

I clienti che arrivano tramite AgriEuro Point tornano per assistenza, manutenzione o altri servizi?

Succede spesso. I clienti che arrivano tramite AgriEuro Point tornano anche per assistenza, manutenzione o altri servizi legati alle macchine acquistate. È uno degli aspetti più importanti del progetto: si viene a creare un rapporto di grande fiducia con il cliente che rende più naturale tornare presso il Point anche dopo l'acquisto, non solo in caso di necessità, ma per ricevere consigli, controlli o manutenzione. Oppure effettuano nuovi acquisti.

Con il più recente servizio Vendita Prodotti, oggi potete proporre ai vostri clienti il catalogo AgriEuro attraverso un sito internet personalizzato e gratuito, senza fare stock e senza gestire i volumi di spedizione di un e-commerce. Che significato ha questa possibilità per una realtà come la vostra?

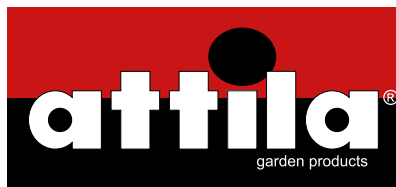
È una possibilità molto importante, perché ci permette di proporre ai clienti un catalogo ampissimo senza dover investire in magazzino, stock o logistica. Possiamo appoggiarci alla forza di AgriEuro e, allo stesso tempo, continuare a seguire il cliente direttamente sul territorio. Il servizio ha un grande potenziale perché rende accessibile anche a una piccola attività un'offerta da grande e-commerce, senza doverne gestire le complessità. Ad esempio, negli ultimi due mesi abbiamo venduto circa 30 trincia da trattore attraverso il nostro sito personalizzato AgriEuro Point. Noi possiamo concentrarci sulla consulenza, sulla relazione con il cliente e sui servizi successivi, come consegna, primo avviamento e assistenza. Anche per questo abbiamo deciso di investire personalmente nella promozione locale del servizio, ad esempio con la personalizzazione del nostro mezzo come partner ufficiale AgriEuro Point e con iniziative di comunicazione sul territorio.

Dal punto di vista della gestione, il centro non deve acquistare merce, fare stock o occuparsi direttamente di logistica, mentre le commissioni maturate per le vendite confluiscono nel proprio estratto conto. Quanto rende più semplice e conveniente integrare questo servizio nella vostra attività?

Questo rende il servizio molto più semplice e conveniente da integrare nella nostra attività. Per una realtà piccola come la nostra sarebbe davvero difficile acquistare merce, fare magazzino e gestire direttamente la logistica di una gamma così ampia di prodotti. Con AgriEuro, invece, possiamo lavorare in modo più leggero e professionale, perché tutta la parte più complessa viene gestita dall'azienda. Il servizio rappresenta una reale fonte di guadagno per il Point: il sistema di rendicontazione è semplice e le commissioni maturate dalle vendite confluiscono direttamente nel nostro estratto conto.



www.agrieuro.com



Ingegneria dei polimeri e manifattura piemontese: come **BRUMAR & AGP** ridefiniscono gli standard di resistenza e affidabilità nella cura del verde professionale.

L'ECCELLENZA DEL **MADE IN ITALY**: TECNOLOGIA E PROGETTAZIONE DEL FILO **ATTILA** PER DECESPUGLIATORI

Il filo che fa la differenza: la tecnologia Attila di Brumar & AGP

Nel giardinaggio professionale, il filo del decespugliatore è molto più di un semplice consumabile. È il risultato di una sfida ingegneristica raccolta e vinta da **Brumar ed AGP S.r.l.**, che hanno trasformato questo filamento in un concentrato di tecnologia **100% Made in Italy**.

Dalla sede di Villafranca d'Asti, un reparto R&D interno lavora con logiche da laboratorio di alta precisione: si parte dallo studio molecolare dei polimeri per arrivare a un prodotto che non ha uguali sul mercato.



<https://attila.garden/>
www.brumargp.it



Materiali e prestazioni

Il filamento **Attila** utilizza esclusivamente nylon vergine di altissima qualità, arricchito con additivi e blend di polimeri che garantiscono tre vantaggi chiave: resistenza all'incollaggio - il filo non si fonde nella testina anche ad alta velocità -, resistenza all'abrasione su bordi cementati, muretti e sterpaglie, e una flessibilità controllata che bilancia rigidità di taglio ed elasticità anti-rottura.



Made in Italy e sostenibilità

Filiera totalmente italiana, dalla granulazione della materia prima al confezionamento finale. Questo controllo permette anche di investire sulla sostenibilità: la **gamma Pyroline** e i progetti ecocompatibili dimostrano che alte prestazioni e rispetto dell'ambiente possono coesistere.

Il verdetto dei professionisti

Meno rotture significano meno fermi macchina e più produttività. Con **Attila**, la costanza del diametro su tutta la bobina riduce i tempi morti quasi a zero. Un capolavoro di ingegneria italiana al servizio dei professionisti del verde.





MASSIMA QUALITÀ PER I PROFESSIONISTI PIÙ ESIGENTI

100%
MADE IN ITALY

Filo professionale per decespugliatori ideale per giardinieri e manutentori che cercano massima resistenza, tecnologie particolari con materiali brevettati e soprattutto zero perdite di tempo.



www.attila.garden

Distributore in esclusiva per l'Italia

BRUMAR
GARDEN PRODUCTS

Loc. Valgera, 110/B
14100 Asti (AT) - Italia
Tel. +39.0141.232900
brumargp@brumargp.it
www.brumargp.it

Decise impennate e bei picchi, in un mercato che rimane soprattutto stabile e con coordinate assai precise. La variabile, in positivo, è nel gradimento sempre più marcato nei confronti di soluzioni a batteria

TAGLIASIEPI, LA FORZA DELLA REGOLARITA'

Se la passa piuttosto bene il tagliasiepi, fedele ad una tradizione confermata anche nell'ultimo periodo. Una di quelle macchine a guardare verso la qualità ma anche a dover fare i conti, in tutti i sensi, col prezzo. Fra la storicità dello scoppio e l'avanzata della batteria.

LA SINTESI DEL 2025. «Il tagliasiepi a scoppio», l'istantanea di Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia Garden & Home**, «è rimasto stabile come vendite mentre è aumentata la richiesta per i modelli a batteria. I modelli elettrici sono ancora richiesti ma con l'abbassamento dei prezzi delle macchine a batteria la domanda è in ribasso. Come quello di listino al pubblico

del tagliasiepi AL-KO HTD 1855 con batteria 18V da 2,0 Ah e caricatore inclusi. Un prodotto con impugnatura ergonomica, lama da 55 cm e taglio da 20 mm di diametro. Una macchina con caratteristiche interessanti rispetto ai modelli da prezzo che va a competere coi modelli elettrici. Considerata questa tendenza che è comune in tutta Europa, AL-KO ha deciso di eliminare dalla gamma i modelli elettrici».

«Il 2025 per **Blue Bird Industries**», il quadro dell'ufficio marketing, «è stato un anno stabile in tale segmento con crescente interesse per le soluzioni a batteria. Abbiamo riscontrato come il consumatore, sia privato che semi-professionale, abbia cominciato a concepire le soluzioni a batteria come adatte alle differenti esigenze nascenti». «Il mercato del comparto tagliasiepi», la premessa di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «in generale sta vivendo una situazione molto positiva già da un paio d'anni. Ed anche il 2025 ha confermato questo trend di crescita ancora a doppia cifra. Anche per noi si conferma una crescita importante, trainata dalla nostra gamma a batteria Ego e Skil. La nostra offerta è molto variegata, potendo offrire tre modelli a scoppio, cinque modelli elettrici sia fissi che telescopici, ma soprattutto una gamma ultracompleta a batteria: cinque modelli professionali Ego Pro X, cinque modelli Ego per il cliente domestico, tutti alimentati dalla batteria Arc Lithium da 56 Volt e tre modelli 20 Volt in gamma Skil, di cui uno estensibile. Un programma che può accontentare tutte le esigenze di lavoro, siano esse hobbistiche che professionali».



«Per quanto riguarda i marchi da noi rappresentati», premette l'ufficio marketing di **Cormik**, «il mercato dei tagliaiepi nel 2025 ha registrato risultati più che positivi, soprattutto per quanto riguarda i modelli della gamma professionale Echo, che sono garanzia di qualità giapponese e di un perfetto equilibrio tra potenza, leggerezza e precisione di taglio».

«Per **Emak**», il quadro del marketing director Giovanni Masini, «la crescita complessiva nel segmento è sostenuta dall'offerta di una linea completa di tagliaiepi a marchio Efcò e Oleo-Mac, che include modelli a scoppio e a batteria, versioni manuali e su asta, pensati sia per l'uso hobbistico sia per quello professionale. L'ampiezza della gamma, che copre tutte le principali fasce di utilizzo e tipologie di alimentazione, ci ha permesso di rispondere in modo puntuale alle diverse esigenze del mercato».

«Il 2025», rileva Andrea Galliadi, sales country manager Italy di **Globe Technologies** che ingloba i marchi Cramer e Greenworks», ha confermato con chiarezza la direzione del mercato: la transizione verso soluzioni a batteria nel segmento professionale del verde non è più una tendenza, ma una realtà consolidata. Nel comparto dei tagliaiepi si evidenziano tre dinamiche principali. Da un lato cresce la domanda di soluzioni a basse emissioni e ridotta rumorosità, soprattutto nei contesti urbani e nella manutenzione pubblica. Dall'altro aumenta l'attenzione al costo complessivo di gestione, che favorisce sempre più le piattaforme elettriche rispetto a quelle termiche. Infine, la maturità tecnologica raggiunta dagli utensili a batteria consente oggi prestazioni pienamente comparabili – e in alcuni casi superiori – ai modelli tradizionali. Per Cramer, azienda 100% battery, questo scenario si traduce in una domanda crescente di soluzioni professionali della gamma Optimus, progettate per garantire continuità operativa, autonomia e potenza anche negli utilizzi più intensivi. In particolare, strumenti come HT71 e PHT32 rappresentano perfettamente questa evoluzione, unendo prestazioni elevate e massima efficienza operativa».

«Nel 2025», sottolinea Cristian Berardi P.P. marketing specialist della Divisione Power Products di **Honda Motor Europe Ltd. Italia**, «il mercato dei tagliaiepi ha registrato una spinta verso la sostenibilità e la praticità d'uso, orientando la domanda verso soluzioni a batteria, apprezzate per la loro leggerezza, silenziosità e zero emissioni



Krees

dirette. In particolare, nel corso dell'anno si sono rivelati vincenti i vantaggi legati all'ecosistema di batterie intercambiabili su cui abbiamo investito nel tempo: i clienti, riconoscendo il valore di una tecnologia già solida e collaudata, hanno sfruttato la compatibilità dei caricatori per integrare i tagliaiepi all'interno della propria dotazione, generando ottime dinamiche di cross-selling. L'orientamento dei clienti verso il cordless non ha comunque intaccato il valore della nostra storica gamma di motori termici. Per noi il 2025 ha confermato la perfetta coesistenza di due anime: da un lato la tecnologia a batteria, ormai matura e scelta per contesti residenziali e urbani, e dall'altro il motore a scoppio, che resta il punto di riferimento imprescindibile per chiunque richieda massima potenza e autonomia d'uso prolungata».

«Il mercato dei tagliaiepi nel 2025», rileva Francesco Brazzarola, residential sales manager di **Husqvarna**, «ha mostrato un andamento complessivamente stabile, caratterizzato però da una marcata differenziazione tra i vari segmenti tecnologici. Si è assistito a un progressivo incremento della domanda per i modelli professionali alimentati a batteria, mentre il comparto dei pro-



Husqvarna



dotti con motore a scoppio è riuscito a difendere la propria posizione mantenendo volumi di vendita sostanzialmente invariati. Per quanto riguarda la nostra azienda, la natura del catalogo Husqvarna, storicamente orientata verso l'utilizzatore professionista e le applicazioni più gravose, ha fatto sì che venisse intercettata in modo parziale la forte espansione registrata dai modelli a batteria destinati alla fascia di clientela consumer».

«I risultati», rivela Thomas Goi, direttore vendite di **Kress Italy**, «sono stati molto buoni sia per la linea residenziale hobbista 40V e privato esigente a 60V, estremamente buoni per la linea Commercial per il pubblico professionale grazie alle performance garantite, fra potenza e ricarica veloce sul posto senza presa di corrente per le batterie, dalla nostra tecnologia unica».

«Nel 2025», il quadro di Roberto Rozzi, marke-

ting manager di **Milwaukee Tool Italia**, «il mercato dei tagliasiepi ha registrato per Milwaukee una crescita significativa, trainata in particolare dall'ampliamento della gamma M18™ FUEL™ con quattro nuove soluzioni: M18 FHET75G2 (75 cm), M18 FHET60G2 (60 cm), M18 FHETE22 (asta compatta 216 cm) e M18 FHETE27 (asta 276 cm). Questi lanci hanno rafforzato il posizionamento del brand nel segmento professionale, dove il mercato riconosce alle nostre soluzioni standard elevati in termini di potenza, continuità operativa e robustezza costruttiva. L'integrazione della piattaforma M18™ ha inoltre contribuito a consolidare la fiducia degli utilizzatori, grazie a prestazioni costanti e a un ecosistema batterie ormai ampiamente diffuso».

«Il 2025», sottolinea Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «è stato un anno in cui abbiamo ampliato la nostra offerta di tagliasiepi grazie al nuovo Helion E, che ha ricevuto ottimi feedback da parte dei professionisti che lo hanno testato in campo. Abbiamo scelto, anche in questo caso, di puntare sulla qualità e sulla potenza del taglio, aspetti determinanti per il lavoro dei giardinieri».

«Il segmento dei prodotti giardino DeWalt», sottolinea Matteo Monti, di DeWalt, marchio di **Stanley Black & Decker**, trade marketing specialist, «ha registrato nel 2025 una forte crescita in termini di fatturato, un trend di crescita che continua ormai da diversi anni. In particolare, i tagliasiepi a batteria hanno registrato nel 2025 una crescita percentuale sopra la media, guidati dai modelli a batteria 18V XR. L'ampia gamma di tagliasiepi a batteria DeWalt garantisce all'utilizzatore finale di soddisfare ogni sua esigenza, dalle lavorazioni residenziali avanzate fino alle applicazioni che richiedono maggiore potenza ed autonomia grazie alla gamma 54V XR Flexvolt».

«Il 2025», il fermo immagine di Mirko Rizzetto, marketing manager Southern Europe & Distributors di **Stiga**, «ha confermato un trend ormai chiaro e che stiamo riscontrando anche nel 2026: la crescente preferenza dei consumatori per soluzioni a batteria ad alte prestazioni. Anche nel segmento dei tagliasiepi, abbiamo osservato una progressiva sostituzione dei modelli con cavo elettrico con prodotti cordless, più pratici, silenziosi e facili da utilizzare».

«Nel 2025 il mercato dei nostri tagliasiepi», il fermo immagine di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «ha mandato



Il modo più smart di tagliare il prato

Nuovi robot tagliaerba con Vision AI

I robot tagliaerba Husqvarna frutto di oltre 30 anni di esperienza nel settore della robotica, sono la scelta più naturale per la cura del verde sia di grandi aree sportive o pubbliche, sia di giardini residenziali di piccole, medie e grandi dimensioni. Sono completamente autonomi, estremamente silenziosi e sicuri per persone, animali e oggetti. L'installazione senza filo perimetrale, che non richiede antenne nella proprietà, è ora supportata dalla tecnologia Vision AI, consentendo al robot di lavorare anche in assenza di segnale GPS per un taglio ancora più affidabile e senza arresti imprevisti. Scopri le altre altre caratteristiche di Vision AI.

Trova il
modello ideale



Rilevamento degli oggetti

Grazie alla fotocamera supportata dall'intelligenza artificiale, il robot è in grado di comprendere ciò che si trova davanti, riconoscendo l'ostacolo e agendo di conseguenza.



La tua privacy è importante

Le immagini vengono elaborate all'interno del robot e non vengono mai memorizzate o condivise. I dati che il robot invia - necessari per il suo funzionamento - vengono memorizzati in Europa in conformità con le leggi vigenti sulla privacy.



Tecnologia Vision AI con infrarossi

Sui modelli serie 400, Vision AI è potenziata dalla tecnologia a Infrarossi. Questo consente al robot di vedere anche in assenza di luce, rilevando ed evitando ostacoli e piccoli animali notturni.

Scopri tutte le caratteristiche su [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com)



un messaggio molto chiaro: la domanda premia sempre di più soluzioni che uniscono prestazioni, semplicità d'uso e sostenibilità. Per la nostra azienda è stato un anno particolarmente positivo, con vendite superiori alle aspettative, a conferma di scelte di prodotto e di posizionamento corrette. Il mercato ha mostrato una crescita significativa dei modelli a batteria, apprezzati sia dall'utenza privata evoluta sia dai professionisti per la riduzione di rumore, vibrazioni e costi di gestione. Allo stesso tempo, è emersa una maggiore attenzione all'ergonomia, al bilanciamento della macchina e alla qualità di taglio, aspetti che incidono direttamente sull'esperienza d'uso. Un altro segnale importante riguarda la richiesta di affidabilità e durata nel tempo: il cliente cerca prodotti robusti, ma anche facili da mantenere e supportati da un servizio post-vendita efficiente. In sintesi, il 2025 ci ha confermato che innovazione concreta e ascolto del mercato sono le leve decisive per crescere in un segmento sempre più competitivo».

SGUARDO AL PRESENTE. Buoni i riscontri nella prima parte del 2026. «Le prospettive per l'anno in corso», lo scenario di Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «delineano una strategia

di consolidamento e sviluppo mirata che punta a mantenere stabili le attuali quote di mercato per quanto riguarda i modelli con motore a scoppio, cercando al contempo di incrementare in modo significativo la nostra presenza nel segmento dei prodotti a batteria. Per il 2026 non abbiamo individuato una singola macchina simbolo che rappresenti l'intera offerta, poiché la nostra attenzione si è concentrata sull'intera gamma di nuova generazione. Tutti i nuovi modelli alimentati a batteria sono progettati e sviluppati con l'obiettivo primario di soddisfare pienamente le aspettative tecniche e prestazionali della clientela più esigente, garantendo standard elevati in ogni tipologia di intervento».

«Le prospettive confermate da questi primi mesi», la fiducia di Thomas Goi di **Kress Italy**, «sono di migliorare continuamente la tendenza positiva soprattutto in chiave professionale». Nell'offerta Kress spicca il modello KC200.9, il tagliasiepi KC200.9 Commercial 60 V 63 cm ottimizzato per le esigenze della paesaggistica professionale, con una potenza pari a quella dei modelli a gas, senza le emissioni. La barra di taglio bilaterale da 63 cm, dotata di lame tagliate al laser, garantisce una finitura pulita e nitida anche con i cespugli più cresciuti. La flessibilità è fondamentale, con la possibilità di utilizzare le batterie di bordo per i lavori veloci o le batterie a zaino per un uso prolungato, massimizzando la versatilità. La rivoluzionaria tecnologia delle batterie Kress garantisce una lunga autonomia e una ricarica fulminea, consentendo all'operatore di lavorare in modo efficiente per tutto il giorno.

«Le prospettive per il 2026», racconta l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «sono particolarmente focalizzate sulla gamma a batteria, considerando comunque una richiesta stabile quella per i tagliasiepi a scoppio. L'obiettivo principale è di convertire una quota sempre maggiore di utenti verso sistemi compatibili tra loro e che garantiscano le performance attese. La nostra macchina-chiave per quest'anno è senza dubbio il tagliasiepi HT 22-60, progettato per chi non accetta compromessi tra libertà di movimento, capacità di taglio e potenza. Il cuore dell'HT 22-60 è il suo motore brushless da 500W, che garantisce una vita utile del prodotto duratura. Alimentato da batteria al litio con voltaggio massimo da 21V-5Ah, offre l'autonomia necessaria per affrontare le sessioni di lavoro. Dotato di lame da 600 mm, permette di gestire con facilità anche rami



solo by AL-KO



POTENTI SU TERRENI SCONNESSI E FITTA VEGETAZIONE

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



REMOTE CONTROL



FM 23-53
IBRIDO

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



FM 24-65
IBRIDO

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



FM 24-70
IBRIDO

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



FM 25-75
IBRIDO

Motore a scoppio Loncin 608 cc
Voltaggio massimo 48 V
 Potenza motori 1500 W
 Dim. lama 29 pollici (73,5 cm)



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



We are Blue Bird

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |

INCHIESTA



Stihl

di medio diametro e siepi particolarmente fitte. La possibilità di regolare la velocità su tre livelli consente all'operatore di adattare la potenza al tipo di essenza arborea, ottimizzando il consumo della batteria e garantendo una rifinitura sempre netta e pulita. Con un peso di soli 3.5 kg, la macchina è perfettamente bilanciata per ridurre l'affaticamento di braccia e spalle».

«Le prospettive per il 2026», la proiezione di Andrea Galliadi di **Globe Technologies**, «indicano un ulteriore consolidamento del segmento a batteria professionale, con un'evoluzione sempre più orientata all'integrazione tra prestazioni, ergonomia e gestione efficiente dell'energia. La domanda si concentrerà su macchine leggere ma ad alte prestazioni, pensate per ottimizzare i tempi di lavoro e ridurre l'impatto ambientale, in particolare nella manutenzione del verde urbano e professionale. La macchina chiave del 2026 sarà sempre più un tagliasiepi cordless di fascia professionale della gamma Optimus, capace di coniugare autonomia, potenza e comfort d'uso prolungato. In questa direzione, per Cramer il focus resterà sullo sviluppo di un ecosistema 100% battery, con soluzioni integrate che permettano agli operatori di lavorare in modo più efficiente e flessibile. In particolare, la batteria CORE 200 rappresenta un riferimento ideale per questo tipo di impiego, garantendo autonomie elevate e continuità operativa anche nelle applicazioni più impegnative». «L'obiettivo», evidenzia Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «sarà quello di far provare in campo tutti i vantaggi della nostra gamma di tagliasiepi, che si distinguono per ergonomia, potenza e precisione di taglio; grazie a questo ampliamento di offerta le prospettive non possono che essere ot-

timistiche, per guardare alla stagione del verde con tutta la fiducia possibile».

«Le nostre prospettive», osserva Giovanni Masini di **Emak**, «sono di una crescita importante, guidata dai tagliasiepi a batteria, che stanno guadagnando terreno, soprattutto nelle versioni su asta, sempre più apprezzate per ergonomia, autonomia e versatilità. In ambito privato, soluzioni come i modelli multifunzione Oleo-Mac BCi 35 D ed Efco DSi D con applicazione tagliasiepi e la versione dedicata Oleo-Mac BCi 35 HL ed Efco DSi 35 HL con batteria 40V rappresentano una soluzione particolarmente apprezzate. Per un'utenza più esigente o professionale, la gamma si estende con modelli come l'Oleo-Mac BCi 530 D e l'Efco DSi 530 D con applicazione tagliasie-



Sabre Italia

pi, oltre alle macchine Oleo-Mac BCi 530 HL ed Efco DSi HL con batteria a 56V, progettati per lavori più intensivi. In questo segmento, potenza, durata e precisione di taglio diventano elementi chiave. Parallelamente, resta forte l'interesse per le soluzioni a scoppio. Per questo, nel corso del 2026 è previsto il lancio di un nuovo modello pensato per il pubblico privato: una macchina che punterà su un equilibrio concreto tra prestazioni, leggerezza e accessibilità, intercettando chi cerca affidabilità e semplicità d'uso a un prezzo competitivo».

«I primi mesi del 2026», la certezza di Alessandro Barrera di **Brumar**, «ci danno ancora una crescita importante, sempre e soprattutto nel comparto a batteria e le prospettive per la stagione siamo certi che confermeranno questo trend. In Ego l'inserimento del modello professionale a



Pellenc

EIMA GREEN

Salone del Giardinaggio



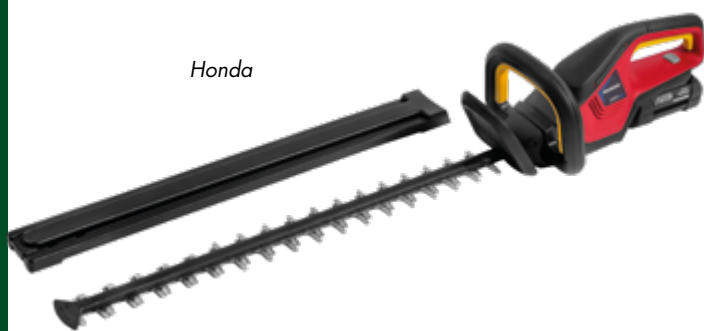
TECNOLOGIE PER IL VERDE: DALLA PROGETTAZIONE ALLA CURA

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.



Con il supporto di





Honda

taglio monolaterale HTX 7500S aggiungerà alla nostra già ricca offerta una macchina ideale per i giardinieri professionisti ed anche i clienti privati esigenti che prediligono questo sistema di taglio». Tra i vari modelli vogliamo porre l'attenzione sul modello della linea PRO X EGO. L'HTX5300-PA è un tagliasiepi con lunghezza delle lame da 53 cm con apparato di taglio regolabile a lungo raggio. Consente agli utenti professionali di tagliare di più con meno sforzo. Siepi alte e fitte possono essere tagliate in un'unica passata e senza la necessità di utilizzare scale. Le lame a doppio taglio sono tagliate al laser e rettificate a diamante, con una capacità di taglio di 28 mm».

«Nel settore dei tagliasiepi il marchio Echo», commenta l'ufficio marketing di **Cormik**, «vanta modelli di assoluto prestigio e molto apprezzati dai professionisti della gestione del verde. Lo scorso anno sono stati introdotti due nuovi modelli nella gamma a batteria Serie X, si tratta del DHCAS-2600HD ad asta corta e del DHCA-2600HD ad asta lunga, completando così l'offerta dei tagliasiepi professionali Echo a batteria. Progettati per un uso intensivo, i tagliasiepi Echo si distinguono per lame durevoli ad alta precisione, sistemi antivibranti avanzati, design ergonomico per ridurre l'affaticamento e motori performanti e affidabili nel tempo. Il trend per l'anno in corso sembra essere buono, visti i risultati più che positivi del primo trimestre, e confidiamo in un consolidamento nei prossimi mesi. Il modello-chiave per il 2026 è il DHCAS-2600HD, tagliasiepi professionale a batteria 56V (gamma X Series) progettato per garantire leggerezza e versatilità, oltre a prestazioni paragonabili ai modelli a scoppio, con il vantaggio dell'assenza di emissioni e manutenzione ridotta. Grazie alla lama a doppia affilatura su tre angoli, offre un taglio preciso, rapido e netto. L'asta corta lo rende estremamente maneggevole e adatto alla manutenzione professionale di siepi in

spazi ristretti o lavorazioni di estrema precisione. Dotato di un potente motore brushless, garantisce prestazioni equiparabili a quelle del motore a scoppio, ma con il vantaggio della silenziosità». «Le prospettive **Stihl** per quest'anno nel segmento dei tosasiepi sono molto positive e trovano nei nuovi modelli HLA 40, HLA 140 e HLA 150 un'espressione concreta della strategia 2026. Queste macchine», rileva Francesco Del Baglivo, «rappresentano un passaggio chiave nell'evoluzione dell'offerta a batteria, rispondendo a esigenze diverse ma complementari. L'HLA 40 si rivolge a un'utenza privata evoluta che cerca leggerezza, maneggevolezza e qualità di taglio per la cura regolare del verde domestico. Gli HLA 140 e HLA 150, invece, sono pensati per il professionista: elevate prestazioni, robustezza costruttiva, bilanciamento ottimale e integrazione nei sistemi batteria Stihl li rendono strumenti affidabili per un utilizzo intensivo. Il filo conduttore è l'attenzione a ergonomia, comfort e sostenibilità, senza compromessi sull'efficacia operativa. Per il 2026 la "macchina-chiave" Stihl sarà quindi quella capace di coniugare specializzazione e versatilità, valorizzando il sistema a batteria come leva strategica per crescita, fidelizzazione e differenziazione sul mercato».

«Nel 2026 la gamma dei tagliasiepi a batteria **DeWalt**», evidenzia Matteo Monti, «si è espansa con due nuovi modelli da 18V: il DCMPS567 (caratteristiche principali un potente motore brushless, lama da 60 cm rifinita a laser, capacità di taglio 25 mm ed accessorio spazzasiepi incluso), e il tagliasiepi compatto DCMHT520, ideale per la rifinitura delle siepi, soprattutto ornamentali, grazie alla sua lama da 20 cm e al peso molto contenuto (1,3 kg).



Echo

Progettato per andare oltre ogni ostacolo

Due gamme, un unico standard:
precisione assoluta con
EyePilot® ed **EyePilot® 4x4**.



Robotik TM
Kress 



www.kress.com

Intelligenza e performance
per ogni esigenza di taglio.

Nel 2026 inoltre, la gamma giardino DeWalt si è ampliata con nuovi prodotti pensati per soddisfare le esigenze specifiche di giardinieri e arboricoltori professionisti, grazie alla nuova gamma Commercial Outdoor 54V.

Queste macchine offrono potenza, prestazioni ed autonomia pari a quelle dei motori a scoppio, ma senza rumore, vibrazioni o emissioni nocive. Nel 2026 sono stati introdotti dei nuovi decespugliatori, dei potatori telescopici e una elettrosegga ad impugnatura superiore, mentre all'inizio del prossimo anno faranno il loro ingresso anche dei nuovi tagliasiepi a batteria della gamma Commercial Outdoor 54V con prestazioni di primissimo livello».

«Per il 2026», spiega Roberto Rozzi di **Milwaukee Tool Italia**, «l'obiettivo è ampliare ulteriormente la base utenti, puntando su un approccio fortemente esperienziale. La strategia è portare sempre più professionisti a testare direttamente sul campo le performance dei tagliasiepi Milwaukee, valorizzando in particolare potenza, ergonomia e affidabilità operativa. I punti fermi restano l'innovazione tecnologica della piattaforma M18™ FUEL™, l'elevata specializzazione per applicazioni professionali e una gamma sempre più completa, in grado di coprire tutte le esigenze della manutenzione del verde, dal residenziale evoluto al professionista intensivo. Il prodotto simbolo per il 2026 è il tagliasiepi ad asta da 216 cm M18 FUEL™, una soluzione progettata per uso professionale che incarna pienamente il DNA Milwaukee in termini di performance, ergonomia e durabilità.

Si distingue per una lunghezza totale di 216 cm, ideale per lavorazioni in altezza senza compro-



Cramer

messi sulla maneggevolezza, e per una lama bilaterale da 60 cm a tripla affilatura, progettata per garantire tagli netti e precisi. L'interasse denti da 25 mm consente di affrontare anche rami di legno duro fino a 22 mm di diametro, mantenendo elevata velocità di esecuzione. L'elevata versatilità operativa è assicurata da 13 posizioni di lavoro con rotazione della testa fino a 270°, permettendo l'accesso anche alle aree più difficili. L'impugnatura rotante e le soluzioni ergonomiche integrate contribuiscono a ridurre l'affaticamento dell'operatore, migliorando comfort e controllo anche in utilizzi prolungati.

Dal punto di vista dell'autonomia, il sistema raggiunge fino a 50 minuti di utilizzo con batteria M18™ FORGE™ da 8.0 Ah, confermando un equilibrio ottimale tra potenza e durata. Il cuore tecnologico è rappresentato dalla piattaforma M18™ FUEL™, che combina motore brushless, elettronica REDLINK PLUS™ e batterie REDLITHIUM™, garantendo prestazioni elevate, protezione avanzata e massima affidabilità nel tempo. Inoltre, la piena compatibilità con tutte le batterie M18™ Milwaukee assicura continuità operativa all'interno dell'ecosistema professionale del brand».

«Fra i modelli a batteria», il punto di Luca Corbetta di **AL-KO Italia Garden & Home**, «sta crescendo anche la richiesta di macchine con caratteristiche superiori che vanno a competere con i modelli a scoppio. Il nostro modello di punta è il tagliasiepi solo® by AL-KO HT 3660,



EGO

alimentato da una batteria da 36 V. Lama doppia da 60 cm con diametro di taglio da 36 mm di diametro. Equipaggiato con display luminoso, funzioni ECO e POWER, impugnatura superiore ergonomica, impugnatura anteriore regolabile su 5 posizioni su 180°, scocca degli ingranaggi in lega al magnesio che conferisce leggerezza e robustezza, sistema di ingrassaggio degli ingranaggi e puntale protettivo. Le batterie disponibili partono dal modello 36V da 2,5 Ah per avere un peso estremamente contenuto della macchina fino ad arrivare alla batteria 36V da 8,0 Ah che conferisce maggiore autonomia. Il massimo delle prestazioni di taglio si ottiene utilizzando la nuova batteria B200.5 Li Bluetooth 36V da 5,0 Ah. Oltre ad avere la capacità di affrontare senza cedimenti il taglio di siepi più impegnative e lavori più gravosi, si contraddistingue per la possibilità di diagnostica della macchina stessa. Si collega all'app AL-KO inTOUCH® e trasmette i dati relativi alla batteria stessa e al tagliaiepi in cui è stata inserita. In questo modo è possibile avere una visione completa delle prestazioni della macchina, i dati di funzionamento ed eventuali errori che sono stati riscontrati durante le operazioni di taglio. Grazie alla cintura BB40 con apposita imbottitura per un sostegno lombare eccellente, è possibile utilizzare il tagliaiepi anche senza batteria a bordo macchina. In questo modo si riduce il peso della motosega fino al 30% rendendola più maneggevole e meno affaticante».

«Le prospettive per il 2026 sono positive», garantisce Mirko Rizzetto di **Stiga**, «con attese di crescita sostenuta nel segmento dei prodotti a batteria. Per Stiga, uno dei pilastri sarà la Serie 300, una gamma progettata per rispondere in modo concreto alle esigenze dei consumatori moderni: strumenti potenti, ma allo stesso tempo semplici da usare e gestire. Il cuore di questa linea è rappresentato dalle batterie ePower da 20V, unite alla ricarica on-board che rende ogni prodotto sempre pronto all'uso e facile da riporre. A questo si aggiungono soluzioni pensate per migliorare l'esperienza d'uso quotidiana, come il design ergonomico, le impugnature regolabili e i sistemi di stoccaggio a parete, che semplificano sia il lavoro di cura del verde sia la gestione degli attrezzi. Il prodotto-chiave per il 2026 è il tagliaiepi HT 300e Kit, il tagliaiepi ideale per affrontare senza sforzi i lavori di giardinaggio più impegnativi grazie alla performance delle batterie ePower 2x20V (2Ah) con autonomia fino a 1 ora con una



singola carica. L'assenza di cavi, la lama tagliata al laser in acciaio temperato da 54 cm e l'apertura dei denti fino a 23 mm assicurano un taglio preciso anche di rami di medio spessore. Per garantire maggiore sicurezza, la lama dispone di una punta protetta per il taglio lungo pareti e sentieri. Inoltre, il maggiore comfort di HT 300e è dato dall'impugnatura ergonomica regolabile che ruota di 180° in modalità "taglio a parete", evitando la necessità di doversi girare per raggiungere i punti più scomodi».

«Prevediamo», la proiezione di Cristian Berardi di **Honda Motor Europe Ltd. Italia**, «un 2026 stabile ma caratterizzato da una più chiara segmentazione: una crescita costante del cordless per le aree urbane e il settore privato, spinta da normative e attenzione all'ambiente, e una solida tenuta del motore termico nei segmenti professionali dove potenza e autonomia restano cruciali. La nostra macchina-chiave per quest'anno sarà quindi la flessibilità strategica della nostra gamma, in grado di coprire ogni mutamento del mercato».



DeWalt by Stanley Black & Decker

ZANETTI MOTORI

La profondità di gamma e l'alta qualità dell'offerta si sposano con altri grandi valori capaci di conquistare ben presto lo specialista. In primis quei valori umani che non fanno altro che innalzare l'intesa

«SERIETA' ED AFFIDABILITA' ZANETTI, UNA GARANZIA»

Direttrice unica. Con vista sulle bellezze della Valle dei Templi, la maestosità dell'Altipiano di Asiago, l'adrenalina della Romagna.

E **Zanetti Motori** a far da comun denominatore. Sempre più convinti i rivenditori, per tanti motivi. Per la qualità sempre più alta, per una proposta sempre più ampia, per un servizio sempre più puntuale. Questione d'empatia anche, di trattative nate e chiuse in fretta per quel senso di fiducia che Zanetti ha sempre saputo trasmettere. E quell'immane fiducia, anche immediata, che spesso fa tutta la differenza del mondo.



Agrigarden emana passione, quella di Agostino Mugnos, in un angolo di Sicilia dove gli ortaggi la fanno da padroni. Dai pomodori, ciliegioli compresi, fino a zucchine e peperoni. «M'è piaciuto, al di là dei prodotti, il lato umano dell'azienda. Toccato con mano all'EIMA ed ad Agrilevante. A quel punto tutto è venuto di conseguenza. Bene tutta la proposta, in particolare la ZBS 50 31 A, così come quelle con portate superiori»

PER IL DURO LAVORO. Agrigarden, a Licata nell'agrigentino, sta facendo un bel lavoro con le macchine Zanetti Motori. «Ogni anno le vendite sono lievitate», racconta il titolare Agostino Mugnos, testimone raccolto da papà Angelo che il punto vendita l'avviò nel 1972, si consolida un feeling con Zanetti sempre più profondo. «Abbiamo cominciato con una quantità minima di acquisti, in primis coi ricambi per i motori per poi passare alle macchine. Dalle motozappe ai motocoltivatori, fino alle motocarriole. Soprattutto la ZBS 5031 A, ma anche le versioni con portate superiori», l'istantanea di



ZANETTI MOTORI

Mugnos, sveglia alle 6 tutte le mattine e orario di ritorno a casa sempre variabile. «*Questione di passione. E di doveri. A cinque anni ero già in officina ad assemblare macchine agricole*», riavvolge il nastro Mugnos, immerso in un territorio in cui è forte la produzione soprattutto di pomodori, ciliegi, zucchine e peperoni. Mugnos torna poi da Zanetti, dai suoi grandi plus. Fino alla sua anima. «*Ci siamo visti di persona sia all'EIMA di Bologna che all'Agri Levante di Bari. La sensazione è stata subito quella di fiducia. Vederci è stato importante. Il resto, a quel punto, è venuto di conseguenza. Zanetti è sinonimo di qualità, offre un buon servizio, assicura competenza. Quel che volevamo*».



rivenditori

informazione pubblicitaria

GAMMA COMPLETA. Ermes Urbini l'imbeccata giusta l'ha avuta dal rappresentante, idea ben presto concretizzata in un feeling assai promettente. «*I primi passi coi ricambi per motori agricoli, prima di passare alle prime macchine*», racconta Urbini, a Cesena coi fratelli Christian e Catia al lavoro nel pieno della

stagione nel punto vendita di famiglia. **Urbini Vittorio Srl**, nove dipendenti, è punto di riferimento per privati e professionisti, tutto quel che serve per hobbisti e giardinieri. Più campeggi e comuni. Lavora in continuazione l'officina per le macchine agricole, il punto vendita produce e installa anche impianti di irrigazio-

Divisa fra privati, professionisti, campeggi, comuni e giardinieri **Urbini Vittorio Srl** è partita inizialmente coi ricambi per motori agricoli, per poi inserire gran parte della gamma. Tanti valori aggiunti. Dai gruppi elettrogeni ai motocoltivatori, fino alle motozappe. «*Siamo soddisfatti, avanti così*», il punto di partenza di Ermes Rubini, con il fratello Christian e la sorella Catia a trainare l'azienda di famiglia nata oltre sessant'anni fa. Con una certezza in più ed un bel marchio, per varie fasce di clientela, nel cuore della Romagna





ne. Il lavoro certo non manca. E Zanetti è stato un ulteriore bel valore aggiunto, altra interessantissima chiave d'accesso al mercato. «La gamma», il quadro di Urbini, «è completa, guardando soprattutto ai gruppi elettrogeni, alle motopompe ed alle macchine per la lavorazione del terreno, ai motocoltivatori ed alle motozappe. Siamo soddisfatti». La stagione procede a buon ritmo. I risultati ci sono. «Il giardinaggio sta andando bene, d'altronde piove e l'erba cresce», il facile parallelo di Urbini, secondo una delle grandi regole del mondo del verde. Quasi matematico. Alle spalle oltre sessant'anni di storia, marchi di valore, grande tempestività nel risolvere anche le urgenze. Perché la macchina soprattutto del professionista in teoria non può fermarsi neanche un attimo. E Urbini lo sa bene.



LA CURA DEL DETTAGLIO. Paolo Mioni mette due concetti davanti a tutto. La base, in primis. «La serietà dell'azienda e l'affidabilità delle sue macchine. È questo quel che conta soprattutto», il fermo immagine di **Mioni**, fino a due anni fa anche con suo fratello Gianfranco, adesso in pensione, alla guida dell'omonimo punto vendita vicentino di Piovene Rocchette avviato nel '76 da papà Mario. Otto dipendenti, seicento metri quadri di negozio, il core business fra giardinaggio e boschivo. E le soluzioni Zanetti Motori ad incastrarsi perfettamente nell'offerta, a compensare in una zona alle pendici dell'Altopiano di Asiago i numeri della motosega non più roboanti come un tempo. A diventare marchio strategico del suo business.

Assai solido il feeling costruito nel tempo da **Mioni snc** di Giancarlo e Paolo, alle pendici dell'Altopiano di Asiago e dei suoi boschi. «Grazie prima di tutto alla serietà ed affidabilità dell'azienda, fino alle sue macchine. A partire dalle cingolate, fino ai generatori, motori, decespugliatori...».

Soluzioni strategiche in un contesto non facile, perfette anche per controbilanciare il mercato sempre più in crescita.

A tracciare la strada, in una direzione ben precisa: quella della qualità. Dopo aver deciso, nel tempo, di limitare la connessione con municipalità e giardinieri. Prendendo altre direzioni. «L'interesse per Zanetti», evidenzia Mioni, «è nato per i motori per motocoltivatori e motozappe, successivamente abbiamo allargato il campo in particolare alle motocarriole cingolate. Davvero bei prodotti. Zanetti ci garantisce con certezza le macchine che volevamo, curate al meglio in ogni dettaglio. Oltre al valore aggiunto di un rappresentante davvero all'altezza della situazione. In grado di far da filtro ai problemi di tutti i giorni e a risolverne anche il 90%. Bravo davvero». Sul mercato del green «ormai da venticinque anni», ora anche Zanetti Motori è colonna portante di Mioni snc di Giancarlo e Paolo. All'ombra dell'Altopiano di Asiago.



AFFIDABILI FINO ALL'ULTIMA GOCCIA

+40
 MODELLI



1

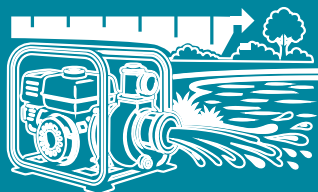
Alta prevalenza



- Distanza maggiore
- Molta pressione
- Dislivello elevato

2

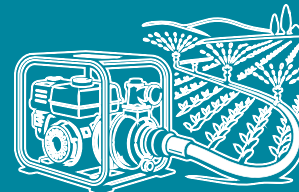
Bassa prevalenza



- Grandi quantità d'acqua
- Poca pressione
- Dislivello minimo

3

Irrigazione per ogni esigenza



- Ghisa
- Alluminio
- Bronzo
- Plastica

BENZINA

DIESEL



Serie **ZEN**
 bassa prevalenza



Serie **ZBP**
 bassa prevalenza



Serie **ZBP**
 alta prevalenza



Serie **PB**
 autoadescente in
 ghisa / bronzo



Serie **ZDP**
 bassa prevalenza



Serie **ZDP**
 alta prevalenza



Serie **HCEV**
 centrifuga
 alta prevalenza



Manutenzione del verde ed inquinamento acustico

La soluzione ce l'ha Husqvarna. Ad ogni livello



A giugno dello scorso anno l'Agenzia Europea dell'Ambiente (AEA) ha pubblicato il rapporto "Rumore ambientale in Europa 2025" (Environmental noise in Europe 2025) che raccoglie i dati e le analisi più recenti sull'inquinamento acustico e sui suoi effetti sulla salute umana e sull'ambiente in tutta Europa. Il rapporto evidenzia che oltre il 20% degli europei è esposto a livelli di rumore nocivi causati dai trasporti, questa percentuale sale a oltre il 30%, ovvero quasi un cittadino su tre, se confrontata con le più severe raccomandazioni dell'Organizzazione Mondiale della Sanità (OMS). In questo scenario si inserisce Husqvarna. Dalle soluzioni a batteria fino ai robot. Se un trattorino tagliaerba con motore endotermico può raggiungere livelli di rumore fino a 100 dB(A),

i robot tagliaerba Husqvarna Automower®, invece, si distinguono per emissioni sonore decisamente inferiori, comprese tra 56 dB(A) e 63 dB(A). Questo aspetto assume particolare rilevanza in ambito professionale. La Direttiva 2003/10/CE, infatti, stabilisce un limite di esposizione pari a 80 dB(A), soglia oltre la quale il rumore è considerato un fattore di rischio. Husqvarna Ceora™, progettato per la gestione di superfici fino a 75.000 m², presenta emissioni sonore comprese tra 69 dB(A) e 72 dB(A), a seconda della configurazione. Ai robot Husqvarna hanno deciso di affidarsi i comuni di Padova e Vicenza. Così come il Parco Giardino Sigurtà, tra i parchi naturalistici più affascinanti al mondo.

Kramp Italia, intesa con ITS Logistics Reggio Emilia

Formazione, territorio e nuove opportunità per i giovani



Kramp Italia rafforza il proprio impegno verso il territorio e le nuove generazioni avviando una collaborazione con l'ITS Logistica sostenibile, corso post-diploma per la formazione di Tecnici Superiori nel settore della logistica e della mobilità delle merci, promosso da CIS-Confindustria Reggio Emilia, in collaborazione con l'Academy Logistica sostenibile di Piacenza.

In occasione dell'evento, l'azienda ha ospitato gli studenti del primo anno del corso ITS di Reggio Emilia, un percorso formativo orientato alla preparazione di giovani professionisti destinati a operare nei settori della logistica, dei trasporti e dell'export, con particolare attenzione ai temi della sostenibilità e dei mercati internazionali. L'iniziativa rappresenta il primo passo di una collaborazione strutturata che potrà svi-

lupparsi ulteriormente attraverso l'attivazione di percorsi di stage, con l'obiettivo di favorire l'incontro tra formazione e mondo del lavoro. La visita ha costituito un'importante occasione per presentare agli studenti la realtà Kramp e, allo stesso tempo, per aprire un confronto diretto con nuove energie e punti di vista. Durante l'incontro si sono alternati diversi momenti di approfondimento dedicati ai principali ambiti aziendali: dalla presentazione dell'azienda e del mercato di riferimento, all'organizzazione della supply chain e della logistica, fino al tour del magazzino, con focus su qualità, miglioramento continuo, trasporti e distribuzione. La giornata si è conclusa con un momento conviviale, durante il quale gli studenti hanno potuto proseguire il dialogo con il team Kramp in un contesto informale.

Questa iniziativa si inserisce nel più ampio percorso di Kramp volto a consolidare il proprio ruolo come realtà attrattiva e dinamica, capace di investire nella crescita delle persone e di contribuire attivamente allo sviluppo del territorio, in linea con quanto già dimostrato attraverso le recenti iniziative aziendali.

Emak, nel primo trimestre ricavi consolidati per 176,7 milioni

Effetti negativi soprattutto nei mercati per l'utenza privata

Il consiglio di amministrazione di Emak S.p.A. ha approvato i risultati consolidati del primo trimestre 2026. Pari a 176,7 milioni i ricavi consolidati, rispetto al livello di massimo storico di 192,3 milioni del pari periodo dello scorso esercizio, in diminuzione dell'8,1%. La variazione deriva da un calo organico delle vendite del 6,2% e dall'effetto negativo del cambio di traduzione per l'1,9%.

La situazione generale dell'economia e l'inasprimento del contesto competitivo, congiuntamente alla normalizzazione delle scorte presso la clientela, hanno comportato effetti negativi soprattutto nei mercati destinati all'utenza privata in cui opera il Gruppo.

Tutti i settori operativi hanno registrato vendite in calo. Il segmento Outdoor Power Equipment (-8,3%) ha principalmente risentito della dinamica delle scorte presso la rete di distribuzione che ha comportato una contrazione in alcuni mercati europei ed in Turchia, mentre si rileva il successo di alcune iniziative commerciali specifiche destinate ai principali mercati di riferimento per il Gruppo.

La performance del segmento Pumps & Water Jetting (-4,2%), fortemente penalizzato dalla persistente e generale debolezza della domanda per i prodotti del mercato Cleaning, registra dinamiche positive nella divisione Agricoltura ed una sostanziale stabilità della divisione Industria.

Il segmento Components & Accessories (-13,2%), in un contesto di mercato generalmente debole, subisce il rallentamento delle vendite dei prodotti per il Giardinaggio ed evidenzia una performance positiva in alcuni dei principali mercati di riferimento dei prodotti destinati al settore agricolo.



ARBORTEC

FORESTWEAR

STAY COOL. STAY PROTECTED.



EU VENTED

PANTALONI ANTITAGLIO VENTILATI PER MOTOSEGA - CLASSE 1 (20 M/S)

Quattro ampi pannelli di ventilazione. Ginocchia rinforzate in Kevlar. La stessa robustezza e resistenza della nostra gamma Breatheflex Pro, progettata per gli arboricoltori che esigono protezione e massima traspirabilità.



NEW

Segway Navimow vince anche col design

Red Dot Design Awards premia le serie X4 e H2

Segway Navimow, il marchio di robot rasaerba senza filo più venduto al mondo per volume retail per due anni consecutivi secondo i dati di Euromonitor International, ha ottenuto un importante riconoscimento ai Red Dot Design Awards per l'eccellenza nel design di prodotto. Le serie Navimow X4 e H2 sono state premiate per il loro design innovativo, confermando l'impegno del brand nello sviluppo di soluzioni sempre più evolute, eleganti e orientate all'esperienza d'uso nel settore dello smart gardening. Con quasi 70 anni di storia, il Red Dot Design Award è tra i premi di design più prestigiosi a livello internazionale. Ogni anno una giuria specializzata valuta candidature provenienti da tutto il mondo nelle categorie prodotto, brand e comunicazione, oltre a concept e prototipi. Il nuovo riconoscimento si aggiunge a una serie di premi internazionali conquistati da Segway Navimow. Solo lo scorso anno, infatti, la serie Navimow X3 aveva ricevuto l'iF Design Award 2025, rafforzando ulteriormente la reputazione del brand in termini di innovazione e qualità progettuale. Premi che testimoniano la volontà di Navimow di ridefinire il futuro della cura del prato attraverso prodotti intelligenti e premium. La nuova serie Navimow X4 rappresenta il primo robot rasaerba a trazione integrale del marchio. Progettata con un avanzato sistema AWD e doppi motori sterzanti, è in grado di affrontare pendenze fino all'84%, fissando un nuovo riferimento per le prestazioni sui terreni più difficili. L'inedita rotazione eccentrica delle ruote anteriori, resa possibile dalla tecnologia Xero-Turn™, permette movimenti fluidi e precisi senza danneggiare il prato, mentre la capacità di coprire fino a 2.000 m² in sole otto ore stabilisce nuovi standard di efficienza.



Indagine «Gardens of Europe»: pochi spazi, grandi opportunità

La fotografia di STIGA: da nicchia ad abitudine diffusa

Nei principali Paesi europei, quasi un cittadino su tre pratica attivamente lo *urban gardening* coltivando piante, fiori o ortaggi su balconi, tetti e davanzali, oppure prendendosi cura di giardini indoor o condivisi e trasformandoli in veri e propri rifugi verdi. Ciò che un tempo era considerato un limite, la mancanza di spazio, viene oggi reinterpretato come un'opportunità per coltivare il verde in modi nuovi, più agili e flessibili. A rivelarlo è l'edizione 2026 dell'indagine «Gardens of Europe», commissionata da STIGA a YouGov che ha analizzato il modo in cui le persone approcciano



la cura del verde in cinque Paesi europei, mettendo in luce non solo comportamenti, ma anche il ruolo sempre più centrale del giardinaggio nel definire stili di vita, abitudini e benessere personale. Lo *urban gardening* non è più un'attività di nicchia, ma un'abitudine sempre più diffusa. Oggi la partecipazione è più marcata in Francia, dove il 39% degli intervistati si dedica a questa forma di giardinaggio, seguita dalla Spagna con il 36%. Italia (26%) e Regno Unito (25%) registrano livelli di adozione più contenuti, ma comunque significativi, mentre la Germania si mantiene in linea con la media (28%). Una netta maggioranza degli *urban gardener* intervistati dichiara inoltre di essere oggi più interessata al giardinaggio rispetto a cinque anni fa. L'Italia (63%) guida questa tendenza insieme a Regno Unito (65%) e Germania (64%); la Francia si attesta al 60%, mentre la Spagna raggiunge il 55%. Nel complesso, questi dati evidenziano un chiaro passaggio da un interesse occasionale a un coinvolgimento più frequente e consolidato, anche in contesti urbani.

Zanetti-Racing Team, l'intesa è sempre più forte E Lagonigro va fortissimo in Coppa Italia

Zanetti Motori e Racing Team ancora insieme, un'intesa ormai solidissima sull'asse fra azienda e grande sport. Il grande punto d'incontro resta Vincenzo Lagonigro, atteso dal 26 al 28 giugno all'ulteriore verifica del Mugello dopo l'ottimo avvio di stagione. A partire dalla prima tappa del Dunlop 600 di Vallelunga per la Coppa Italia. Dopo le difficili qualifiche del sabato, viziate dal meteo instabile e dove solo i tempi delle Q1 sono serviti, per colpa della pioggia scesa nel pomeriggio, Lagonigro ha disputato una prova magistrale. Con il secondo tempo di categoria, il pilota di Gravina è scattato molto bene prendendo subito il comando.

Bravo poi a resistere Lagonigro ai ripetuti attacchi degli avversari, in una lotta assai serrata tra i primi quattro piloti, si è prodotta in una dispendiosa bagarre. Solido nel tenere testa a tutti, per una sbavatura alla curva Campagnano, Lagonigro ha perso per un momento la leadership. Una situazione che si sarebbe ripristinata nello spazio di un paio di curve, se una pericolosa caduta non avesse costretto i commissari ad esporre bandiera rossa e con oltre l'80% dei giri completati, decretare la fine della prova. «La gara è andata bene», l'istantanea di Lagonigro, «abbiamo fatto una bella partenza e sono balzato subito davanti. Siamo stati in lotta con i primi quattro o cinque piloti. Mentre ero primo della categoria, sono andato un po' lungo alla Campagnano, lasciando sfilare il secondo. Peccato, perché dopo tre curve l'avrei ripreso, dato che avevo più margine di lui, ma i commissari hanno esposto bandiera rossa e la corsa è finita lì. Tutto sommato sono contento, perché vedendo com'è stato il weekend e considerando che noi abbiamo girato poco e con pochi dati a disposizione, è comunque un bel risultato. Ringrazio come sempre tutti gli sponsor che ci permettono di correre in questo campionato». Zanetti è sempre in primissima fila.



Ricambi sempre più strategici, l'evoluzione del modello-Emak

Bartoli: «Migliorato l'accesso ai codici, ridotti i tempi di prelievo»

Disponibilità immediata, rapidità di evasione e ampiezza della gamma i tre punti fermi nell'evoluzione del polo ricambi Emak, equilibrio essenziale per rispondere alle esigenze dei professionisti e ridurre al minimo i tempi di fermo macchina. «Negli ultimi anni», evidenzia Alessandro Bartoli, after sales and spare parts manager di Emak, «gli investimenti hanno interessato sia l'infrastruttura logistica sia il modello organizzativo. Sul piano operativo, l'introduzione di armadi verticali con circa 6.000 referenze ha migliorato l'accesso ai codici e ridotto sensibilmente i tempi di prelievo. A questo si affianca la riprogettazione del magazzino automatico e l'attivazione di due postazioni dedicate agli ordini urgenti e alle garanzie, con un impatto diretto sulle performance: i tempi di preparazione si sono ridotti del 30%». Anche i lead time confermano il posizionamento competitivo del servizio. Gli ordini standard vengono evasi in media in tre giorni lavorativi, mentre per le richieste urgenti la preparazione è garantita entro 24 ore. Le pratiche in garanzia, inoltre, seguono un canale prioritario per assicurare la continuità operativa dei clienti. Sul fronte organizzativo, Emak ha introdotto una funzione dedicata alla gestione del ricambio lungo l'intero ciclo di vita del prodotto. Un presidio che integra forecasting, definizione delle scorte di sicurezza e monitoraggio delle vendite, con l'obiettivo di garantire disponibilità non solo sui prodotti in produzione, ma anche nel lungo periodo. La digitalizzazione rappresenta un ulteriore fattore abilitante. Oggi il processo è gestito in modo integrato, dalla codifica del ricambio fino alla tracciabilità lungo tutta la filiera, permettendo di governare una crescente complessità legata a variabili globali, normative e logistiche.



Stihl tocca i 5,48 miliardi di fatturato, la crescita è del 2,8%

Traub: «Si continua ad investire». Ed ora il valore ALLPRO



Il Gruppo Stihl ha presentato i risultati finanziari dell'esercizio 2025 e svelato per la prima volta ALLPRO, il nuovo rivoluzionario sistema a batteria professionale che sarà disponibile a partire da agosto 2026. Nonostante un contesto economico globale caratterizzato da incertezze, tensioni commerciali e rallentamento della domanda, Stihl ha chiuso l'esercizio 2025 registrando un fatturato pari a 5,48 miliardi di euro, con una crescita del 2,8% rispetto all'anno precedente. Un risultato che conferma la solidità del Gruppo e la capacità dell'azienda di continuare a investire con visione strategica e

orientamento al lungo termine. «Anche in uno scenario complesso come quello che stiamo vivendo, continuiamo con forza e determinazione ad investire nello sviluppo e ad accelerare la trasformazione verso la tecnologia a batteria», ha dichiarato Michael Traub, presidente del consiglio di amministrazione di Stihl. Nell'anno del suo centenario, Stihl conferma ancora una volta la propria vocazione all'innovazione presentando ALLPRO: un nuovo sistema di batterie destinato a ridefinire gli standard delle attrezzature professionali per il settore forestale e della manutenzione del verde. ALLPRO rappresenta un significativo salto tecnologico grazie a i profili di ricarica intelligenti e all'integrazione delle celle di nuova generazione Tabless: progettate per affrontare anche le condizioni di lavoro più impegnative, queste nuove batterie garantiscono prestazioni ai massimi livelli, tempi di ricarica estremamente rapidi, durata di livello superiore e piena compatibilità con il sistema AP esistente. Efficienza, affidabilità e continuità operativa diventano così elementi centrali di una soluzione pensata per accompagnare concretamente la transizione verso un lavoro sempre più performante e orientato al futuro sostenibile. Con il lancio di ALLPRO, Stihl non introduce semplicemente un nuovo sistema a batteria, ma punta a definire nuovi standard di riferimento per il settore: un passo importante ed una sfida quanto mai ambiziosa, confermando la volontà dell'azienda di continuare a innovare anticipare le esigenze del mercato anche dopo 100 anni di storia.



Analisi-Subito, la crescita a doppia cifra di Giardino e Fai da Te

Trattorino-tagliaerba, partenza sparata. Bene anche le motozappe

Subito, piattaforma di re-commerce con oltre 2,8 milioni di utenti unici al giorno, in occasione della Giornata Mondiale del Fai da Te ha analizzato le ricerche degli utenti nella categoria Giardino e Fai da Te, in crescita del 13,6% rispetto al 2024. Ciò che emerge è la fotografia di utenti che, con approccio pratico e concreto, si preparano all'estate cercando di approntare in modo smart i propri spazi esterni, piccoli o grandi che siano. A dominare la classifica delle parole più cercate nei primi quattro mesi del 2026 è il trattorino tagliaerba, che dal primo gradino del podio diventa simbolo di una stagione che si apre all'insegna della cura del verde. Seguono motozappa e motocoltivatore, a conferma di quanto la second hand sia una risposta concreta alla necessità di affrontare lavori di manutenzione degli spazi verdi, che siano quelli che tipicamente aprono la bella stagione in preparazione dell'estate oppure lavori più complessi, che iniziano già in inverno, quando il terreno è a riposo.

Un trend confermato anche dalla motosega che occupa la quarta posizione, e dal tagliaerba, che chiude la Top 5. È così che le ricerche su Subito restituiscono l'immagine di un fai da te sempre più "professionale", oltre che di italiani che si rivolgono alla second hand per strumenti performanti, pesanti, spesso anche ingombranti e, soprattutto, dal valore economico importante.





MILWAUKEE®: UN ECOSISTEMA COMPLETO PER IL GIARDINO PROFESSIONALE

milwaukee

Dalle soluzioni outdoor cordless fino agli utensili manuali, Milwaukee® aumenta la produttività e la sicurezza dei professionisti del verde



Oggi i professionisti della manutenzione del verde e della cura degli spazi esterni richiedono strumenti in grado di garantire prestazioni elevate, massima affidabilità e sicurezza per gli operatori.

È proprio in questa direzione che si sviluppa l'offerta giardino **MILWAUKEE®**, un ecosistema completo progettato per affrontare ogni attività con la potenza e la versatilità della tecnologia cordless.

Dalla manutenzione ordinaria ai lavori più impegnativi, la piattaforma **M18™** permette di utilizzare un'unica batteria su una gamma sempre più ampia di soluzioni dedicate al giardino: tosaerba, decespugliatori, soffiatori, tagliasiepi, elettroseghe, potatori, pompe e molto altro. Una visione integrata che consente agli operatori di ottimizzare tempi, attrezzature e gestione del lavoro, eliminando i fastidi ed i rischi delle motorizzazioni a scoppio.



Prestazioni, autonomia e libertà operativa

Tra le soluzioni spicca la pompa a immersione **M18™**, progettata per offrire elevate prestazioni di drenaggio in totale libertà di movimento. Compatta, potente e facilmente trasportabile, è un esempio concreto di come l'ecosistema **MILWAUKEE®** riesca a rispondere alle esigenze dei professionisti del verde, della manutenzione e del cantiere con strumenti robusti, efficienti e perfettamente compatibili tra loro.

A supportare ulteriormente i professionisti arriva la promozione "**MILWAUKEE® A Piena Carica**": acquistando uno o più elettrostrumenti da giardino **MILWAUKEE®** in promozione è possibile ricevere fino a due batterie **18V HIGH OUTPUT™** da 5.5 Ah in omaggio.

Un sistema in continua evoluzione

Accanto all'evoluzione delle piattaforme a batteria, il 2026 vede l'introduzione di utensili manuali dedicati al mondo outdoor. Soluzioni sviluppate per confermare l'approccio **MILWAUKEE®** orientato a fornire ai professionisti un sistema completo di lavoro.

L'obiettivo è chiaro: creare un ecosistema integrato in cui elettrostrumenti, illuminazione, DPI e utensili manuali lavorino insieme per aumentare produttività, comfort e sicurezza. Una filosofia che continua a guidare l'innovazione **MILWAUKEE®**, offrendo ai professionisti strumenti progettati per affrontare ogni sfida quotidiana con la massima efficienza.



«ROBOT, LA CHIAVE VERA ADESSO È IL POST- VENDITA. LA STAGIONE? BUONA...»

Alta velocità, com'è nei mesi forti. Si sgambetta a più non posso, un po' ovunque. Anche a Tavagnacco, dove Roberto Dose pare guardare tutto dall'alto. Fra pause notturne ed una sveglia che suona sempre molto presto. Senza respiro, ma guai non fosse così.

«Sta andando tutto bene, poi come ogni anno ci sono anche durante la stagione dei periodi di leggera flessione legati a tutto quel che è il mondo esterno fra meteo, economia e crisi varie. Quel momento c'è stato, ma con la successiva pioggia e le temperature che un po' alla volta si alzano è arrivata una seconda ondata di vendite. Complessivamente la stagione ad oggi è buona».

«Al di là dei numeri, molto alti, la grande discriminante sarà il servizio di assistenza nel periodo invernale. Bisognerà organizzarsi a dovere. Anche quelli per le grandi superfici stanno andando forte. Ed a soffrirne è soprattutto il trattorino. Per il resto tutto procede, nelle nostre giornate c'è a malapena tempo per un caffè. Ma coi clienti...».



Segnali particolari?

«I soliti, quelli intravisti all'inizio. Quindi il robot che sta impazzendo a scapito di rasaerba e soprattutto trattorini, secondo un trend in effetti già piuttosto preventivato. La chiave adesso è vedere quanto lunga sarà la stagione».

Possibile azzardare una proiezione?

«A questo punto dipende soprattutto dalle condizioni meteo e per quanto quindi si riesca a godere del giardino con un clima buono. Importanti le temperature, al di là della variabile non certo secondaria legata alla crescita dell'erba e quindi il grado di precipitazioni. C'è però l'incognita, quella che sentiamo spesso in tv, per la crisi energetica. Questo un po' inizia a spaventare. Vedremo che succederà. Tendenzialmente, tuttavia, c'è fiducia. Continuasse così non avremmo motivo di lamentarci».

Guarda il magazzino adesso e pensa soprattutto a che cosa?

«Vedo tanti trattorini. E questo un po' preoccupa, perché sono comunque pesi che se si dovessero portare avanti poi inciderebbero parecchio. Perché sono mezzi costosi e se rimangono sul groppone dal punto di vista finanziario l'avverti».

Ma il robot sta proprio divorando le altre macchine rivali?

«La sua presenza è indubbia, soprattutto nella fascia alta di prodotto. Oggi come oggi un robot costa meno di un trattorino, anche quello per ampie superfici. Mentre per il rasaerba è un po' diverso, perché il robot costa di più di un tosaerba. Ma, ripeto, un robot ha un prezzo inferiore ad un trattorino. Un dato che il cliente tiene ovviamente in considerazione».

Il banco l'hanno fatto saltare quindi i robot per ampie metrature?

«La variazione del mercato è dettata dal fatto che i robot che coprono grandi superfici oggi costano meno di un trattorino anche di qualità. Quindi la fascia premium del trattorino sta soffrendo parecchio. Le cose a questo punto sono due. O ci si accontenta di un trattorino di fascia più bassa o il robot, com'è in effetti, diventa più conveniente anche dal punto di vista economico. E questo è chiaro che cambia le carte in tavola».

Le altre macchine come si stanno comportando?

«È tutto piuttosto lineare. Tutto nella norma. Decepgliatori in linea coi soliti numeri. E i prodotti a batteria in leggera crescita anche se non a livello esponenziale come è successo invece negli ultimi anni. I trend non sono cambiati rispetto alle previsioni. E non ci sono prodotti che stiano facendo chissà quali exploit o debacle».

Vedendo questi mesi sta già entrando nell'ottica delle idee che l'anno prossimo dovrà pensare, almeno nelle proporzioni, ad un prestagionale diverso dall'ultimo?

«Aspettiamo prima di fare dei bilanci. Il problema che va al di là di prestagionali è la gestione del post-vendita con un parco-robot così ampio. Con una crescita così esponenziale il tema vero diventa quello della manutenzione durante il periodo invernale. Quello è il vero pensiero, perché di fronte a grandi numeri devi essere organizzato in parallelo anche per l'assistenza».



Curiosità: con che faccia si sveglia la mattina ora che è piena stagione?

«In questo periodo, al di là della soddisfazione o delle preoccupazioni, viene prima di tutto l'impegno. Adesso quel che prevale è il dovere, quindi la necessità di far fronte a tutte le incombenze della giornata. La fotografia di tutto è la consapevolezza di dover fare tante cose e di avere certamente davanti una giornata parecchio piena. Questo è il sentimento con cui ci sia alza al mattino. Bene così, altrimenti significherebbe che non c'è lavoro».

C'è tempo per una pausa-caffè?

«Te lo devi ritagliare, tra un impegno e l'altro. Molto spesso la pausa-caffè è offrirne uno al cliente e quindi continuare a lavorare. La pausa-caffè per rilassarsi proprio no, in questo periodo non c'è tempo neanche per quella».

Lei si porta i pensieri anche a casa, giusto?

«Sì, di notte sono sicuro di svegliarmi almeno una volta e il cervello inizia ad andare».

Quelli più ricorrenti?

«Di tutto, quindi sull'intera agenda del giorno dopo così come sulle problematiche che ti porti dietro dal giorno prima. Si va dalla quotidianità a tutto quel che è il dover programmare le giornate successive. Nell'organizzazione di aziende come la nostra ci dobbiamo occupare di fatto di tutto il possibile e immaginabile. Dalla parte commerciale a quella amministrativa, da quella strategica al semplice cliente magari non soddisfattissimo o a quello che ti chiede lo sconto. Si è bersagliati da un milione di input legati a questioni assai differenti una dall'altra. Questioni da sbrigare anche in trenta secondi...».

LA LOGISTICA COME LEVA DI FIDUCIA E COMPETITIVITÀ PER UN E-COMMERCE

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

Nel mondo e-commerce, soprattutto quando si parla di prodotti tecnici, ingombranti o molto diversi tra loro per peso e dimensioni, la logistica non può essere considerata una semplice funzione operativa. È una parte centrale dell'esperienza d'acquisto e contribuisce in modo diretto alla qualità del servizio percepito dal cliente. La rapidità della consegna, l'integrità del prodotto all'arrivo, la chiarezza delle tempistiche e la semplicità nella gestione di un eventuale reso incidono sull'esperienza d'acquisto tanto quanto la varietà e la qualità dell'assortimento.

Un catalogo composto da macchine diverse per tipologia, peso, volume e fragilità richiede un modello logistico costruito su misura. Non basta disporre di un magazzino ampio o di un sistema di evasione rapido. È necessario progettare flussi di lavoro capaci di adattarsi alle caratteristiche fisiche dei prodotti, distinguendo stoccaggio, movimentazione, preparazione dell'ordine e imballaggio in base alla natura di ciascun articolo. Solo in questo modo è possibile mantenere precisione operativa e continuità anche in presenza di spedizioni quotidianamente molto diverse tra loro.

Un passaggio fondamentale è la segmentazione dei prodotti in classi omogenee, definite in base a peso, dimensioni e complessità di gestione. Questa classificazione consente di trattare in modo differenziato prodotti piccoli e facilmente movimentabili, macchine pesanti, articoli voluminosi o colli che richiedono maggiore attenzione. In questo modo, ogni categoria di prodotto segue



un percorso logistico più adatto alle proprie caratteristiche, con benefici concreti sulla precisione operativa e la gestione degli ordini.

Dal magazzino alla consegna: il valore dell'imballaggio

Tra gli aspetti più rilevanti per un e-commerce specializzato in prodotti tecnici, l'imballaggio rappresenta uno dei punti di contatto più concreti tra organizzazione interna ed esperienza del cliente finale. Il momento della consegna è infatti quello in cui la promessa fatta online si trasforma in un risultato concreto. Se il prodotto arriva danneggiato, se la confezione originale è compromessa o se il collo risulta poco protetto, la percezione del servizio cambia immediatamente, anche quando la fase di acquisto è stata soddisfacente.

Per questo, un modello logistico evoluto dovrebbe prevedere un sistema di doppio imballo su misu-



ra, progettato per realizzare una seconda scatola perfettamente aderente a quella originale del produttore. Non si tratta di aggiungere genericamente materiale protettivo, ma di costruire un imballo calibrato sulle dimensioni effettive del collo, capace di proteggere il prodotto durante il trasporto senza aumentare inutilmente l'ingombro.

Il doppio imballo migliora in modo evidente la qualità della consegna. La riduzione dei danni da trasporto può arrivare fino al 70%, la confezione originale viene preservata, il contenuto resta meno riconoscibile dall'esterno e l'eventuale reso risulta più semplice da gestire, soprattutto quando le condizioni prevedono l'utilizzo dell'imballo.

Anche la sostenibilità rientra in questa logica. Un imballaggio efficace non deve necessariamente essere composto da materiali difficili da smaltire. Al contrario, la progettazione su misura permette di eliminare sprechi e ridurre l'impatto complessivo della spedizione. L'utilizzo esclusivo di cartone per il doppio imballo, composto da un'alta percentuale di carta riciclata e interamente riciclabile, consente di superare l'impiego di plastiche, materiali non biodegradabili e pallet in legno. Inoltre, l'ottimizzazione delle dimensioni dell'imballo può ridurre mediamente l'ingombro dei colli, con un effetto positivo sui volumi trasportati e sulla gestione degli spazi.

La promessa di consegna come scelta logistica

Una logistica e-commerce efficace non si esaurisce nella gestione del magazzino o nell'imballaggio. Comprende anche la promessa fatta al cliente in termini di tempi di consegna.

La data di consegna non è soltanto un dettaglio mostrato nella scheda prodotto o nel checkout. È il risultato di scelte organizzative che riguardano la posizione dei magazzini, la selezione dei corrieri, la gestione dello stock, il cut off giornaliero e la capacità di preparazione degli ordini.

La velocità di consegna, quindi, non dipende solo dal corriere, ma nasce da un insieme di attività che precedono l'ordine. Per rispettare tempistiche rapide, un e-commerce deve coordinare disponibilità dello stock, preparazione dei colli, orari di cut off e affidabilità dei partner logistici. In questo senso, la promessa di consegna non è un semplice messaggio mostrato al cliente, ma il risultato di un sistema che deve funzionare con precisione. Quando questa promessa viene mantenuta, aumenta la percezione di affidabilità e il cliente vive l'acquisto online con maggiore sicurezza, soprattutto nel caso di prodotti tecnici, ingombranti o necessari per attività programmate.

La stessa logica vale per le politiche di reso. Il reso gratuito può rappresentare un elemento di fiducia molto forte, perché riduce il rischio percepito dal cliente e lo aiuta a completare l'acquisto con maggiore tranquillità. Tuttavia, non può essere interpretato solo come un servizio aggiuntivo. È anche una decisione logistica ed economica, che deve tenere conto della marginalità, della categoria merceologica, del tasso di reso atteso, del costo medio di spedizione, della complessità del prodotto e della possibilità di rimettere in vendita l'articolo che è stato restituito.

In un e-commerce che tratta prodotti tecnici o voluminosi, ogni reso comporta una gestione più articolata rispetto a quella di un articolo leggero e standardizzato. Occorre considerare il trasporto di ritorno, lo stato dell'imballo, la verifica del prodotto e la ricollocazione a stock. Per questo, la politica di reso deve essere sostenuta da processi solidi e da una valutazione attenta del rapporto tra beneficio per il cliente e sostenibilità operativa.



Il mercato continua ad essere in salita, secondo un trend piuttosto scritto. Il quadro generale è tuttavia ancora una volta alleggerito dalla freschezza di macchine sempre più convincenti. Ed anche performanti

MOTOSEGHE, LA BATTERIA C'È

Non è un terreno comodissimo quello in cui sta viaggiando la motosega a batteria, sul mercato a cercare varchi e corridoi là dove non è semplice trovarne. Non facile il momento della motosega, come raccontano i numeri e i rivenditori. La batteria, per certi versi, è però un altro capitolo. Una ventata nuova, una frontiera che incuriosisce sempre di più, margini che è bello conquistare modello dopo modello. Anche perché le performance hanno raggiunto livelli notevolissimi.

ANNO DI CRESCITA. Il 2025 della motosega a batteria ha viaggiato, tendenzialmente, in

terreno positivo. In attesa di entrare davvero a regime. E capire meglio qualche sarà la sua reale dimensione.

«Come tutti i prodotti a batteria», osserva Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia Garden & Home**, «anche la motosega è in costante evoluzione soprattutto perché legata alla costante evoluzione delle batterie».

«Nel corso dell'ultimo anno», il punto dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «il comparto delle motoseghe a batteria ha consolidato una performance stabile e in linea con le aspettative. La gamma di motoseghe a batteria Blue Bird si è consolidata su due fronti. Nella gamma 21V



il modello THCS 22-07 si è affermato come pilastro grazie a caratteristiche come potenza, leggerezza, versatilità e facilità d'uso. Nella gamma 50.4V il modello CS 23-16 hanno dimostrato che la tecnologia a batteria è ormai matura per sessioni di lavoro prolungate e performance di taglio perfette».

«Anche la motosega a batteria», il quadro di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «nella stagione scorsa ha seguito il trend generale di calo di mercato, anche se leggermente inferiore a quello dei modelli a scoppio. Soprattutto il comparto motoseghe da potatura ha subito il calo più significativo, certamente anche per la crescita molto importante negli ultimi anni dei piccoli pruner a batteria, che soprattutto nell'utilizzo privato ha trovato terreno fertile».

«Nell'ultimo anno», il quadro dell'ufficio marketing **Cormik**, «le motoseghe a batteria hanno registrato notevoli miglioramenti tecnologici, colmando il divario prestazionale con i modelli a scoppio di piccola e media cilindrata. Per quanto riguarda il marchio Echo, l'ultima nata è la DCS-3500T che riprende il sistema brevettato di sgancio rapido QuickDraw per moschettone ad una mano, già presente nella più piccola da potatura. Inoltre è dotata di un'impugnatura con un sistema di grilletto "a tre" punti di attivazione intelligente. Tale dispositivo è progettato per gli arboricoltori professionisti e permette di attivare e utilizzare la macchina con una presa sicura e naturale, evitando l'avvio accidentale in quota. Questa motosega si distingue per leggerezza, ergonomia, bilanciamento e manovrabilità. Un altro miglioramento riguarda le batterie, quelle ECHO 56V della gamma 56eForce offrono una capacità energetica superiore del 10% rispetto alla generazione precedente a parità di peso, integrando una migliore resistenza all'umidità per l'uso professionale in ogni condizione climatica».

«Nel comparto batteria», spiega Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «la motosega è la categoria con la crescita più graduale rispetto ad altri prodotti. Nell'ultimo anno, tuttavia, si iniziano a vedere segnali più concreti di accelerazione nella diffusione, soprattutto legati alla maggiore consapevolezza dei vantaggi della tecnologia a batteria: silenziosità, semplicità d'uso e assenza di emissioni».

«Negli ultimi dodici mesi», l'istantanea di Andrea Galliadi, sales country manager Italy di **Globe**



Husqvarna



Technologies che ingloba i marchi Cramer e Greenworks, «il comparto delle motoseghe a batteria ha registrato un'evoluzione molto importante, soprattutto in termini di potenza, autonomia e affidabilità. Oggi le tecnologie brushless e le nuove batterie ad alta capacità permettono di raggiungere prestazioni sempre più vicine, ed in molti casi superiori, a quelle dei modelli a scoppio, con il vantaggio di ridurre rumorosità, vibrazioni e manutenzione. Anche il comfort operativo è migliorato sensibilmente: bilanciamento, ergonomia e semplicità di utilizzo stanno diventando elementi centrali per il professionista del verde. Cramer, da sempre marchio 100% battery, ha contribuito in modo concreto a questa evoluzione puntando esclusivamente su tecnologie cordless ad alte prestazioni, sviluppate per soddisfare le esigenze sia del professionista sia dell'utilizzatore evoluto».

«Dal punto di vista dei volumi di vendita, nonostante la crisi che negli ultimi anni ha colpito il mercato delle motoseghe, i modelli a batteria», assicura Massimo Bertolo, professional sales manager di **Husqvarna**, «mostrano una grande resilienza, mantenendo non solo le proprie quote, ma registrando una crescita costante. Questa tecnologia rappresenta la risposta più adeguata a un settore in profonda evoluzione, caratterizzato da una contrazione dell'utilizzo in ambito forestale a favore di un impiego sempre più diffuso nei



contesti urbani, a partire dall'arboricoltura moderna. Per rispondere a questa transizione, la nostra gamma di motoseghe a batteria, già ampia e strutturata si è ulteriormente arricchita lo scorso anno con l'introduzione del modello 550 iXP. Questa macchina si posiziona oggi tra le soluzioni a batteria più potenti e performanti disponibili sul mercato globale. La vera sfida attuale consiste proprio nello sviluppo di prodotti di nuova generazione capaci di competere direttamente con i tradizionali modelli a scoppio, non solo sul piano della pura potenza, ma soprattutto in termini di autonomia di lavoro prolungata e di costanza delle prestazioni nelle condizioni più impegnative». «La transizione verso il batteria nel segmento

del verde professionale», la premessa di Dario Tremolada, sales manager settore giardino di **Milwaukee**, «non è più una tendenza emergente, ma un'evoluzione strutturale già in fase avanzata. Le elettroseghe a batteria rappresentano uno dei casi più evidenti di questa trasformazione, con un'accelerazione tecnica particolarmente significativa nell'ultimo anno. Il salto prestazionale è stato rilevante e misurabile su più livelli. Si sta assistendo a una diffusione sempre più ampia dei modelli compatti a batteria nelle dotazioni dei professionisti del verde. In particolare, le versioni top handle stanno guadagnando un ruolo centrale: risultano oggi più maneggevoli, versatili ed ergonomiche rispetto alle equivalenti a scoppio, soprattutto nelle applicazioni di finitura e potatura. Non si tratta solo di sostituzione tecnologica, ma di una ridefinizione del modo stesso di lavorare in quota e in contesti a elevata precisione operativa».

«Il mercato della batteria in generale», allarga il campo Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «è in continuo movimento e rapida evoluzione; le motoseghe a batteria sono ormai sempre più diffuse e utilizzate sia in agricoltura che in giardinaggio grazie a tutti i vantaggi dell'elettrico quali comodità di lavoro, zero emissioni di gas e ridotto inquina-





NUOVO TAGLIATUTTO **TUAREG 85**

Robusto e affidabile. Trattorino professionale progettato per interventi di pulizia nelle aree incolte e con vegetazione fitta, dove non è necessaria la raccolta dell'erba.



INCHIESTA



solo by AL-KO

mento acustico».

«Negli ultimi dodici mesi», sottolinea Antonio Marchesin, responsabile comunicazione di **Pra-toverde**, «il salto evolutivo delle motoseghe a batteria è stato molto concreto, soprattutto sotto tre aspetti: prestazioni, gestione elettronica della potenza e autonomia reale. Oggi i migliori modelli professionali a batteria riescono a offrire velocità catena, coppia e continuità di lavoro che fino a poco tempo fa erano ancora considerate un limite rispetto ai motori endotermici. Parallelamente, l'evoluzione dei motori brushless e dell'elettronica di controllo consente una risposta più immediata sotto carico e una gestione più efficiente dell'energia. Anche il comfort operativo è migliorato



Blue Bird

sensibilmente: meno vibrazioni, rumorosità ridotta, assenza di emissioni dirette e minore manutenzione stanno rendendo queste macchine sempre più interessanti non solo per il privato evoluto, ma anche per arboricoltori, manutentori del verde e operatori professionali. Nel caso di Sunseeker e Toro, la piattaforma 60V rappresenta oggi un equilibrio molto interessante tra potenza, autonomia e versatilità».

«Nell'ultimo anno», lo scenario di Mirko Rizzetto, marketing manager southern Europe & Distributors di **Stiga**, «abbiamo assistito a un cambio di prospettiva che ha ridimensionato i dubbi storici legati alla potenza dei sistemi a batteria. Se un tempo la batteria era vista come un'alternativa "leggera" solo per piccoli lavori, oggi abbiamo raggiunto un equilibrio perfetto tra efficienza energetica e performance di taglio. Il vero salto di qualità è avvenuto nella gestione intelligente dell'energia e nell'ergonomia: strumenti più bilanciati, vibrazioni ridotte al minimo e, soprattutto, sistemi di ricarica che eliminano lo stress dell'autonomia, rendendo l'esperienza d'uso fluida quanto quella di un modello a scoppio, ma con la silenziosità e la pulizia dell'elettrico».

«Negli ultimi dodici mesi», l'aggiornamento di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «la motosega a batteria ha compiuto un ulteriore e significativo salto di qualità, soprattutto in termini di prestazioni, autonomia e affidabilità. Oggi molti modelli raggiungono livelli di potenza paragonabili alle versioni a scoppio in diverse applicazioni, rendendoli sempre più centrali anche per un utilizzo professionale. Dal punto di vista tecnologico, si registrano progressi importanti nella gestione elettronica e nell'efficienza delle batterie, con sistemi più evoluti che ottimizzano le prestazioni e garantiscono continuità di lavoro. I benefici per l'operatore sono evidenti: meno rumore, vibrazioni ridotte e maggiore comfort. In Italia, le vendite Stihl stanno crescendo a un ritmo superiore alla media nazionale, segnale di forte interesse verso questa tecnologia. Tuttavia, il livello di penetrazione resta ancora inferiore rispetto ai Paesi del Centro e Nord Europa, dove la transizione all'elettrico è più avanzata».

LE PROSSIME TAPPE. Molteplici gli orizzonti delle aziende, alla ricerca di successivi traguardi. Non solo facendo lievitare i numeri.

«**Husqvarna**», racconta Massimo Bertolo, «inve-



Idrovita®

LA RISERVA D'ACQUA IN GOCCE

Idrovita **Ferrari Group** è un **polimero super assorbente in granuli** studiato per ridurre il consumo di acqua, regolare l'alimentazione idrica e **ossigenare il terreno**. I granuli **assorbono acqua fino a 100 volte il loro peso**, garantendo la giusta umidità del terreno fino a 20 giorni. Le radici raggiungono le gocce ed assimilano l'acqua di cui hanno bisogno, prevenendo i danni causati da annaffiature troppo frequenti o troppo scarse. **Idrovita è adatto sia per le piante d'appartamento che per quelle da esterno.**

 **FERRARI**®
group



INCHIESTA



Pellenc

ste da tempo nella transizione ecologica e tecnologica dai motori endotermici a quelli elettrici. Le prossime tappe prevedono un ulteriore ampliamento della nostra gamma di prodotti. Potenzialmente verrà introdotto un nuovo modello più piccolo e leggero, progettato e per i lavori di potatura più agili e di precisione. Parallelamente, l'attenzione si focalizzerà sullo sviluppo tecnologico delle batterie, che costituiscono il vero cuore pulsante del sistema. In questo percorso di innovazione continua, la qualità dei materiali, la sicurezza dell'operatore e l'eccellenza delle prestazioni restano le parole d'ordine irrinunciabili del brand».

«Per l'anno in corso», rivela l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «la nostra roadmap di svilup-

po si concentra su una grande novità strategica: l'intercambiabilità delle batterie. L'obiettivo è offrire agli utenti la possibilità di utilizzare la stessa fonte di energia non solo per le motoseghe, ma per un'intera gamma di prodotti dedicati alla gestione del verde».

«Per il 2026», rivela Francesco Del Baglivo, «i prossimi passi per **Stihl** saranno focalizzati su un'ulteriore accelerazione dell'innovazione tecnologica, con particolare attenzione allo sviluppo delle soluzioni a batteria. L'obiettivo è ampliare la gamma rendendo questi prodotti sempre più performanti e competitivi anche in ambito professionale; in questo contesto è già previsto il lancio di quattro nuovi modelli di motoseghe a batteria professionali entro l'anno. Un altro fronte strategico sarà il miglioramento continuo di ergonomia, leggerezza e facilità d'uso, per rispondere sia alle esigenze degli operatori professionali sia di un'utenza evoluta. Parallelamente, proseguiranno gli investimenti su servizi e supporto alla rete, elementi chiave per accompagnare lo sviluppo del mercato. Infine, centrale resterà il tema della sostenibilità, con soluzioni sempre più efficienti e a basse emissioni, in linea con l'evoluzione del settore».

«Per il 2026», l'affresco di Andrea Galliadi di **Globe Technologies**, «crediamo che l'evoluzione si concentrerà soprattutto sull'ottimizzazione dell'autonomia e della gestione intelligente





ATTREZZATURE PROFESSIONALI
A BATTERIA



RASION 3

NOVITÀ 2026

informazioni su
pellencitalia.com



RASION 3
nuovo rasaerba professionale
PRESTAZIONI AL SERVIZIO DEL VERDE

dell'energia. L'obiettivo sarà garantire ancora più continuità di lavoro anche nelle applicazioni professionali più gravose. Parallelamente, vedremo un ulteriore sviluppo dell'elettronica integrata, con sistemi sempre più avanzati di monitoraggio, diagnostica e sicurezza. Un altro tema fondamentale sarà la sostenibilità: prodotti sempre più efficienti, durevoli e progettati per ridurre l'impatto ambientale durante tutto il ciclo di vita. Per noi il futuro sarà sempre più orientato verso macchine professionali ad alte prestazioni completamente elettriche, capaci di sostituire in modo definitivo le motorizzazioni tradizionali in un numero crescente di applicazioni».

«Il 2026 per **Emak** sarà un anno di consolidamento. L'obiettivo», rivela Giovanni Masini, «è rafforzare ulteriormente il posizionamento delle nostre motoseghe a batteria 40V, i modelli Oleo-Mac GSi 30 e Efco MTi 30, che hanno registrato un'ottima accoglienza sul mercato e sono apprezzati per l'elevata potenza e velocità di taglio. Una crescita ancor più significativa è attesa nel 2027, con l'introduzione di una motosega da potatura nel segmento 56V, che rappresenterà un ulteriore salto di categoria verso utilizzi più professionali». «Le prossime sfide», premette l'ufficio marketing **Cormik**, «sono molteplici. Ottenere ad esempio

batterie più leggere ma con una capacità maggiore per sostenere sessioni di lavoro pesanti senza il bisogno di sostituire o ricaricare frequentemente la fonte di alimentazione. Così come un ulteriore miglioramento dei sistemi di raffreddamento e il miglioramento del bilanciamento dell'attrezzo per ridurre l'affaticamento durante l'uso prolungato». «Il prossimo passaggio non sarà soltanto tecnico, ma culturale e operativo. Il focus», la convinzione di Dario Tremolada di **Milwaukee**, «si sposta infatti sulla formazione dell'utilizzatore finale. L'obiettivo è accompagnare sempre più professionisti verso l'adozione del mondo a batteria, facilitando l'abbandono progressivo delle soluzioni a scoppio. Questo implica non solo l'introduzione di nuovi strumenti, ma anche un'evoluzione delle competenze: gestione energetica, ottimizzazione dei cicli di lavoro e piena consapevolezza delle potenzialità della piattaforma cordless».

«Sicuramente», la via tracciata da Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «continuare a sviluppare e ad offrire ad agricoltori e giardinieri soluzioni professionali, con qualità di taglio ed ergonomie sempre migliorate».

«Nel corso del 2026», evidenzia Mirko Rizzetto, «l'obiettivo di **Stiga** è consolidare ulteriormente il proprio ecosistema a batteria, evolvendo il concetto di singolo attrezzo in una soluzione integrata e armoniosa per la cura del verde. La nostra visione non si limita alla fornitura di un prodotto, ma mira a offrire un sistema domestico in cui ogni dispositivo — dalla motosega al tagliasiepi — sia percepito come parte di un insieme efficiente e sempre operativo. Il cuore di questa strategia è la Serie 300, una famiglia di attrezzi multifunzione progettata per rispondere con estrema versatilità a ogni diversa esigenza del giardino. Il valore distintivo di questa gamma risiede in due innovazioni chiave: le batterie Stiga ePower 20V, che alimentano l'intera famiglia di strumenti e consentono la ricarica diretta on-board tramite il nostro sistema brevettato, e l'originale soluzione di stoccaggio a muro. Quest'ultima permette di appendere e ricaricare ogni attrezzo con un unico gesto, ottimizzando gli spazi e garantendo che ogni strumento sia sempre in ordine e pronto all'uso». «I modelli già entrati in gamma per il 2026 che hanno sostituito i precedenti», rileva Luca Corbetta di **AL-KO Italia Garden & Home**, «si contraddistinguono per maggiori performance che tradotto significa maggiore possibilità di sostituire il modello a scoppio, maggiore efficienza che si



traduce in maggiore autonomia e maggiore versatilità che si traduce in un più ampio ventaglio di applicazioni».

«Nel 2026 il vero sviluppo», spiega Antonio Marchesin di **Pratoverde**, «non sarà solo “più potenza”, ma soprattutto maggiore efficienza complessiva del sistema. Ci aspettiamo progressi importanti su densità energetica delle batterie, velocità di ricarica, gestione intelligente dell’assorbimento, riduzione del peso e integrazione digitale per diagnostica e manutenzione preventiva. Nel professionale sarà inoltre fondamentale aumentare la continuità operativa, permettendo all’operatore di lavorare per molte ore consecutive con sistemi batteria intercambiabili e tempi di fermo ridotti al minimo. Un altro tema centrale sarà la sicurezza: elettronica avanzata, freni catena più rapidi, controllo termico e gestione automatica della coppia saranno sempre più determinanti. Dal nostro punto di vista, la motosega a batteria non è più una semplice alternativa “ecologica”, ma una tecnologia destinata a diventare uno standard operativo in molte applicazioni professionali».

BELLA FRONTIERA. Semplicità, la parola d’ordine. «La scelta di una motosega a batteria deriva, come in tutte le altre categorie di prodotto, da una facilità di utilizzo semplice ed immediata, senza problemi di avviamento e manutenzione, oltre che dal respirare fumi nocivi. Inizialmente», sottolinea Alessandro Barrera di **Brumar**, «esisteva un po’ di scetticismo su potenza rispetto allo scoppio e su autonomia. Il problema della potenza è stato superato dalle prove pratiche di utilizzo che hanno convinto della validità di taglio nel confronto con paritetici modelli a scoppio. Per l’autonomia, l’offerta di batterie con capacità sempre maggiore, cariche batterie rapidi e nuovi sistemi di ricarica sempre più performanti, soprattutto per un utilizzo professionale, sta risolvendo il problema. Ormai l’offerta sul mercato è molto ampia e può coprire tutte le esigenze sia per il privato che per il professionista. Nella nostra gamma EGO possiamo proporre ben 4 modelli per utilizzo privato e semiprofessionale, ed un nuovo modello da potatura leggero con batteria a bordo. Per il professionista proponiamo un modello per abbattimento da 50 cm ed un modello da potatura con batteria a

EGO



cintura. Per l’hobbista offriamo anche un modello da 20 Volt in gamma SKIL, con un prezzo molto competitivo. Ora si dovrà lavorare per offrire prodotti leggeri e sempre più basse vibrazioni con prestazioni maggiori soprattutto per il settore professionale. Potenza ed autonomia, come detto, saranno sempre i focus maggiori su cui lavorare. Inoltre inserire nelle macchine display informativi e l’App di controllo a distanza. EGO sugli ultimi prodotti in vendita offre già l’App Ego Connect, che diventerà man mano sempre più evoluta e ricca di informazioni».

SUPER PRESTAZIONI. I tetti sono sempre più alti, tanto che è ormai scontato il parallelo fra la macchina a batteria e quella a scoppio. «La motosega **Husqvarna** che, ad oggi, esprime le maggiori prestazioni è il modello 550iXP. Equipaggiata con l’avanzata batteria 40-B540X», spiega Massimo Bertolo, «questa macchina è in grado di sviluppare una potenza di 3,2 kW, offrendo un rapporto peso-potenza eccezionale. Grazie a queste caratteristiche straordinarie, questa versione può benissimo competere, in termini di efficacia di taglio e produttività, con una motosega professionale a scoppio da 50 cc.

Cramer



Si tratta di un traguardo tecnologico importante, che permette alla 550iXP di essere utilizzata con successo dai professionisti del verde anche per gli impieghi gravosi e continuativi che prima erano a esclusivo appannaggio dei motori termici. La batteria è posizionata orizzontalmente e passante nel corpo della macchina per ridurre il rischio che sporco, acqua, trucioli o polvere entrino nel vano batteria, causando possibili problemi al connettore. Inoltre, migliora la distribuzione del peso e l'equilibrio, rendendo il prodotto più facile da usare e migliorandone la manovrabilità. È inoltre dotata del sistema Husqvarna ActiveCool che consente un raffreddamento efficiente della batteria. Il display grafico mostra il livello della batteria, lo stato e le condizioni del prodotto».

«Le attuali motoseghe a batteria **Emak 40V**», il punto di Giovanni Masini, «sono progettate per rispondere pienamente alle esigenze dell'utenza consumer evoluta. Sono strumenti affidabili per attività di manutenzione del verde privato e per il taglio della legna da riscaldamento, anche con un livello di utilizzo intensivo all'interno del contesto domestico. L'evoluzione successiva è già tracciata: con la futura introduzione del modello 56V nel 2027, il livello prestazionale salirà ulteriormente, aprendo l'utilizzo a contesti agricoli, rurali e forestali con esigenze di taglio e sezionatura più impegnative».

«Le prestazioni», garantisce Dario Tremolada di **Milwaukee**, «hanno ormai raggiunto livelli che

fino a pochi anni fa erano esclusivi del mondo a scoppio. L'elettrosega a doppia batteria con barra da 50 cm della gamma M18 FUEL™ supera in potenza un motore a scoppio da 60 cc, con un picco di coppia pari a 9,5 Nm. È in grado di affrontare ceppi in legno duro fino a circa 40 cm, garantendo fino a 25 tagli con due batterie M18™ REDLITHIUM™ FORGE™ da 8.0Ah. Un dato che evidenzia non solo la potenza pura, ma anche l'efficienza energetica e la continuità operativa della piattaforma».

«Il nostro modello più performante», l'istantanea di Luca Corbetta, «è la **solo® by AL-KO CS 3635**, se paragonata ad un modello a scoppio di livello medio/alto, arriva a superare le prestazioni di un paritetico modello a scoppio da 42 cm³ e a raggiungere quasi le prestazioni di una macchina da 46 cm³. Se viene paragonata invece ad una motosega a benzina 2 tempi di livello di ingresso arriviamo anche a superare le prestazioni di una motosega da 50 cm³. La tenuta della capacità di taglio con legni più duri dipende anche dalla batteria utilizzata in quanto le batterie di ultima generazione sono più performanti di quelle precedenti».

«La nostra DCS3500T», assicura l'ufficio marketing **Cormik**, «è una motosega professionale da potatura della gamma X Series, si distingue sul mercato per il suo rapporto peso/potenza sbalorditivo e una serie di specifiche tecniche esclusive progettate per gli arboricoltori. È ultraleggera, infatti pesa solo 2,2 kg (a secco), vanta un ottimo bilanciamento ed è dotata di motore brushless High-Torque per un'ottimizzazione della coppia per evitare inceppamenti e stalli della catena anche durante i tagli più gravosi. Questa motosega permette un'autonomia di lavoro prolungata: fino a 51 minuti di taglio continuo con la batteria da 5 Ah. Inoltre il sistema anti-inceppamento della fune permette di prevenire danni accidentali alla corda da arrampicata».

«Oggi la nostra motosega a batteria più performante», il fermo immagine di Andrea Galliadi di **Globe Technologies**, raggiunge livelli di prestazione paragonabili a quelli di una motosega a scoppio professionale da 70 cc. La tecnologia OPTIMUS™ da 82V consente di sviluppare una potenza di 4,5 kW con una velocità catena fino a 30 m/s, garantendo accelerazione immediata, coppia elevata e massima efficienza anche nelle operazioni più impegnative di abbattimento e sezionatura. Il tutto con emissioni zero, minore



Milwaukee

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



Sunseeker - Pratoverde



rumorosità e una significativa riduzione di vibrazioni e manutenzione rispetto ai motori endotermici tradizionali. Oggi la tecnologia a batteria permette quindi di affrontare lavorazioni professionali intensive con standard elevatissimi di produttività e comfort operativo».

«Oggi non parliamo più solo di "potatura leggera". Nella motosega Stiga CS 300e Kit, la nostra tecnologia», assicura Mirko Rizzetto di **Stiga**, «permette di affrontare tagli intensivi su tronchi che superano i 20 cm di diametro con una velocità della catena che raggiunge i 14.5 - 15 m/s. Grazie all'uso combinato di due batterie da 20V, riusciamo a sprigionare una potenza di 1 kW, garantendo oltre 80 tagli con una singola carica anche su legni duri. È una prestazione che copre abbondantemente le necessità del privato esigen-

te e del manutentore che cerca rapidità e precisione senza l'ingombro del carburante».

«Le moderne motoseghe a batteria di fascia alta», assicura Antonio Marchesin di **Pratoverde**, «possono già affrontare lavori impegnativi di potatura, abbattimento leggero, manutenzione professionale e tree care specialistico. La piattaforma Sunseeker 60V Commercial, ad esempio, utilizza un motore brushless da 1800 W con velocità catena fino a 20 m/s, valori che permettono tagli rapidi e continui anche su legname importante. Anche Toro con le linee Flex-Force & Revolution 60V ha raggiunto livelli molto elevati per produttività e praticità operativa, con barra da 41 cm, motore brushless ad alte prestazioni e autonomia adatta a lavori professionali di manutenzione e pulizia. È chiaro che nelle applicazioni estreme e continuative di abbattimento forestale pesante il motore endotermico mantiene ancora alcuni vantaggi, soprattutto per autonomia immediata e rapidità di rifornimento.

Tuttavia, nel lavoro quotidiano di moltissimi professionisti del verde, il gap prestazionale si è ormai ridotto drasticamente».

«Oggi, con modelli come la MSA 300 C-O, **Stihl**», assicura Francesco Del Baglivo, «ha portato la motosega a batteria a un livello di prestazioni pienamente paragonabile a macchine a scoppio di riferimento come la MS 261 C-M, soprattutto nelle applicazioni professionali più diffuse. La MSA 300 C-O garantisce potenza elevata, coppia costante e gestione elettronica avanzata, offrendo prestazioni affidabili e continue anche sotto carico, con i vantaggi tipici dell'elettrico: basse emissioni, minore rumorosità e vibrazioni contenute. Il limite si sta però spingendo ancora oltre: entro l'anno, Stihl introdurrà una nuova motosega a batteria con livelli di potenza paragonabili alla MS 500i, segnando un ulteriore passo avanti verso applicazioni sempre più impegnative. La motosega a batteria è quindi oggi una soluzione professionale concreta, con margini di evoluzione ancora molto rilevanti».

«La gamma di motoseghe **Pellenc Selion**», sottolinea Marco Guarino, «è progettata per rispondere al meglio ad ogni esigenza di potatura; oggi riusciamo, grazie ai motori brushless 100% Pellenc, ad effettuare con il massimo della precisione ogni potatura su olivo, alberi da frutto e ornamentali, con prestazioni paritetiche rispetto ai modelli termici ma con tutti i vantaggi dell'elettrico».

Sabre Italia



AL VERTICE DELLA PIRAMIDE. La numero uno. Tutti con la propria macchina da copertina.

Nell'offerta **Sabre Italia** spicca il modello CSX2-M1-0 del suo marchio 4Sison, motosega top-handle con impugnatura rivestita in morbida gomma per una presa ferma e sicura più ridotte vibrazioni per la mano. Tappo serbatoio olio di generose dimensioni per ridurre gli sversamenti e manopola rientrante per non creare intralci durante l'utilizzo nella vegetazione. Il freno inerziale se attivato per effetto di un contraccolpo durante le fasi di taglio arresta immediatamente la catena in meno di 0'15". Macchina compatta, per potare correttamente anche nei posti più angusti come le biforcizzazioni dei rami. Anche leggera, per rendere il lavoro davvero piacevole.

«Il modello di punta della gamma **Cramer**», sottolinea Andrea Galliadi, «è la motosega professionale OPTIMUS™ CS45 da 82V, progettata per utilizzi intensivi e professionali. Si distingue per il motore brushless da 4,5 kW, il carter in magnesio, la barra professionale Oregon fino a 71 cm e prestazioni equivalenti a un modello endotermico di fascia alta. È una macchina pensata per operatori che cercano massima potenza, affidabilità e sostenibilità in un unico prodotto, senza compromessi in termini di prestazioni. La CS45 rappresenta perfettamente la filosofia Cramer: innovazione tecnologica, approccio 100% battery



Echo

e soluzioni professionali orientate al futuro del lavoro outdoor».

«Come prodotto di punta», l'indirizzo dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «la motosega a batteria THCS 22-07, progettata per offrire massima praticità e maneggevolezza, con tutta la libertà del lavoro senza cavi. È ideale per piccoli abbattimenti, potature, taglio di rami e lavori di manutenzione in giardino o in ambito agricolo. È dotata di un motore brushless che garantisce ottime prestazioni, maggiore efficienza e minore usura nel tempo. Funziona con batteria al litio da 21V-5 Ah, la barra da 8" monta una catena da 1/4", 1.1 mm, 48 maglie, perfetta per tagli precisi e controllati. La pompa olio automatica



INCHIESTA

semplifica ulteriormente l'utilizzo, mantenendo catena e barra sempre ben lubrificate durante il lavoro. Con un peso di soli 2,5 kg (batteria inclusa), la THCS 22-07 è facile da manovrare, anche sopraelevata o in spazi ristretti».

«Facciamo riferimento a due modelli in particolare», evidenzia Massimo Bertolo di **Husqvarna**, «capaci di rispondere a esigenze di mercato completamente diverse. Il primo è la motosega da potatura a batteria professionale T 535iXP; una macchina estremamente leggera, bilanciata e ad alte prestazioni, appositamente ottimizzata per l'uso in arboricoltura e in tree climbing. Il secondo è il modello 120i, espressamente pensato per un utilizzo hobbistico e privato nel giardino di casa. Si tratta di una soluzione più economica e accessibile, che non scende però a compromessi in termini di affidabilità e garantisce l'altissimo standard di qualità Husqvarna. Un grande punto di forza comune, che accomuna tutta la gamma Husqvarna, è la flessibilità del sistema BLI-X. Entrambe le macchine, come tutte le altre in gamma, possono essere abbinata a un'ampia gamma di batterie con potenze e autonomie differenti, da scegliere a seconda delle specifiche necessità del lavoro da svolgere».

«Il modello di punta», racconta Dario Tremolada

di **Milwaukee**, «è l'elettrosega top handle M18 FUEL™ con barra da 30 cm, progettata specificamente per arboricoltori e professionisti della potatura in quota che richiedono massima precisione e reattività operativa. Integra la tecnologia M18 FUEL™, che garantisce un'accelerazione estremamente rapida e una velocità di taglio elevata anche su legno duro, mantenendo al contempo una coppia costante per completare lavorazioni impegnative senza cali di prestazione. L'abbinamento con il sistema HIGH OUTPUT™ consente un'elevata autonomia, fino a 150 tagli su legno di cedro 10x10 cm con una batteria M18™ da 8.0 Ah, mentre il design compatto, l'impugnatura superiore ergonomica e il bilanciamento ottimizzato assicurano controllo, comfort e sicurezza anche nelle applicazioni più complesse. La macchina si inserisce nella più ampia piattaforma professionale del sistema M18™, sviluppato per garantire prestazioni costanti, autonomia e compatibilità trasversale tra utensili».

«Senza dubbio il modello **Stiga CS 300e Kit**, parte della famiglia Stiga Serie 300. Non è solo una motosega potente grazie al sistema a doppia batteria (2x20V)», puntualizza Mirko Rizzetto, «ma è un concentrato di innovazione pratica. È dotata di una barra da 30 cm e di un sistema di tensionamento rapido che non richiede attrezzi, facilitando la manutenzione anche per i meno esperti. Ma il vero "plus" che la rende unica sul mercato è il suo sistema di ricarica brevettato: la motosega si ricarica direttamente mentre è appesa al supporto a parete. Abbiamo risolto in un colpo solo il problema dello spazio in garage e quello della ricarica, rendendola l'ammiraglia della nostra Serie 300».

«Il modello di punta **Stihl** oggi, nel segmento delle motoseghe a batteria professionali, è rappresentato dalla MSA 300 C-O, sintesi concreta», la chiave di Francesco Del Baglivo, «del livello tecnologico raggiunto dal brand. Si tratta di una macchina progettata per utilizzi intensivi, in grado di offrire prestazioni elevate, coppia costante e grande precisione di taglio, rendendola ideale per applicazioni come sramatura, abbattimento di medio diametro e lavori di manutenzione forestale. La MSA 300 C-O si distingue non solo per la potenza, ma anche per l'equilibrio tra ergonomia, peso e comfort, con vibrazioni ridotte e un funzionamento significativamente più silenzioso rispetto alle motoseghe tradizionali. Più in generale, rappresenta un simbolo della strategia



Stiga



Stihl: portare la tecnologia a batteria a livelli sempre più alti, fino a coprire in modo concreto e affidabile l'intero spettro delle applicazioni professionali».

«Attualmente», sottolinea Giovanni Masini di **Emak**, «il nostro modello di punta è la motosega Oleo-Mac GSi 30 con batteria Bi 5,0 Ah. Sono macchine pensate per un'utenza privata esigente che ricerca, oltre a tutti i benefici dei prodotti a batteria (silenziosità, assenza di fumi e rumore, nessuna necessità di preparazione miscela, avviamento semplificato al massimo), la velocità e le performance tipiche di un'analogo motosega a scoppio. Dotata di un eccellente organo di taglio Oregon con catena snella e resistente, per una penetrazione ottimale nel legno, la motosega a batteria di casa Emak è l'ideale per svolgere lavori hobbistici. Il tutto con un'autonomia in grado di garantire fino a 160 tagli. La regolazione catena "no tool" (non richiede l'ausilio di attrezzi) e il design ergonomico e compatto assicurano facilità d'uso e comfort all'utilizzatore».

«Il nostro modello di punta», evidenzia l'ufficio marketing **Cormik**, «è la motosega Echo da potatura professionale DCS-2500T della linea X-Series, progettata specificamente per l'arboricoltura e il tree climbing. Si distingue sul mercato per essere una delle macchine professionali più leggere ed efficienti del segmento, offrendo prestazioni del tutto paragonabili alla celebre CS-2511TES. Offre un perfetto bilanciamento ed è dotata di gancio brevettato Quick Draw e di barra Carving di serie».

«Solo® by AL-KO CS 3635», precisa Luca Corbetta di **AL-KO Garden & Home Italia**, «è una motosega alimentata da batteria da 36 V con un motore da 2,0 kW. Arriva ad ottenere una velocità della catena di taglio di 24 m/s. Equipaggiata con tendicatena rapido, display luminoso, funzioni ECO e POWER, barra e catena OREGON originali, luce a led per illuminazione della parte frontale sulla barra e regolazione della portata del lubrificante sulla catena. Le batterie disponibili partono dal modello 36V da 2,5 Ah per avere un peso estremamente contenuto della macchina fino ad arrivare alla batteria 36V da 8,0 Ah che conferisce maggiore autonomia. Il massimo delle prestazioni di taglio si ottiene utilizzando la nuova batteria B200.5 Li Bluetooth 36V da 5,0 Ah. Oltre ad avere la capacità di affrontare senza cedimenti il taglio di legni più duri e lavori più gravosi, si contraddistingue per la possibilità



Toro - Pratoverde



di diagnostica della macchina stessa. Si collega all'app AL-KO inTOUCH® e trasmette i dati relativi alla batteria stessa e alla motosega in cui è stata inserita. In questo modo è possibile avere una visione completa delle prestazioni della macchina, i dati di funzionamento ed eventuali errori che sono stati riscontrati durante le operazioni di taglio. Grazie alla cintura BB40 con apposita imbottitura per un sostegno lombare eccellente, è possibile utilizzare la motosega anche senza batteria a bordo macchina. In questo modo si riduce il peso della motosega fino al 30% rendendola più maneggevole e meno affaticante».

«Il nostro modello su asta telescopica, Selion T, disponibile in due diverse lunghezze», l'orgoglio di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è un fiore all'occhiello dell'azienda, in grado di assicurare il massimo in quanto a precisione e pulizia di taglio».

«Tra le soluzioni più interessanti», precisa Antonio Marchesin di Pratoverde, «oggi segnaliamo la motosega Sunseeker 60V Commercial, che si distingue per motore brushless da 1800 W, velocità catena fino a 20 m/s, struttura compatta e leggera, lubrificazione regolabile, gestione elettronica avanzata della potenza, piattaforma batteria professionale ad alta capacità. Accanto a questa, anche Toro Flex-Force 60V rappresenta una soluzione molto valida per operatori che cercano affidabilità, semplicità d'uso e compatibilità con un ecosistema completo di attrezzature professionali a batteria».

I costi nascosti della filiera racchiusi in una ricerca che ha messo in evidenza quanto sia facile incappare in errori di consegne e nella gestione frammentata delle informazioni. Tutto a scapito dei margini

LARGO CONSUMO, NODO-LOGISTICA

In uno scenario in cui competitività, sostenibilità economica ed efficienza operativa sono sempre più centrali, i costi logistici rappresentano una delle principali sfide per il settore del largo consumo. Trasporti, stoccaggi, attese, errori di consegna, gestione frammentata delle informazioni e scarsa integrazione operativa tra gli attori della filiera generano inefficienze capaci di incidere in modo significativo su margini, produttività e qualità del servizio. Per comprendere quanto pesino realmente queste criticità e quali siano le leve per ridurre, GS1 Italy in ambito ECR Italia, con il supporto delle aziende associate e la collaborazione di un gruppo di ricerca congiunto del Politecnico di Milano e della LIUC Università Cattaneo, ha condotto la ricerca «I costi nascosti della filiera del largo

consumo» con l'obiettivo di analizzare e quantificare l'impatto economico delle inefficienze nella relazione tra produttori e GDO.

PUNTI CRITICI. I risultati dello studio sono stati presentati a Milano nel corso del convegno «Comprendere, misurare e ridurre i costi evitabili nella relazione tra gli attori del largo consumo», durante il quale sono state messe in evidenza le principali inefficienze logistico-operative lungo la filiera, i principali nodi organizzativi che le generano, le differenze tra relazioni più e meno collaborative e le leve concrete per migliorare l'efficienza complessiva del sistema. Il convegno è stata anche un'occasione di confronto su come rafforzare la collaborazione e costruire modelli più efficaci, grazie agli interventi degli esperti di GS1 Italy,



Politecnico di Milano e LIUC Università Cattaneo e alle testimonianze di Despar Nord (Aspiag Service), Coop Italia, Coop Consorzio Nord Ovest, Gruppo Veronesi, Heineken Italia e Mondelez Italia. «L'efficienza della filiera», il fermo immagine di Bruno Aceto, CEO di GS1 Italy, «si costruisce attraverso digitalizzazione, collaborazione e misurazione condivisa delle performance: solo relazioni integrate, standard comuni e trasparenza dei dati permettono di ridurre le inefficienze, generare fiducia tra gli attori e creare valore sostenibile lungo l'intera filiera».



NODI DA SCIOGLIERE. Nel largo consumo emergono differenze significative nel livello di collaborazione logistica: accanto a esperienze virtuose, persistono criticità operative che generano costi aggiuntivi e disservizi per produttori e GDO. Ritardi, disallineamenti informativi, non conformità e pratiche non coordinate si traducono in extra-costi che riducono l'efficienza complessiva della filiera. Nel comparto del fresco gli extra-costi rappresentano in media quasi il 15% dei costi logistici totali, mentre nel secco l'incidenza si avvicina al 20%, ma esistono casi in cui gli extra costi risultano più che doppi rispetto ai valori medi del campione analizzato. Un dato che dimostra quanto sia ancora ampio il margine di miglioramento per ridurre i costi logistici di relazione.

Nel comparto del secco, la ricerca evidenzia come la qualità della relazione tra fornitori e GDO incida direttamente sui costi logistici: il Cost-to-Receive della distribuzione varia in media del 122% tra condizioni operative più e meno favorevoli. Tra i principali fattori che generano extra-costi emergono la scarsa affidabilità delle consegne – in termini di puntualità e completezza – e la bassa accuratezza del flusso informativo, elementi che comportano attività aggiuntive di gestione, controllo e movimentazione della merce.

L'analisi evidenzia come gli extra-costi nella filiera del largo consumo derivino soprattutto da inefficienze operative e disallineamenti tra produttori e GDO. Lato Industria, le principali criticità riguardano respingimenti della consegna dovuti a errori di riordino da parte della grande distribuzione, penali per attese dei trasportatori presso i Ce.Di. (Centri di Distribuzione), rientro di pallet Epal scartati in ingresso, revisioni degli ordini già emessi dalla GDO e mancato rispetto dei cut-off contrattuali. Vi sono inoltre attività aggiuntive come ripallettizzazioni nei centri distributivi (addebitate al prodotto

re) e allestimenti di unità di carico personalizzate, che generano costi ulteriori lungo la supply chain.

DATE E FASCE. Nella GDO, invece, le inefficienze sono legate soprattutto al mancato rispetto delle date o delle fasce orarie di consegna, che comportano la necessità di riorganizzare le attività di ricevimento e incrementare le scorte di sicurezza nei Ce.Di. Pesano, inoltre, le non conformità rilevate in fase di ricevimento – legate a quantità, tipologia, shelf-life residua o qualità del carico – che possono portare al respingimento totale o parziale della merce. Tra le altre criticità emergono l'acquisizione manuale dei dati dei prodotti consegnati per la scarsa integrazione informativa nell'identificazione di colli e unità di carico a magazzino, le attività aggiuntive di movimentazione nei Ce.Di., la selezione dei pallet non conformi da restituire e le operazioni amministrative necessarie per gestire le discrepanze tra merce ordinata e consegnata. La ricerca conferma come il miglioramento delle performance logistiche nella filiera del largo consumo richieda un approccio sistemico, basato su una collaborazione strutturata tra tutti gli attori coinvolti e su una chiara definizione delle regole operative. In questo contesto, assumono un ruolo centrale gli standard GS1 e le best practice ECR, che promuovono integrazione, digitalizzazione dei flussi informativi ed efficienza lungo tutta la filiera. Lo studio evidenzia inoltre come la misurazione dei differenziali di costo tra diversi modelli relazionali rappresenti uno strumento concreto per orientare le decisioni strategiche e individuare le aree prioritarie di intervento. I risultati emersi costituiscono quindi una base analitica utile per sviluppare iniziative condivise di collaborazione logistica, finalizzate a ridurre le inefficienze e a generare maggiore valore nella catena del largo consumo.

LA RESPONSABILITÀ DI OPERARE NELLA FILIERA DEL VERDE

di Alessandro Di Fonzo

Nell'ultimo numero della rivista ti ho raccontato di un cambiamento importante che riguarda la direzione che abbiamo deciso di intraprendere come organizzazione. Dopo anni di lavoro dedicati quasi esclusivamente alle aziende di giardinaggio, abbiamo scelto di allargare il nostro raggio d'azione all'intera filiera del verde, aprendoci quindi anche a vivai, garden center, produttori, rivenditori di macchinari, aziende di servizi e a tutte quelle realtà che, a vario titolo, contribuiscono ogni giorno alla diffusione e allo sviluppo della cultura del verde nel nostro Paese.

Si tratta di una scelta che nasce certamente da una valutazione strategica, ma che affonda le

proprie radici in una riflessione molto più ampia, maturata negli ultimi anni attraverso l'osservazione del settore, il confronto con imprenditori provenienti da mondi differenti e, soprattutto, attraverso i numerosi viaggi che continuo a fare per visitare giardini, eventi e realtà considerate punti di riferimento a livello internazionale.

Proprio durante una recente visita al Chelsea Flower Show di Londra, universalmente riconosciuto come l'evento di giardinaggio più prestigioso e influente del mondo, mi sono ritrovato ancora una volta a riflettere su un concetto che considero fondamentale per il futuro delle nostre aziende e dell'intera filiera. Dopo oltre quindici anni dalla mia ultima visita, ho avuto l'opportunità di tornare a respirare quell'atmosfera unica nella quale progettisti, vivai, produttori, istituzioni e appassionati condividono una cultura del verde che permea profondamente la società inglese e che rappresenta uno dei principali fattori alla base della forza economica del settore.

Quando si visita l'Inghilterra ci si accorge immediatamente di quanto il giardino occupi uno spazio importante nell'immaginario collettivo delle persone. Il verde viene considerato una componente naturale della qualità della vita, un elemento che contribuisce al benessere quotidiano, alla bellezza dei quartieri, al valore degli immobili e all'identità stessa dei luoghi. Questa sensibilità diffusa genera una



conseguenza molto semplice quanto potente: le persone attribuiscono valore al verde e, proprio per questo motivo, sono maggiormente predisposte a investire nella sua progettazione, realizzazione e manutenzione.

Osservando questa realtà ho avuto l'ennesima conferma di un principio che considero centrale: la crescita economica delle aziende della filiera è strettamente collegata alla crescita culturale del mercato nel quale operano. Quando aumenta la sensibilità delle persone verso il verde, aumenta la qualità della domanda; quando aumenta la qualità della domanda, cresce il valore percepito dei professionisti; quando cresce il valore percepito dei professionisti, si sviluppano nuove opportunità per vivaisti, garden center, produttori, rivenditori di attrezzature e per tutte le aziende che compongono questo straordinario ecosistema.

È proprio per questa ragione che negli ultimi anni ho iniziato a dedicare una parte sempre più importante del mio tempo alla divulgazione. Attraverso articoli, eventi, video, contenuti social, workshop e iniziative di vario genere, il mio obiettivo consiste nel raggiungere non soltanto gli operatori del settore, ma anche il fruitore finale del giardino, cioè quella persona che ogni giorno prende decisioni che influenzano direttamente il mercato del verde.

Molti imprenditori vedono la comunicazione come uno strumento finalizzato esclusivamente alla vendita di prodotti o servizi. Personalmente la considero qualcosa di più ampio. La vedo come una responsabilità culturale, perché ogni contenuto capace di aumentare la consapevolezza delle persone contribuisce a costruire un mercato più evoluto, più maturo e più predisposto a riconoscere il valore del lavoro svolto da chi opera con competenza e professionalità.

Per questo motivo sto lavorando affinché la nostra organizzazione evolva progressivamente verso una vera e propria media company specializzata nel mondo del verde, capace di produrre informazione, cultura e consapevolezza su larga scala, contribuendo così alla crescita dell'intero settore e non soltanto di una sua singola componente. Del resto il giardino rappresenta uno dei più stra-



ordinari punti di incontro tra l'uomo e la natura. Attraverso il verde migliorano la qualità degli spazi, il benessere delle persone, l'attrattiva delle città e il valore degli immobili, mentre aumentano contemporaneamente le opportunità economiche per le aziende che operano in questo comparto. Ecco perché considero la diffusione della cultura del verde una delle missioni più importanti che possiamo perseguire come filiera. Ogni giardino ben progettato, ogni pianta valorizzata correttamente, ogni persona che comprende il valore del verde rappresenta un piccolo passo avanti verso un mercato più forte, più autorevole e più prospero. In fondo, la crescita della filiera e la crescita della cultura del verde seguono la stessa identica direzione: più valore riusciamo a generare nella percezione delle persone, più valore verrà riconosciuto alle aziende che ogni giorno lavorano per rendere il mondo un luogo più bello, più vivibile e più armonioso.

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

Aspire™ BVX, a casa sua nei piccoli giardini Tra soffiatore e aspiratore in un attimo

Husqvarna Aspire™ BVX unisce in un unico prodotto compatto e potente le funzioni di soffiatore e aspiratore, ideale per giardini di piccole dimensioni. Il design ben bilanciato garantisce una presa ergonomica, mentre il funzionamento silenzioso rende la pulizia efficiente. Il passaggio tra modalità soffiatore e aspiratore è semplice, grazie al pratico selettore, e il grilletto con velocità variabile permette di adattare facilmente la potenza a ogni tipo di lavoro. Lo sportello di pulizia integrato, completo di attrezzo dedicato integrato, rende la manutenzione rapida. Dotato di motore brushless, il soffiatore/aspiratore BVX assicura elevate prestazioni, alta efficienza e lunga durata nel tempo.



KRESS

Commercial KC711, in primis grandi prestazioni Punto fermo per professionisti e comuni

Progettato per le aziende di giardinaggio e i comuni che desiderano integrare pratiche sostenibili nelle loro attività, il tosaerba semovente Kress Commercial KC711 da 60 V 51 cm offre una potenza superiore di 3 kW. Il motore brushless a coppia elevata consente di tagliare l'erba fitta senza fatica, mentre il piatto di taglio da 51 cm massimizza l'efficienza sulle grandi proprietà. La tecnologia SmartCut™ adatta la velocità delle lame per ottimizzare la potenza e il tempo di funzionamento, garantendo tagli puliti e uniformi. Come parte del CyberSystem Kress Commercial, offre prestazioni di alto livello con il vantaggio di costi di esercizio inferiori rispetto al gas e ad altri sistemi a batteria.



VESCO ITALY

CA39, quando il taglio diventa impeccabile Come trattare il legno con la massima cura

Vesco CA39 è il segaccio su asta telescopica con lama curva da 39 cm in acciaio speciale cromato extraduro e raggio lama 650 mm. Progettata per taglio a tiro con affilatura su tre lati e dentatura grossa (6,5 denti/30 mm). Garantisce tagli netti senza frantumare il legno. La punta integra una roncola per piccoli rami. Disponibile anche un uncino/roncola removibile per incidere la corteccia ed evitare strappi nel taglio finale. Il connettore, in alluminio aeronautico CNC, permette due inclinazioni della lama, uso anche senza asta e fissaggio rapido con pomelli. Compatibile con lame Vesco CA39/CA33 e altri utensili. Asta telescopica ovo-trapezoidale leggera e rigida, con impugnatura antiscivolo e blocco a scatto sicuro. Disponibile nelle versioni 150-300 cm o 200-400 cm.



GRIN

HM46 e quel super collaudato telaio...
Più una straordinaria maneggevolezza

HM46 è una delle macchine più vendute della gamma Grin con motore a scoppio. Costruita sul collaudatissimo telaio Grin, monta il potente e affidabile Briggs & Stratton serie 675 da 163 cc con dispositivo Ready Start che ne facilita l'avviamento. Fra le caratteristiche principali la maneggevolezza: il telaio compatto, le ruote su cuscinetti a sfera, il peso contenuto di 27 kg e il pratico disegno della struttura ne fanno una macchina ideale per districarsi tra alberi, aiuole, vialetti e tutti gli altri ostacoli che ci sono nel giardino. Nonostante ciò, i suoi 46 cm di taglio permettono pratiche e veloci manutenzioni fino agli 800 mq. La mancanza della trazione non viene percepita sui prati piani. I tagliaerba Grin non hanno cesto di raccolta, quindi il peso della macchina è ridotto e soprattutto non aumenta con il riempirsi del cesto. La struttura è molto solida e quindi duratura. Nel caso di prati particolarmente sassosi o sconnessi è possibile montare come optional il cono salvamotore.



ZANETTI MOTORI

EZS 1511B, la carriola elettrica per tutti
L'evoluzione silenziosa del lavoro

La nuova EZS 1511B Electric di Zanetti Motori ridefinisce gli standard del trasporto professionale e privato. Grazie al suo cuore elettrico, alimentato da batterie da 48V (4x12V) / 15 Ah, questa carriola non teme confronti per autonomia, silenziosità e capacità di carico. Il motore In-Wheel elettrico è integrato direttamente nel mozzo della ruota anteriore, eliminando cinghie e trasmissioni fragili. Semplicità "Plug & Play": il sistema si ricarica collegando il caricabatterie direttamente alla carriola. Basta una normale presa di corrente domestica per rigenerare l'energia e garantire un'autonomia operativa fino a sei ore. Dotata di freno a tamburo su ruota motrice e sistema Park Lock per uno stazionamento sicuro in ogni condizione, oltre all'indicatore LED di carica per non restare mai a piedi. Ideale per lavorare in zone residenziali, serre e ambienti chiusi senza emissioni di monossido di carbonio e senza disturbare il vicinato.



SUNSEEKER

X4, il filo perimetrale è solo un ricordo
A suo agio anche nei passaggi più stretti

Uno degli elementi distintivi del Sunseeker X4, distribuito in Italia da **Pratoverde**, è il sistema di navigazione senza filo perimetrale, soluzione che riduce i tempi e i costi di installazione rispetto ai robot tradizionali. Il modello utilizza una combinazione di telecamere, sensori e algoritmi di intelligenza artificiale per orientarsi nel giardino e pianificare il percorso di taglio. La piattaforma è stata sviluppata per garantire un'elevata precisione di movimento, permettendo al robot di lavorare anche in presenza di passaggi stretti, ostacoli e superfici articolate. Il sistema di riconoscimento intelligente consente inoltre di identificare oggetti presenti sul prato e modificare automaticamente il percorso operativo. Il robot è progettato per lavorare su più aree del giardino e consente la gestione personalizzata delle diverse zone di taglio. Attraverso l'app dedicata, l'utente può configurare mappe, programmare gli orari di lavoro e monitorare le attività del dispositivo in tempo reale.





MARINA SYSTEMS

Nuova gamma, con la qualità di sempre
Marina 98 Hydro, concretezza allo stato puro

La nuova gamma di trattorini rasaerba di Marina Systems, progettata per offrire soluzioni concrete e affidabili agli operatori del verde e agli utenti evoluti, si articola su tre modelli. Marina 98 Hydro da 452 cc con raccolta è 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 con scarico laterale e mulching copre la stessa superficie, con la stessa base tecnica del modello con raccolta. E piatto sempre da 98 cm. Una soluzione che privilegia la rapidità di esecuzione e la gestione di erba più alta o meno frequente. E poi Marina Rider 66, compatto e maneggevole, per superfici fino a 5.000 mq.

SABART

Gamma professionale ancor più ampia con i caschi PROTOS®
Grandi aggiunte per il mondo forestale e arboricolo



Sabart arricchisce la propria offerta dedicata ai professionisti del settore bosco, arboricoltura e manutenzione del verde con l'ingresso a catalogo dei caschi PROTOS®, tra i sistemi di protezione più riconosciuti e apprezzati a livello internazionale per sicurezza, ergonomia e comfort. Con questa novità Sabart introduce in gamma due modelli specifici per il mondo forestale e arboricolo: PROTOS® Forest e PROTOS® Arborist. PROTOS® Forest in particolare è progettato per chi opera quotidianamente nel bosco, in contesti in cui rami, vegetazione fitta e condizioni climatiche variabili richiedono protezione totale e grande praticità d'uso. Il casco integra visiera, cuffie e sistemi di protezione in una struttura studiata per evitare impigliamenti durante il lavoro. La tecnologia CrashAbsorber con struttura a nido d'ape consente inoltre un assorbimento degli urti fino a cinque volte superiore rispetto agli standard tradizionali, mentre il sistema KlimaAir® favorisce ventilazione e comfort anche durante utilizzi prolungati.

GARDENA

Move e MoveMatic, perfetti nei piccoli spazi
Design intelligente, massima praticità

Gardena amplia la propria gamma di avvolgitubo da irrigazione con due soluzioni portatili e compatte, sviluppate appositamente per l'irrigazione mobile in spazi ristretti. Grazie agli ingegnosi contenitori portatili Move e MoveMatic, non sarà più necessario trascinarsi dietro pesanti annaffiatori o ingombranti tubi flessibili. Move è la soluzione più compatta della gamma, progettato per un utilizzo pratico e senza sforzi. È dotato di una manovella pieghevole ergonomica, facile da impugnare, che consente di riavvolgere il tubo da 10 metri in modo rapido e ordinato dopo ogni utilizzo. Grazie al suo design intelligente, una volta ripiegata la manovella, l'avvolgitubo può essere riposto occupando uno spazio minimo, risultando ideale anche per ambienti con poco spazio a disposizione. Per una maggiore praticità, MoveMatic, che pesa soli 3,5 kg, è dotato di un sistema di riavvolgimento automatico: basta una leggera trazione sul tubo da 12,5 metri e si riavvolge da solo, senza attorcigliarsi.



Siamo pronti ad immaginare un mondo in cui i rasaerba non vengano più gestiti manualmente?

Forse quel momento è già arrivato. Negli ultimi anni abbiamo assistito ad una crescita costante dei prodotti robotizzati per il giardino, un tempo considerati tecnologie d'avanguardia riservate a pochi, sia per ragioni economiche sia culturali.

Oggi il mercato del gardening vive una trasformazione profonda: tra i prodotti più richiesti spicca il robot rasaerba, sempre più diffuso presso un pubblico ampio grazie a soluzioni accessibili, intuitive e adatte a diverse esigenze.

Il 2026 si prospetta senza dubbio come l'anno dei robot, distribuiti in modo capillare attraverso ogni canale: grande distribuzione, e-commerce, produttori diretti e rivenditori specializzati.

Ma cosa accade dopo la vendita?

Chi ha realmente costruito un progetto di post-vendita serio, stabile e competente?

La risposta riconduce a un tema che **Unagreen e Federacma** portano avanti da tempo e che oggi rappresenta un valore imprescindibile: la competenza tecnica e commerciale del rivenditore specializzato.

Un patrimonio professionale che, in questa fase di trasformazione del mercato, deve essere tutelato e valorizzato ancora di più.



Da un lato, il rivenditore deve acquisire piena consapevolezza del proprio ruolo strategico all'interno della filiera; dall'altro, le aziende devono riconoscerne concretamente le competenze, attribuendo loro un valore reale e non soltanto formale.

Il riconoscimento delle competenze favorisce infatti la costruzione di un rapporto di partnership bilaterale, capace di rafforzare l'intera struttura distributiva. È proprio da questa collaborazione che può nascere un progetto solido e di ampio respiro nel settore delle macchine per il giardino.

Rivenditori e aziende hanno oggi la responsabilità di promuovere un modello orientato al valore della persona e alla sostenibilità del prodotto lungo tutto il suo ciclo di vita: dalla scelta guidata del cliente, alla manutenzione corretta, fino alla rigenerazione e al corretto smaltimento dei dispositivi, incentivando anche il riutilizzo delle componenti ancora funzionali.

L'assenza di una struttura riconosciuta e qualificata, in grado di garantire continuità e assistenza ai prodotti immessi sul mercato, rischia infatti di generare conseguenze rilevanti anche sul piano sociale e ambientale.

Un prodotto non più utilizzabile diventa un rifiuto; nel caso dei robot, un rifiuto RAEE.

Silvia Scabini - Referente Unagreen

Macchine per il verde professionale: quali incentivi per investire in innovazione

Per le imprese del verde professionale, per chi lavora nella manutenzione di aree sportive, parchi, golf club e grandi superfici, l'innovazione non è più un tema lontano. Robot professionali, trattorini evoluti, tosaerba connessi e macchine compatte ad alta efficienza sono ormai strumenti decisivi per migliorare produttività, qualità del lavoro, sicurezza e sostenibilità.

Il punto, oggi, è capire quali strumenti siano realmente disponibili per accompagnare questi investimenti. Negli ultimi anni credito d'imposta, iperammortamento, Fondo Innovazione e bandi dedicati hanno sostenuto il rinnovo del parco macchine.

Il primo dossier riguarda la Transizione 5.0 e il nuovo meccanismo dell'iperammortamento per gli investimenti in beni strumentali e innovazione, compresi quelli impiegati nel verde professionale, nella manutenzione specializzata, nelle aree sportive e nei campi da golf.

Uno dei nodi che aveva rallentato l'attuazione era il vincolo legato al "made in Europe", poi superato. Il decreto attuativo è atteso entro l'estate e dovrebbe rendere pienamente operativo il nuovo quadro. L'iperammortamento decorre dal 1° gennaio 2026: gli investimenti effettuati dall'inizio dell'anno potranno quindi essere rendicontati dopo la pubblicazione del decreto e l'attivazione dei sistemi dedicati.

Diversa è la situazione del Credito d'imposta 4.0 Agricoltura, di competenza del Masaf. È una misura molto attesa, ma il decreto attuativo non è ancora stato emanato e le risorse risultano estremamente limitate. Il ritardo sta frenando gli investimenti: molti acquisti vengono rinviati in attesa di conoscere regole, requisiti e tempi di accesso.

Per questo Federacma ha chiesto al ministro dell'Agricoltura Francesco Lollobrigida di accelerare sull'emanazione del provvedimento e di rafforzare la dotazione finanziaria. Senza strumenti operativi, il rischio è bloccare non solo gli acquisti delle imprese, ma anche l'intera filiera della distribuzione, dell'assistenza e della meccanica specializzata.

Resta poi aperto il capitolo Ismea. Ad Agriumbria, nel mese di marzo, durante un convegno promosso da Federacma, i vertici dell'ente del Masaf avevano annunciato nuove risorse per il Fondo Innovazione e la possibilità di procedere con lo scorrimento delle graduatorie. Un passaggio molto atteso, che potrebbe consentire a ulteriori beneficiari di accedere ai contributi già richiesti. Sarà però necessario permettere l'aggiornamento dei preventivi, considerando il tempo trascorso dalla presentazione delle domande.

Il mondo del verde professionale ha davanti una grande occasione: usare l'innovazione per lavorare meglio, ridurre i costi e offrire servizi più qualificati. Ma perché ciò accada, gli incentivi devono essere semplici, stabili e concretamente utilizzabili. È su questo che Federacma continua a lavorare: trasformare le misure annunciate in strumenti reali per le imprese.

La segreteria - Unagreen

Marketing

MIG

Giardinaggio

Cronaca verde.

Scopri le novità del settore



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

platformbasket.com

MADE IN ITALY