

MCG



Organo ufficiale di
UNAGREEN
by
FEDERACMA

N.312 - OTTOBRE 2026 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it



TRATTORINI



PRESTAZIONI
CHE FANNO
LA DIFFERENZA

Macchine per il giardinaggio domestico e professionale.



www.marinasystems.it - commerciale@marinasystems.it

Sunseeker per
Mantova 1911



Un



sunseeker
elite

taglio da campioni



X9 Series

Bivi in serie, più che mai. Cambiati i tempi, il pilota automatico che il rivenditore ha per tanto tempo azionato non vale più. Ormai superato, spazzato via da un mercato che adesso richiede scelte chiare in partenza ed una selezione per molti specialisti di fatto obbligata. Spazio alle idee, anche controcorrente. Alle grandi decisioni, a punti vendita che fra qualche mese potranno essere diversi da quel che sono adesso. Ci sono margini da preservare ed un mercato da approcciare con occhi differenti. Se gli altri canali si riempiono di macchine per il giardinaggio il rivenditore non può che alzare il livello delle sue. Per essere inattaccabile, per distanziarsi da certe battaglie che non possono appartenergli, per sentirsi più al sicuro, per non disperdere troppe energie là dove in fondo non serve. D'obbligo affilare l'arma del robot, velocissimo nell'impadronirsi di superfici anche estesissime. Di andare ben oltre i primordiali modelli per piccoli prati, quando i robot erano quelli che silenziosamente passavano a fianco di comode sedie a sdraio e tavolini con bibite e succhi di frutta sfiorati con gli occhi da coppie intente a prendere il sole. Anche il robot adesso è un altro, in tutto e per tutto, alfiere del mondo dell'automazione che sta andando anche molto più in là del puro verde. Ragiona il rivenditore, stavolta più che mai. Ogni passo secondo la gamba, ogni scelta calcolata a dovere, ogni famiglia di prodotto selezionata assai attentamente. Così è, così dev'essere, quando dell'anno c'è più passato che futuro. E il prossimo è ormai dietro l'angolo. Tempo di mettere le carte sul tavolo e giocarsele al meglio, magari con un sano confronto con i fornitori. Un anno zero, mai come stavolta, dopo avvisaglie piuttosto chiare magari non colte del tutto. Adesso, però, non si può più rispolverare il solito canovaccio. C'è bisogno di modificare il classico spartito. A lungo rassicurante, anche se sempre più grigio. È giunta l'ora di aggiornare il file, di lasciarsi alle spalle quel che è stato e l'inevitabile appendice di nostalgia. Le chiavi del mercato adesso sono altre.

MG

è organo ufficiale di

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

by

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

segreteria Tel. 06/87420010

Per info e contatti: unagreen@federacma.it

EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile

Elisabetta Bellomi
e.bellomi@ept.it

Direzione, Redazione, Amministrazione

Via Pietro Meloni, 11 - 37138 Verona

Tel. +39 348 3908541

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

Pec: ept@pec.it

Redazione

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

Collaboratore

Margot Masci

Impaginazione

Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT

Tel. +39 348 3908541

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

Stampa

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

INFORMATIVA

Sia che la rivista sia pervenuta in abbonamento o in omaggio, si rende noto che i dati in nostro possesso sono impiegati nel pieno rispetto del Regolamento Europeo 679/2016 (c.d. "GDPR"). L'interessato potrà avvalersi dei diritti previsti dalla 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

Ti conosce, ti capisce, ti risolve.



labirinto.net



ORGANIZED BY
FEDERUNACOMA
eima
INTERNATIONAL
T W E N T Y S I X

Ti aspettiamo a
BOLOGNA
10-14 NOVEMBRE 2026
PAD. 34 - STAND D7

Chi lavora nella cura del verde sa che ogni giornata porta sfide diverse. Per questo abbiamo scelto di trasformare l'esperienza sul campo in **attrezzi intuitivi, sicuri e affidabili**, pensati per rendere ogni gesto più semplice ed efficace. La nostra innovazione parte sempre dai bisogni reali di chi usa i nostri utensili: che si tratti di **irrorazione, potatura o raccolta olive**. Così nascono prodotti che definiamo **Made in Volpi**: perché alla qualità dell'**eccellenza italiana** aggiungiamo l'**ingegnosità** di chi, dal 1879, lavora con passione al fianco di professionisti e hobbisti.

ORIGINALE[®]
VOLPI

In campo con te, dal 1879.



cura del prato

- 28 Bottos**
Il prato sano e bello
(chiudere e godere dell'autunno
per prepararsi per l'inverno)

dalle aziende

- 13 NewLawn**
presenta la Gamma 2007:
dal giardino alla manutenzione
professionale del verde
- 14 Caravaggi:** una gamma
professionale in continua evoluzione
- 27** Stagione della potatura alle porte:
Milwaukee® una soluzione
per ogni taglio
- 30** La rivoluzione professionale
PRO X di **EGO**
- 37** Tutto facile con **Först**
E **Gerosa** completa l'opera
- 38 Attila:** oltre ogni pendenza
La nuova era della trinciatura
- 45 Oberto**
Captain 263 H e MM60:
precisione e produttività nel verde
- 49 Marina Systems,** nuove sfide
e nuove opportunità:
la crescita passa dai trattorini
- 50 AgriEuro Point**
a EIMA international 2026

fiere

- 44** EIMA, il rivenditore
a caccia di verità

il punto

- 46 Alessandro Fontana**
«Il prossimo anno?
Di osservazione»

inchiesta

- 16** **Potatori a batteria,**
la forza dei numeri
- 52** Gli ambiziosissimi
decespugliatori

l'opinione

- 10 Roberto Dose**
«Risveglio a settembre.
Siamo positivi, dovere
per un impresitore...»

marketing verde

- 64 Alessandro Di Fonzo**
Chi non si forma, si ferma

rubriche

- 40** News
- 66** Vetrina anteprima EIMA

sempre connessi

- 34** Al e Costumer Journey:
un nuovo modo di
accompagnare il cliente
nel mondo e-commerce



Minelli

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

Siamo presenti a **Eima International 2026**

**DESIGN
AGRICULTURAL
FUTURE**
ESPOSIZIONE INTERNAZIONALE
DI MACCHINE PER L'AGRICOLTURA
E IL GIARDINAGGIO
A Bologna, **HALL 34 STAND D5**
da martedì 10 a sabato 14 novembre 2026



www.minelliweb.com

PROMOZIONE PIÙ ENERGIA

⚡ PIÙ ENERGIA

La seconda batteria te la regaliamo noi

SUBITO CARICO PER OGNI SFIDA

Approfitta delle offerte autunno Husqvarna e parti carico per i tuoi lavori. Dal **03/10** al **31/12**, acquistando una macchina professionale a batteria della serie BLi-X 36V tra quelle selezionate nell'offerta e una batteria 40-B140X o 40-B220X o 40-B360X, ricevi in omaggio la batteria Husqvarna 40-B140X.

Scopri le macchine in offerta e approfitta della promozione Più Energia sul sito [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com).

**Scopri la promo
Più Energia**



- 1 Acquista una macchina della serie **500i** tra quelle contrassegnate dal bollino

⚡ PIÙ ENERGIA



- 2 Acquista in combinata una batteria a tua scelta tra:

40-B140X
40-B220X
40-B360X

BATTERIA
40-B140X

⚡ Capacità	4 Ah
⚖ Peso	1,2 Kg
📶 Connettività integrata	Si



BATTERIA
40-B220X

⚡ Capacità	6 Ah
⚖ Peso	1,4 Kg
📶 Connettività integrata	Si



NOVITÀ
BATTERIA
40-B360X

⚡ Capacità	10 Ah
⚖ Peso	1,95 Kg
📶 Connettività integrata	Si



- 3 Ricevi in omaggio una batteria Husqvarna **40-B140X** dal valore di listino di 284 €

40-B140X

OMAGGIO



«RISVEGLIO A SETTEMBRE. SIAMO POSITIVI, DOVERE PER UN IMPRENDITORE...»

Senza freni, con l'equilibrio di sempre. Roberto Dose traccia bilanci, non ancora definitivi ma quasi. Racconta verità, una dietro l'altra. Fa parlare i numeri e il suo animo da imprenditore. Dopo un'estate che certo non ha dato una mano al mercato del giardinaggio. «L'obiettivo nel brevissimo periodo», racconta Dose dal suo punto vendita udinese di Tavagnacco», è cercare di



«Anche leggere miglorie interne devono essere considerate degli investimenti, in questo momento bisogna prima di tutto ragionare così. Annata complessa, compresa l'estate considerate le alte temperature. Ma non sempre si può chiudere con numeri positivi, mi pare logico. Al di là di quelli che saranno i prossimi stagionali e le varie scelte aziendali. Adesso cerchiamo di chiudere al meglio, prima di pensare alla prossima stagione»

portare a casa il più possibile in questi mesi, augurandoci che il meteo ci dia una mano per permettere di fare determinati lavori in giardino fra semine, concimazioni e rigenerazioni. Augurandoci che sia una fase lunga il più possibile, prima di concentrarci sull'organizzazione della prossima stagione».

Dove risiede soprattutto la sua fiducia?

«Dallo spirito di chi continua a pensare che si possa fare sempre qualcosa di meglio, seppur rimanendo sempre attenti a tutto quel che succede attorno a noi. Senza essere negativi. Dando continuità alla nostra storia, alla nostra organizzazione, alla nostra competenza pur in un momento in cui il mercato ha altre coordinate. Cam-



DOVE IL TERRENO È DIFFICILE, LUI AGISCE E TU RESTI AL SICURO

PRATO E CESPUGLI / REMOTE CONTROL 

Il nuovo modo di affrontare i terreni complessi è Remote Control FM 25-75

Il nuovo Remote Control **FM 25-75** Blue Bird è progettato per lavorare dove i terreni sono più **complessi** e **difficili**. Puoi gestire **pendenze**, **vegetazione tenace**, **terreni accidentati**, zone invase da **rovi** e **sterpaglie** da **200 metri di distanza**, in totale sicurezza. Le lame flottanti triturano qualsiasi tipo di vegetazione con taglio uniforme mentre il **motore Loncin da 608 cc** e i due motori brushless da **1500 W** garantiscono **spinta** e **potenza**. Facile da manovrare grazie al design compatto, permette di lavorare in tempi ridotti e senza sforzi.

Motore: Loncin da 608 cc
Motori elettrici: Brushless 1500W
Lame flottanti: 29" (735mm)



Entra nel pianeta Blue Bird
e scopri di più su FM 25-75

**eima**
INTERNATIONAL
F W E N T Y F I V E

Ti aspettiamo a
Eima International
Padiglione 33 - Stand C4

 **BLUEBIRD**
INDUSTRIES

We are Blue Bird

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |  

biato in maniera rapidissima. Questo l'abbiamo prima percepito e poi capito. Continuare a lavorare esclusivamente con gli stessi prodotti, con le stesse dinamiche, con le stesse metodologie oggi come oggi sarebbe da suicidio. Ognuno di noi deve cercare lo sviluppo che più ritiene giusto per la propria realtà in un mondo adesso assai diverso da quello di un tempo».

Segnali di settembre?

«Il lavoro s'è un po' rivitalizzato, grazie alla pioggia e a temperature un po' più basse il prato è ripartito. Bisognerà capire che il trend si manterrà o meno così. Ma ci sono anche altre questioni attualissime. Come la benzina a più di due euro al litro. Il conto, prima o poi, lo paghi».

In questi casi l'imprenditore che fa? Investe comunque o decide di scalare una marcia?

«L'imprenditore deve sempre avere una visione di sviluppo, di prospettiva, di crescita. Logico poi che gli investimenti non devono essere per forza dei mega investimenti. Si investe pure nelle piccole cose, sulle piccole miglie, su progressi interni a costo zero o comunque assai limitato. La nostra visione dev'essere per forza orientata al miglioramento, anche sull'ottimizzazione di certi particolari. Se poi il miglioramento non coincide con un maggior fatturato o con un utile maggiore può anche essere dettato da fattori che non dipendono sempre da te. Siamo noi tuttavia a dover trasmettere un messaggio di positività. Difficile adesso pensare a grossi investimenti, ma sulle piccole miglie si può e si deve continuare a lavorare».

Vi siete mossi in una direzione in particolare?

«Ci concentreremo su questioni magari prima finite in secondo piano, oliando settori che potrebbero garantire un certo sviluppo. Ad esempio, per quel che ci riguarda, il quello del noleggio. In termini di procedure, formazione del personale, ampliamento della gamma. Senza per forza stravolgere o costruire un capannone nuovo. Bisogna cercare di non essere mai fermi ed allo stesso tempo di vedere all'interno dell'azienda come intervenire sistemando anche lievi criticità, ma senza dover ribaltare per forza tutto».

Fotografia degli ultimi mesi?

«Il caldo ha bloccato il prato e tutto quello che ne consegue. Un grosso problema. Non s'è ta-

gliato. Con inevitabili ricadute sulle vendite, sulle riparazioni, sui ricambi. Se c'è erba la goccia di guadagno continua ad esserci. La gente taglia, le macchine si consumano, scatta l'esigenza del nuovo. È tutto un volano. Così invece s'è fermato un po' tutto, al di là del meteo che certo non ha invogliato nessuno a far lavori in giardino anche solo tenendo in ordine i propri spazi verdi. Tutte concause che certo non ci hanno aiutato. Come hanno certificato il relativo movimento in negozio ed i numeri di fine giornata e di fine mese. Tutto questo può creare problemi anche di sostenibilità, chiaro quando i numeri iniziano ad abbassarsi specie fra le macchine da sempre il tuo core business. Come i rasaerba, come i trattorini, come i decespugliatori. Così ti ritrovi con magazzini alti più i fornitori naturalmente da pagare. E se non sei davvero strutturato rischi di trovarti in difficoltà. Tutto questo si ripercuoterà sui prestazionali e determinate scelte aziendali. Non può che essere così».

Il suo quadro allargato?

«Quel che dico da sempre. Non si può pretendere di aumentare sempre numeri e fatturato, di archiviare sempre stagioni col segno più. Non è possibile una crescita continua, benché i fornitori te lo chiedano. Non può succedere tutti gli anni».

La variabile da qui a fine anno?

«L'unica è il robot, la cui crescita è stata esponenziale a scapito però delle categorie che di solito la fanno da padrone».

Il suo sentimento di fondo?

«Un minimo di preoccupazione c'è. In più l'apprensione generale per quel che sta succedendo a livello geopolitico, per crisi che si acuiscono sempre di più, per le difficoltà delle famiglie. In più il nostro mercato, col lievitare esponenziale dell'automazione, sta togliendo potere all'officina oltre a spostarsi su canali che non sono esattamente il rivenditore specializzato. Certi tipi di robot, calcolando anche l'auto installazione così come i modelli piccoli per giardini semplici, probabilmente s'indirizzeranno verso canali lontani dal tradizionale. Il cambiamento tecnologico può voler sottintendere anche una diversa distribuzione. La scommessa sarà quella di stare comunque al passo e strutturare la nostra azienda di conseguenza».

NexLawn PRESENTA LA GAMMA 2027: DAL GIARDINO ALLA MANUTENZIONE PROFESSIONALE DEL VERDE

NexLawn, marchio professionale specializzato in soluzioni intelligenti per gli spazi esterni, presenta la gamma di robot tagliaerba 2027 per utenti privati e operatori professionali.

La principale novità è **AURION F115**, progettato per campi da golf, impianti sportivi e grandi aree commerciali. È basato su **NexFusion™ Pro**, un sistema di sensor fusion di livello automotive per la guida autonoma che combina **NRTK**, **visione AI stereoscopica**, **LiDAR a stato solido**, **LiDAR a onde millimetriche** e **tre sensori ToF**, assicurando una percezione affidabile anche in condizioni complesse. Può gestire fino a **60.000 m² ogni 48 ore** e integra un sistema di taglio a **triplo disco da 60 cm**. **NexFleet™**, la **piattaforma cloud**, coordina flotte di **oltre 30 robot** e distribuisce le attività tra le unità. Completano la soluzione la **rigatura professionale** e la **mappatura dello stato di salute del tappeto erboso**.

Per il mercato residenziale, **NAVIA PRO AWD** introduce il taglio a **bordo reale da 0 cm** grazie a un **braccio laterale retrattile**. La navigazione **5-in-1** combina **NRTK**, **LiDAR 3D a 360°**, **visione AI** e **sensori a infrarossi** e **ToF**, riconoscendo **oltre 300 tipi di ostacoli**. La trazione integrale con sterzata a raggio zero consente di affrontare **pendenze fino al 90%**. Sarà disponibile per superfici da **3.000, 5.000 e 8.000 m²**, con stazione di ricarica autopulente opzionale.

La gamma comprende anche **VAYOR 600**, modello entry-level, e i compatti **VIDAR 1200/2000 AWD**. Una nuova mappa 3D foto-realistica faciliterà la visualizzazione del giardino.

Tutti i prodotti arriveranno in Italia nel primo semestre del 2027.

NexLawn sta ampliando la propria rete di **rivenditori professionali** selezionati con **Accessoryline**, partner distributivo italiano.

I rivenditori interessati possono contattare Accessoryline per conoscere le opportunità di collaborazione.



ACCESSORY LINE Srl - e-mail: mn@accline.it
www.nexlawn.com/it

CARAVAGGI: UNA GAMMA PROFESSIONALE IN CONTINUA EVOLUZIONE

*La gamma professionale **Caravaggi** continua a crescere, con soluzioni sviluppate per rispondere alle esigenze sempre più specifiche di manutentori del verde, arboricoltori e professionisti del settore. Compattezza, facilità di manutenzione, versatilità e prestazioni sono al centro dello sviluppo dei modelli più recenti.*



Tra questi, la **CP-210** rappresenta la proposta **Caravaggi** nel segmento delle cippatrici professionali a disco. Con una capacità di taglio fino a **210 mm**, doppio rullo idraulico di alimentazione e sistema elettronico No-Stress, si distingue soprattutto per il rapporto tra capacità e peso. Sia nella versione benzina con motore **Vanguard EFI 40 HP**, sia nella versione **diesel Rehlko KDW1003**, la configurazione stradale rimane infatti sotto i **750 kg**, facilitandone il trasporto e l'utilizzo quotidiano.

Alla produttività della CP-210 si affianca la **BT-290**, biotrituratore professionale progettato attorno ai concetti di compattezza e versatilità. Con una **larghezza inferiore**

agli 80 cm, può accedere a giardini, passaggi stretti e aree difficilmente raggiungibili con macchine tradizionali. Il sistema di triturazione combinato consente inoltre di lavorare materiale di diversa natura, rendendola particolarmente adatta a manutentori e operatori professionali.



L'evoluzione della gamma prosegue ora con la **nuova BT-233**, che **Caravaggi** presenterà ufficialmente a **EIMA International 2026**. Larga appena **75 cm**, integra rullo idraulico di alimentazione, sistema No-Stress e un rotore misto con lame e martelli, mantenendo particolare attenzione alla semplicità di manutenzione e all'accessibilità al sistema di taglio.

Tre macchine diverse, accomunate da una stessa direzione di sviluppo: offrire al professionista soluzioni sempre più compatte, efficienti e semplici da utilizzare sul campo.



CIPPATORI E BIOTRITURATORI PROFESSIONALI



Green waste solutions

Due tecnologie. Un solo standard professionale.

CIPPATORE

CP-210



MOTORE	Vanguard EFI40 / Rehiko KDW1003
CAPACITA' MAX	210 mm
PESO	inferiore a 750 kg

BIOTRITURATORE

BT-290



MOTORE	Honda GX630
CAPACITA' MAX	140 mm
LARGHEZZA	780 mm

LA NUOVA COMPATTA DELLA GAMMA PROFESSIONALE

BIOTRITURATORE PROFESSIONALE

BT-233

NOVITÀ EIMA 2026



Compatta fuori. Professionale dentro.

750 mm di larghezza | Rullo idraulico | Rotore misto
Tecnologia professionale anche negli accessi più stretti.

CARAVAGGI Srl

Via Monte Adamello, 20 | Pontoglio (BS) | Italy

+39 030 7470464 | info@caravaggi.com

www.caravaggi.com

Il mercato continua a dare risultati, fra impennate notevoli e logiche frenate dopo un primo periodo ad altissima velocità. La chiave ora è più che mai nella qualità, in uno scenario inizialmente affollatissimo

POTATORI A BATTERIA, LA FORZA DEI NUMERI

Giovani, ma già piuttosto maturi. Perché prima di tutto consapevoli, i potatori a catena a batteria. Convinti dei propri mezzi proprio dal mercato. Mese dopo mese. Soluzioni fresche, rapide, elastiche, pratiche.

I RISULTATI. I numeri sono lì a certificare un successo chiaro, seppur non sempre secondo impennate verticali. «Il mercato dei potatori a catena a batteria», il quadro dell'ufficio marke-

ting di **Blue Bird Industries**, «dopo una crescita impetuosa dei primi anni sta attraversando un trend generalmente stabile, segno che il mercato è maturo. Tuttavia la gamma Blue Bird mantiene le medesime posizioni positive, andamento che rappresenta la conferma della validità dell'impegno dedicato allo sviluppo di una gamma completa, capace di rispondere alle esigenze di utilizzo più diversificate».

«Negli ultimi anni», evidenzia Alessandro Barre-
ra, direttore commerciale di **Brumar**, «si è registrata un'offerta esagerata, con l'introduzione di pruner a batteria di ogni tipologia a volte anche qualitativamente discutibili. Dopo l'esplosione dei primi anni il mercato si è un po' assestato e nel 2026 i numeri sono rimasti stabili. Certamente questa categoria di prodotto ha un po' cambiato le abitudini anche del privato, che invece delle motoseghe da potatura classiche ha preferito utilizzare il pruner, più leggero e maneggevole per lavori meno impegnativi».

«**Emak**», sottolinea il marketing director Giovanni Masini, «sta registrando una crescita molto significativa nel segmento, trainata in particolare dal successo dei potatori su asta telescopica delle linee a batteria consumer 40V, i modelli Efco PTi 35 e Oleo-Mac PPi 35, e professionale 56V - Efco PTXi 530 e Oleo-Mac PPXi 530. Anche i modelli multifunzione con sistema di aggancio rapido "no tools", disponibili nelle due gamme a batteria, continuano a crescere».

«I risultati dell'ultimo periodo», l'istantanea di Sandro Minelli, direttore commerciale di **Minelli**, «sono stati molto positivi e confermano la cre-



INCHIESTA



Pellenc

scita costante di questa categoria di prodotto. I potatori a catena a batteria sono ormai diventati una parte importante della nostra gamma e registriamo un interesse crescente sia sul mercato italiano sia sui mercati esteri. La combinazione di leggerezza, maneggevolezza e potenza, insieme alla praticità della tecnologia a batteria, sta rendendo questi strumenti sempre più apprezzati e utilizzati».

«I potatori a batteria», rileva Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «hanno ormai preso piede a 360 gradi nel mondo della potatura; negli ultimi anni il loro impiego è aumentato in modo esponenziale sia come quantitativo, sia come tipologia di utilizzo».

«Per **Sabart**», specifica il product manager Paolo Ferri, «la stagione è stata positiva: il mercato ha risposto con entusiasmo alle iniziative commerciali e promozionali, premiando un'offerta che unisce qualità tecnica e attenzione alle esigenze dei rivenditori. Determinante anche l'ampliamento della gamma Forestal Extreme Line, con ottimi risultati per il potatore a batteria con asta telescopica FOR 7000 e per il nuovo FOR 8100, dotato di motore da 600 W e alimentazione a 20 V, che si distingue per prestazioni ed efficienza».

«I risultati dell'ultimo periodo», osserva Mirko Rizzetto, marketing manager Southern Europe & Distributors di **Stiga**, «confermano un trend di crescita continuo e molto solido per tutto il comparto del taglio a batteria. I consumatori cercano sempre di più strumenti leggeri, silenziosi, a basse emissioni dirette e con una manutenzione ridotta al minimo rispetto ai tradizionali motori a scoppio».



ANCHE CON
AVVIAMENTO
A BATTERIA!



TECNO
MAYA®

TECNO
GARDEN
RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE
da giardino

NUOVA GAMMA
MOTOREGHE

TECNO



tecnogarden@tecnogarden.com
www.tecnogarden.com



La tecnologia a batteria ha ormai superato lo scetticismo legato alla potenza: oggi chi sceglie il cavo o la batteria non fa più un compromesso sulle prestazioni. A testimonianza di questo successo, modelli come la nostra motosega Stiga CS 300e stanno registrando un ottimo riscontro. Alimentata dal sistema a doppia batteria Stiga ePower 20V (2x4Ah), la CS 300e garantisce una velocità di catena fino a 14,5 m/s e la capacità di eseguire oltre 80 tagli su tronchi fino a 120 mm con una singola carica. Risultati come questi dimostrano che l'utente non percepisce più la batteria come un'alternativa "di riserva", ma come la prima scelta per efficienza e praticità».

«Nonostante un mercato dei potatori allungati a catena che nel primo semestre ha evidenziato una certa contrazione», la premessa di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «il segmento a batteria Stihl continua a dimostrare un buon incremento grazie al crescente interesse per soluzioni pratiche, silenziose e sostenibili. In questo contesto, l'introduzione dei nuovi Stihl HTA 30 e HTA 140 rafforza ulteriormente la nostra offerta, consentendoci di presidiare in modo ancora più efficace sia il mercato privato sia quello professionale. L'HTA 30 amplia l'accesso alla tecnologia a batteria con un prodotto intuitivo, leggero e particolar-

mente adatto alla manutenzione del verde domestico, mentre l'HTA 140 risponde alle esigenze dei professionisti con prestazioni elevate, maggiore ergonomia e soluzioni digitali avanzate. Entrambi confermano una tendenza chiara: gli utilizzatori premiano sempre più prodotti che combinano efficienza, comfort e facilità d'uso». «È un mercato in continua crescita, seppur drogato», il fermo immagine dell'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «dall'enorme offerta di prodotto economico proveniente dall'Estremo Oriente. Tuttavia l'effetto corsa al ribasso dei prezzi sta via via diminuendo in quanto, soprattutto chi ne fa un uso semi o totalmente professionale, è alla ricerca di un prodotto affidabile, con caratteristiche tecniche superiori e soprattutto di un servizio post-vendita all'altezza della situazione, cosa fattibile solamente da aziende come la Volpi, con ricambi sempre disponibili, schede tecniche sempre aggiornate per facilitare la riparazione e una rete di centri assistenza capillare su tutto il territorio. In questo senso i numeri di vendita, nonostante una stagione non proprio delle migliori, sono in ascesa».

TERRENI FERTILI. Il potatore svara su vari campi. Alcuni già conquistati, altri non ancora presidiati del tutti.

«Il successo dei potatori a batteria interessa una clientela trasversale. Inizialmente», spiega l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «la crescita è stata trainata dagli utenti privati e dagli appassionati di giardinaggio, attratti dalla semplicità d'impiego e dalla ridotta manutenzione. Oggi si registra un interesse sempre maggiore anche da parte dei professionisti della manutenzione del verde e dell'olivicoltura, che scelgono questi strumenti per la loro combinazione di leggerezza, autonomia e prestazioni, particolarmente apprezzata nelle attività di potatura frequenti e prolungate».

«La maggiore penetrazione», la panoramica di Sandro Minelli di **Minelli**, «si registra soprattutto tra i professionisti della potatura, del giardinaggio e della manutenzione del verde, che apprezzano particolarmente la possibilità di disporre di uno strumento leggero e maneggevole, ma allo stesso tempo potente e in grado di sostenere un utilizzo professionale. La semplicità di utilizzo e la ridotta manutenzione rispetto alle tradizionali macchine a motore stanno inoltre contribuendo ad ampliare progressivamente la platea degli

solo[®]
by AL-KO

ROBOLINHO[®] **NEXT GENERATION** **aiVISION / LiDAR / nRTK**



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
 ALKO Gardentech IT
 @ALKOGardentechIT



Brumar

utilizzatori».

«Sicuramente la nostra clientela», la base dell'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «è esigente e quindi le vendite sono sicuramente rivolte ad un cliente professionale come quello dei giardinieri, potatori, tree climbers e non solo, ma parte della nostra clientela è anche tra gli hobbisti evoluti e i semi-professionisti».

«La nostra linea Forestal Extreme Line», ribadisce Paolo Ferri di **Sabart**, «è dedicata ai professionisti della potatura: si distingue per affidabilità, sicurezza e una varietà di modelli adatti a frutteti, vigneti e manutenzione del verde».

«La fascia semi professionale ed hobbista», rileva Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è quella in cui, a fronte di un aumento importante del numero di competitor presenti in questa fascia di mercato, il potatore a batteria ha visto la sua principale penetrazione di mercato».

«La nostra offerta a 40V e 56V», racconta Giovanni Masini di **Emak**, «risponde a diverse esigenze di utilizzo: dal privato, per attività di sfoltimento e potatura di alberi ornamentali e da frutto, fino al manutentore professionale, impegnato nella cura del verde pubblico e dei viali alberati».



Emak

«La maggiore penetrazione», il parallelo di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «si è registrata in due segmenti complementari. Da un lato, gli utilizzatori privati evoluti, proprietari di giardini con alberi, arbusti e piante ornamentali, che ricercano soluzioni leggere, pratiche e sicure. In questo contesto, il nuovo Stihl HTA 30 ha ampliato sensibilmente la base utenti grazie a un posizionamento entry-level premium che rende accessibili i vantaggi della tecnologia a batteria e del potatore telescopico anche a chi si avvicina per la prima volta a questa categoria. Parallelamente, il segmento professionale continua a rappresentare un mercato strategico. Con il nuovo Stihl HTA 140, dedicato alla manutenzione del verde, agli arboricoltori e alle imprese specializzate, abbiamo consolidato ulteriormente la nostra presenza presso gli operatori che richiedono elevate prestazioni, autonomia e affidabilità. Oggi disponiamo di una gamma in grado di coprire efficacemente tutte le esigenze, dall'utilizzatore privato al professionista, elemento che rappresenta uno dei principali fattori di successo della categoria».

«Il boom», conferma Alessandro Barrera di **Brumar**, «c'è stato nell'utente privato, che per il lavoro di sramatura o piccoli tagli preferisce utilizzare questa tipologia di attrezzo al posto del faticoso seghetto manuale o della più pesante motosega da potatura. Anche se con una lunghezza della barra più piccola, i 10/20 cm sono sufficienti a tagliare rami e tronchi fino ad un diametro di 15 centimetri. In compenso leggerezza, maneggevolezza, silenziosità e scarsa manutenzione, unite ad una buona autonomia li rendono perfetti per il lavoro dell'utente privato. Altro fattore molto importante è il prezzo, che per i modelli più piccoli è diventato estremamente appetibile, sempre facendo massima attenzione ad un rapporto qualità-prezzo».

«La penetrazione maggiore», la chiave di Mirko Rizzetto di **Stiga**, «la riscontriamo in una fascia trasversale che spazia dal prosumer/hobbista evoluto al proprietario di giardini di medie e grandi dimensioni, fino al piccolo manutentore o agricoltore che necessita di uno strumento agile per interventi rapidi di potatura o taglio legna domestico».

I PROSSIMI PASSI. L'opera è appena iniziata, il lavoro lontano dall'essere concluso. Con strategie già adesso assai chiare.

The STIHL logo is displayed in white, bold, italicized capital letters on an orange rectangular background.

POTENZA DI LIVELLO **SUCCESSIVO**

PERFORMANCE AL TOP PER TUTTO IL GIORNO.

Il nuovo sistema a batteria STIHL ALLPRO porta le prestazioni a un livello superiore con maggiore velocità, efficienza e fino al 60% di potenza di picco in più*. Inoltre, offre fino al 20% di autonomia in più* per una produttività ancora maggiore durante tutta la giornata.

MAGGIORI INFO SU: [STIHL.IT](https://www.stihl.it)

The ALLPRO 40V MAX logo is shown in white on a black background.

TECNOLOGIA ALL'AVANGUARDIA STIHL

* Confronto tra AP 300.0 PC e AP 300 S



«Continueremo ad investire», assicura l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «nell'innovazione tecnologica e nell'ampliamento della gamma, con l'obiettivo di sviluppare batterie con maggiore autonomia, motori brushless efficienti e soluzioni che migliorino ulteriormente il comfort operativo, mantenendo elevati standard di affidabilità e sicurezza».

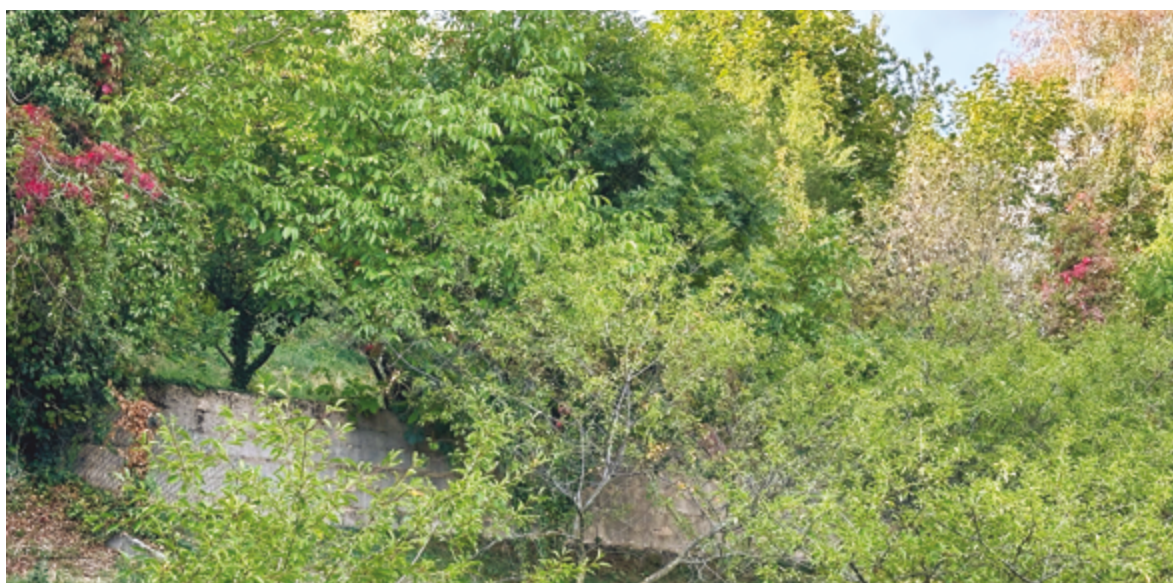
«La nostra gamma a marchio Attila», commenta Alessandro Barrera di **Brumar**, «è ricca e può soddisfare tutte le esigenze del mercato. Lavoreremo per utilizzare la stessa batteria per più attrezzi e renderla ancora più interessante. In gamma Skil abbiamo due modelli, fisso e telescopico di alto livello qualitativo e prestazioni eccellenti, che sono stati molto apprezzati».

«Come da tradizione, **Pellenc**», la premessa di Marco Guarino, «continua a investire e sviluppare in modo da mettere sul mercato sempre soluzioni tecnologiche all'avanguardia, in grado di soddisfare le richieste più specifiche di agricoltori e giardinieri professionisti. Sicuramente non ci fermeremo sotto questo punto di vista».

«Continueremo a investire nello sviluppo e nell'ampliamento della nostra gamma di prodotti a batteria», i piani di Sandro Minelli di **Minelli**, «cercando di rispondere in maniera sempre più specifica alle esigenze dei diversi utilizzatori. In questa direzione si inserisce il nuovo Q4 Premium, sviluppato espressamente per il mercato professionale e per chi utilizza quotidianamente il potatore in modo intensivo. Nel suo sviluppo abbiamo concentrato l'attenzione su potenza, affidabilità, autonomia ed ergonomia, mantenendo al tempo stesso quelle caratteristiche di leggerezza e maneggevolezza che rappresentano uno dei principali vantaggi dei potatori a batteria. Il Q4 Premium rappresenta quindi per noi un ulteriore passo verso una gamma sempre più professionale e specializzata».

«Continueremo a lavorare», rivela Giovanni Masini di **Emak**, «soprattutto sull'ergonomia, con particolare attenzione al bilanciamento, e sulla riduzione del peso della macchina: due aspetti fondamentali per migliorare il comfort di utilizzo e rendere il lavoro più agevole, soprattutto nelle attività prolungate».

«L'ampliamento della gamma», la costante di Paolo Ferri di **Sabart**, «è da sempre una delle





RAPTOR

IL NUOVO **STANDARD DEL VERDE**
agile. versatile. elettrico.



Scopriilo in anteprima a **EIMA International 2026**



Siamo presenti a
**Eima International
2026**

PAD. 33 - STAND C11

**DESIGN
AGRICULTURAL
FUTURE**



Bologna,
da martedì 10 a sabato 14
novembre 2026

INCHIESTA



Stihl

nostre priorità. L'ingresso del potatore telescopico e del nuovo modello FOR 8100 confermano questo orientamento: continueremo a sviluppare soluzioni che uniscono componentistica affidabile, elettronica evoluta e batterie di nuova generazione, con l'obiettivo di offrire strumenti leggeri, potenti e con un ciclo di vita più lungo». «Il nostro reparto interno di ricerca e sviluppo», evidenzia l'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «è continuamente al lavoro per studiare e progettare nuovi prodotti che siano sempre più potenti ed affidabili e con caratteristiche tecniche innovative e uniche. Alla prossima EIMA presenteremo tante novità».

«Guardando al futuro», garantisce Mirko Rizzetto di **Stiga**, «vogliamo andare oltre il perfezionamento dell'esperienza d'uso. Per noi il vero valore aggiunto sta nell'evoluzione costante della nostra tecnologia proprietaria ePower. Continueremo a investire fortemente sulla gestione intelligente dell'energia, perfezionando batterie testate per garantire la massima longevità e

prestazioni costanti anche sotto sforzo. Un altro pilastro fondamentale sarà il potenziamento dell'ecosistema modulare: vogliamo che l'utente percepisca la batteria non come un accessorio del singolo attrezzo, ma come il cuore pulsante di tutto il suo giardino. Chi acquista la motosega CS 300e, ad esempio, possiede già l'energia per far funzionare un'intera gamma di strumenti della Serie 300, ed è una modularità su cui spingeremo ancora di più. Infine, lavoreremo molto sull'integrazione tra prestazioni e praticità quotidiana. Il mercato ci chiede attrezzi sempre più bilanciati, leggeri e dotati di motori di ultima generazione, ma anche soluzioni intelligenti per la vita di tutti i giorni, come le nostre tecnologie di ricarica e rimessaggio a parete integrate. Il nostro obiettivo è semplificare il lavoro nel verde dall'inizio alla fine, da quando si impugna il potatore a quando lo si ripone in garage».

«Nei prossimi anni», l'anticipazione di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «continueremo a investire con decisione nello sviluppo della categoria, ampliando ulteriormente l'offerta a batteria per rispondere alle esigenze di una clientela sempre più ampia e orientata verso soluzioni sostenibili, pratiche e performanti. Dopo il recente lancio dei nuovi Stihl HTA 30 per il segmento consumer e HTA 140 per quello professionale, è già previsto l'arrivo di due ulteriori novità di prodotto nel corso del prossimo anno, a conferma dell'importanza strategica che attribuiamo a questo mercato. Parallelamente continueremo a lavorare sull'innovazione tecnologica, migliorando ergonomia, prestazioni e integrazione con gli ecosistemi batteria Stihl, per offrire agli utilizzatori strumenti sempre più efficienti e semplici da utilizzare. La strategia è presidiare in modo completo i principali segmenti del mercato, consolidando la leadership di Stihl nel settore dei potatori telescopici a batteria e accompagnando l'evoluzione delle esigenze sia degli utenti privati sia dei professionisti del verde».

IL FUTURO. Strategico il segmento dei potatori. Val la pena proseguire sulla stessa strada, fra certezze e innovazioni varie. Su tutti i fronti.



Sabart



KRAMP

AD

ORGANIZED BY
FEDERUNACOMA

eima
INTERNATIONAL

Ti aspettiamo ad EIMA per scoprire
come entrare nel mondo Kramp
e ordinare velocemente tutto ciò
che serve per il tuo lavoro.

10 - 14 NOVEMBRE
PADIGLIONE 18 STAND D22



VISITA ORA

«Continuiamo ad investire molto tempo e risorse», il punto dell'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «crediamo fermamente ci sia un futuro per i nostri prodotti».

«Il segmento dei potatori a batteria», l'analisi dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «ha un ruolo importante nel nostro mercato. L'evoluzione delle tecnologie, unita alla crescente attenzione verso sostenibilità, comfort di utilizzo e riduzione della manutenzione, renderà queste macchine sempre più competitive. Per Blue Bird rappresentano quindi una categoria strategica sulla quale continuare a investire, sviluppando soluzioni capaci di coniugare innovazione, prestazioni e affidabilità per rispondere alle esigenze di un mercato in continua evoluzione».

«Riteniamo che il mercato dei prodotti a batteria», lo scenario di Sandro Minelli di **Minelli**, «abbia ancora importanti margini di crescita e che avrà un ruolo sempre più centrale nel futuro della nostra azienda. L'evoluzione delle batterie e dei motori permette oggi di raggiungere prestazioni che fino a pochi anni fa erano difficilmente immaginabili su macchine così compatte. Per questo continueremo a investire in questo settore, con l'obiettivo di sviluppare prodotti sempre più leggeri, potenti, autonomi e pratici, capaci di rispondere alle esigenze di un mercato professionale in continua evoluzione».

«L'evoluzione tecnologica delle batterie al litio», la prima pietra di Paolo Ferri di **Sabart**, «continuerà a guidare il trend di crescita: maggiore potenza e autonomia stanno ridisegnando il seg-

mento, spingendo verso macchine che migliorano la qualità del lavoro e semplificano la giornata di chi opera nel verde».

«I numeri», la fotografia di Alessandro Barrera di **Brumar**, «anche se stabilizzati sono comunque molto interessanti. Si è venuta a creare una nuova categoria di attrezzi che diventerà di uso comune. Curando maggiormente l'offerta, che subirà una selezione naturale riguardo ai prodotti di scarsa qualità, vediamo un futuro interessante per questa categoria di prodotto».

«Sarà sempre più fondamentale», la condizione di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «fare una distinzione ben chiara per quanto riguarda le tipologie di attrezzature da proporre ai clienti, in funzione delle richieste e del lavoro da svolgere. Oggi, un rivenditore formato e professionale risulta spesso una carta vincente, e su questo continueremo ad investire».

«Riteniamo che il mercato dei potatori allungati a catena», la proiezione di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «continui ad avere prospettive interessanti nel medio e lungo periodo. Pur in presenza di una fase congiunturale più complessa, i trend strutturali rimangono favorevoli grazie alla crescente attenzione verso soluzioni efficienti, confortevoli, sostenibili e facili da utilizzare. Per sostenere questa crescita continueremo a investire in tre aree chiave: ricerca e sviluppo, per offrire prodotti sempre più performanti e tecnologicamente avanzati; formazione, per supportare rivenditori e utilizzatori nell'impiego corretto e sicuro delle attrezzature; marketing, per valorizzare i vantaggi delle nuove tecnologie e intercettare nuovi segmenti di clientela. Siamo convinti che l'innovazione e la diffusione della cultura del verde professionale e privato continueranno a generare opportunità per l'intero comparto, contribuendo a consolidare il ruolo strategico di questa categoria nei prossimi anni».

«Guardiamo ai prossimi mesi con fiducia. L'ampliamento delle gamme a batteria 40V e 56V con l'ingresso dei nuovi potatori su asta e multi-tool», la certezza di Giovanni Masini di **Emak**, «ci porta a prevedere una crescita significativa nel segmento. Nonostante un contesto caratterizzato da variabilità meteo e forte competizione, crediamo che la richiesta di prodotti performanti, sostenibili e facili da usare continuerà ad aumentare, trainando la domanda sia tra i privati sia tra gli operatori professionali».



Stiga



STAGIONE DELLA POTATURA ALLE PORTE: **MILWAUKEE®** UNA SOLUZIONE PER OGNI TAGLIO

milwaukee

Con l'arrivo dell'autunno si avvicina la stagione della potatura e della manutenzione del verde. In questo scenario, le elettroseghe a batteria hanno ormai superato il ruolo di semplice alternativa ai modelli a scoppio: l'evoluzione di motori, batterie ed elettronica ne ha ampliato il campo di applicazione, dalla potatura fino ai lavori di taglio e abbattimento.

MILWAUKEE® propone una gamma completa di elettroseghe cordless, progettate per rispondere a esigenze diverse: dai modelli compatti per la potatura, alle top handle dedicate all'arboricoltura, fino alle macchine per i tagli di maggiore diametro.

Potatura: compattezza e controllo

La **M12 FUEL™ HATCHET™ M12 FHS**, con barra da 15 cm, è pensata per rami fino a 75 mm e può raggiungere fino a 120 tagli per carica con batteria **M12™ B4**. Per diametri maggiori, la **M18 FUEL™ HATCHET™ M18 FHS20** porta la barra a 20 cm, offrendo maggiore potenza e coppia. Entrambe combinano formato compatto, grilletto a velocità variabile e controllo durante il taglio.



Arboricoltura: la top handle

Per il tree-climbing, la **M18 FUEL™ FTHCHS** è disponibile con barra da 30 e 35 cm. Raggiunge la massima velocità in meno di un secondo e mantiene la velocità di taglio anche nelle applicazioni più impegnative. Con una batteria **M18™ HIGH OUTPUT™** da 8,0 Ah può effettuare fino a 150 tagli su legno di cedro da 10 x 10 cm. Gancio per l'imbracatura, impugnatura ergonomica e accesso facilitato al tendicatena completano la configurazione.



Taglio e abbattimento

Per sezionatura e abbattimento, la gamma **M18 FUEL™** propone configurazioni con barre da 30, 35 e 40 cm, con velocità della catena fino a 14,3 m/s. Al vertice si trova la **M18 F2CHS50**, con barra da 50 cm e doppia batteria, capace di raggiungere 5,8 CV di potenza di picco e 9,5 Nm di coppia.

Una piattaforma, diverse applicazioni

Per sezionatura e abbattimento. Dalla potatura di precisione agli interventi in quota, fino ai lavori di taglio più impegnativi, la gamma di elettroseghe **MILWAUKEE®** permette di individuare la configurazione più adatta in funzione del lavoro da svolgere. Il punto comune è la **piattaforma M12™ e M18™**, che consente di utilizzare le stesse batterie su un'ampia gamma di utensili professionali. Un approccio che permette agli operatori del verde di costruire il proprio parco macchine in modo progressivo, scegliendo la soluzione più adatta a ogni applicazione e mantenendo la flessibilità di un unico sistema cordless.



Ottobre: è momento di istruire a dovere il tappeto erboso con una nutrizione mirata, concentrandosi in particolare sullo sviluppo dell'apparato radicale. Attraverso concimi studiati per la biofertilità del terreno, come Autumn K Bottos (contenente l'esclusiva tecnologia CharX), e con il supporto di formulati liquidi d'eccellenza.

IL PRATO SANO E BELLO

(chiudere e godere dell'autunno
per prepararsi per l'inverno)

Di Federico Tuberga, Vicepresidente Bottos Srl

Un prato, giustamente, lo si vuole godere tutto l'anno. Anche durante i periodi un po' più complessi, come l'inverno. Ma per poterlo fare, bisogna preparare l'intero giardino alle potenziali difficoltà. Bisogna "allenarlo" per arrivare ad ottenere i traguardi e gli obiettivi prefissati. L'autunno, ed ottobre in particolare, è proprio il periodo principe per temprare ed istruire il tappeto erboso. Le ore di luce iniziano a diminuire e le piante necessitano d'incamerare carboidrati di riserva per i periodi più freddi.



La nutrizione mirata dei prati è indispensabile per la loro cura.

È il momento di **privilegiare lo sviluppo dell'apparato radicale** attraverso i concimi definiti antistress, ad alto titolo potassico, con forme azotate protette e con rilascio programmato (come **Autumn K Bottos**). Se nello stesso tempo ci si prende cura anche del substrato di coltura, aumentando la sua fertilità, inserendo microelementi e sostanza organica nobile e facilitando i movimenti della soluzione circolante. Queste operazioni vengono rese possibile mediante apporti controllati di **concimi studiati per la biofertilità** mediante tecnologie brevettate (tipo **CharX** contenuto in **Autumn K** o tipo **Nutrattiva/Nutrafertile** di Bottos). In questo modo il prato rimarrà verde per tutto il futuro inverno e potrà fornire risultati di grande soddisfazione per gli utilizzatori. La pratica del taglio continua ad essere di prioritaria importanza, a maggior ragione in un periodo preparatorio ai climi più freddi. È bene iniziare ad **alzare leggermente l'altezza di taglio** (una semplice tacca del tosaerba) per aiutare la pianta a fotosintetizzare meglio e ad incamerare sostanze utili. Risultano molto interessanti in questo periodo tutta una serie di **formulati liquidi** atti ad irrobustire le pareti cellulari (come **Si Strong** di Bottos) per fornire resistenza meccanica contro il futuro gelo, oppure biostimolanti per l'ottimizzazione dei processi metabolici. Alghe (come **Pre Stress** di Bottos), aminoacidi (tipo **Always** di Bottos), acidi umici e acidi fulvici (tipo **Power Liquid** di Bottos) o ancora elementi fitofortificanti (come **Safe** di Bottos) rappresentano delle soluzioni semplici, economiche, immediate per la gestione dei prati.

Se ci si trova in **zone calde e particolarmente temperate** (Sud Italia) questi suggerimenti vanno posposti di circa **1 mese (novembre)**. In queste zone ad ottobre saremo ancora in piena stagione vegetativa e dovremo certamente sostenere la parte aerea del prato, magari con concimi a **cessione ancora più controllata** (tipo **SuperTurf** di Bottos) che risultano la soluzione ideale anche verso chi ha scelto di utilizzare robot rasaerba per lo sfalcio del prato.

Ottobre è quindi il periodo ideale per riuscire ad ottenere un prato sano e bello. Per tanto tempo.



BOTTOS

#pratosanoebello



LA NUOVA FRONTIERA DEL NUTRIMENTO DEL TAPPETO ERBOSO

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

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

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

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



**Provalo nel nuovo
concime antistess pre invernale**

AUTUMN K



LA RIVOLUZIONE PROFESSIONALE PRO X DI EGO

A cura della redazione

Otello Marcato, Responsabile Vendite Sud Europa, Medio Oriente e Africa, EGO Power+ Europe, approfondisce la visione tecnologica di EGO e il posizionamento della gamma **PRO X**, progettata per sostituire definitivamente le macchine a scoppio nel settore professionale.

La gamma **PRO X** rappresenta il vertice dell'offerta EGO. Qual è la filosofia alla base di questa linea specifica per i professionisti?

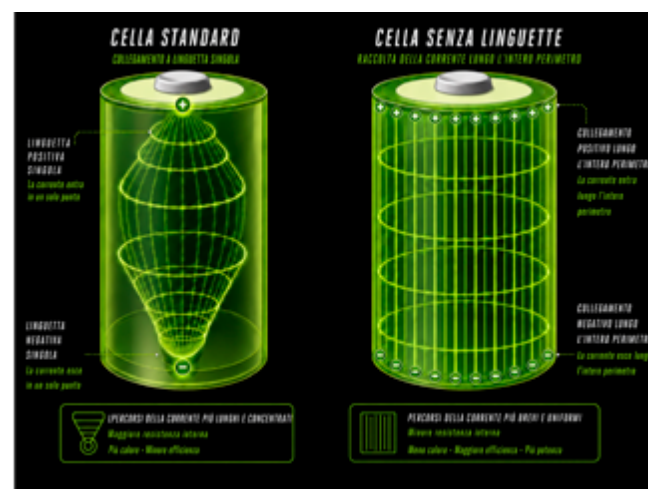
La linea **PRO X** nasce da un'esigenza chiara: offrire ai manutentori del verde la stessa potenza dei motori a scoppio, ma con tutti i vantaggi dell'elettrico. Non è solo una questione di "non inquinare"; parliamo di macchine costruite con materiali ultra-resistenti come il carbonio, capaci di affrontare turni di lavoro intensi, condizioni meteo avverse (certificazione IPX4 e oltre) e garantire una produttività senza compromessi.

Spesso il professionista teme che la batteria non garantisca l'autonomia necessaria per l'intera giornata. Come risponde la tecnologia ARC Lithium 56V a questa sfida?

La risposta è nella nostra architettura a **56 Volt**, che permette una gestione del calore migliore rispetto ai sistemi a voltaggi più alti o più bassi. Con la gamma **PRO X**, abbiamo introdotto batterie a zaino di alta capacità e il sistema di ricarica rapida professionale. Quest'ultimo è un punto di svolta: permette di ricaricare le batterie garantendo un ciclo di lavoro continuo senza tempi morti.

Di recente avete introdotto un'importante novità: la batteria ARC Lithium MAX da 8Ah (modello BA4480X) con tecnologia a celle "tabless". Quali benefici concreti porta questa innovazione ai manutentori?

Questa è una vera e propria pietra miliare tecnologica.



ca, la prima batteria tabless della nostra piattaforma da **56V** e capostipite della nuova **serie MAX**. Nelle celle tradizionali, l'energia passa attraverso un unico punto di contatto (il "tab"), creando un imbuto che genera calore e resistenza. La tecnologia "tabless" crea invece infiniti punti di contatto paralleli all'interno di ogni cella cilindrica. Il risultato? Una resistenza elettrica quasi azzerata, che si traduce in un'autonomia ottimizzata con il **40% di potenza in più** per le applicazioni più gravose e in una durata complessiva della vita della batteria raddoppiata rispetto alle celle standard. Inoltre, si ricarica in appena **20 minuti** se abbinata al sistema PGX, con l'aggiunta del Bluetooth integrato per monitorare lo stato di salute e i cicli di ricarica direttamente dallo smartphone.

Quali sono i vantaggi economici (TCO - Total Cost of Ownership) per un'azienda che decide di passare dalla flotta a scoppio alla gamma PRO X?

Il risparmio è immediato e tangibile. Sebbene l'investimento iniziale possa essere superiore, i costi operativi crollano: niente più acquisto di carburante, niente candele, filtri dell'aria o carburatori da pulire o sostituire. Calcoliamo che un professionista possa ammortizzare l'investimento aggiuntivo in circa un anno grazie al solo risparmio di carburante e manutenzione, senza contare la longevità superiore dei motori brushless che porta a un notevole risparmio negli anni seguenti.

Salute e comfort dell'operatore: in che modo la gamma PRO X migliora le condizioni di lavoro quotidiane?

Questo è un aspetto fondamentale. Le macchine **PRO X** riducono drasticamente le vibrazioni, una



delle principali cause di malattie professionali come la sindrome del dito bianco. Evitano di respirare i nocivi fumi di scarico prevenendo gravi conseguenze e, inoltre, il rumore è ridotto fino al 50% rispetto allo scoppio. Questo non solo protegge l'udito dell'operatore, ma permette di lavorare in orari o zone sensibili (ospedali, scuole, aree residenziali) dove il rumore è regolamentato, ampliando le opportunità di business per il professionista.

Uno dei prodotti di punta è il sistema di ricarica PGX per flotte commerciali. Come cambia la gestione logistica dei manutentori?

Il **sistema PGX** è una vera rivoluzione per la logistica. Permette di collegare più unità di ricarica a un'unica presa di corrente standard, gestendo in modo intelligente l'energia. Il professionista può lasciare tutte le batterie in carica durante la notte nel furgone o in officina, trovandole pronte al mattino senza dover gestire decine di caricatori separati. In più, grazie alla power-bank, è possibile ricaricare le batterie in zone remote non provviste di elettricità. È l'ecosistema che si adatta al lavoro, non il contrario.

Guardando al futuro, come vede l'evoluzione del mercato del verde professionale in Italia rispetto all'elettrificazione?

L'Italia sta accelerando. Vediamo una consapevolezza crescente non solo per le normative ambientali, ma per l'efficienza pura. La gamma **PRO X** dimostra che non ci sono più scuse tecniche per restare legati allo scoppio. Il futuro è un cantiere silenzioso, pulito e altamente tecnologico, dove la potenza si misura in kW e la produttività è garantita dalla qualità delle celle al litio.



BRUMAR - DISTRIBUTORE ESCLUSIVO PER L'ITALIA: brumargp@brumargp.it

ASPEN: il carburante giusto anche per il rimessaggio invernale delle tue macchine

Quando arriva la fine della stagione, preparare correttamente le macchine da giardinaggio per l'inverno è importante per ritrovarle pronte all'uso quando tornerà la primavera.

Uno degli aspetti spesso sottovalutati è proprio il carburante presente nel serbatoio.

Perché scegliere ASPEN per il rimessaggio invernale?

La benzina alchilata ASPEN è formulata per garantire una maggiore stabilità durante la conservazione rispetto alla benzina tradizionale. Questo la rende una soluzione particolarmente interessante quando le macchine devono rimanere ferme per diversi mesi.

Con ASPEN:

- Il carburante può essere conservato a lungo senza perdere rapidamente le proprie caratteristiche;
- Aiuta a ridurre il rischio di problemi legati a benzina deteriorata e depositi;
- Facilita la ripartenza dopo il periodo di inutilizzo;
- Contribuisce a mantenere più pulito il sistema di alimentazione;
- Protegge il motore durante i periodi di fermo.

Prima di mettere la macchina a riposo, pensa ad ASPEN!

Vuoi far conoscere gli accessori Aspen ai tuoi clienti?

Approfitta della promozione e porta ancora più qualità ai tuoi clienti!

*Offerta valida dal 15/09 al 15/11/2026. Per ordinare contatta il tuo agente di zona, oppure scrivi a info@fortalezanet.it o chiama il (+39) 339 10 65 738.

ACCESSORI ASPEN

Soluzioni Professionali per Ogni Esigenza.

- Sicuri
- Pratici
- Compatibili
- Affidabili

ASPEN®

LA SCELTA DEI PROFESSIONISTI

CombiHandle



Pompa fusti professionale K10C, per fusti da 200 litri

Beccuccio versatore per taniche da 25 litri

Strumento chiave per taniche da 25 litri

Autofiller per taniche da 5 litri

Beccuccio versatore per taniche da 5 litri

Pompa fusti 2, filettata BSP, per fusti da 200 litri

Rubinetto per taniche da 25 litri



Olio per catene Aspen: efficienza e rispetto per l'ambiente

Aspen Bio Chain Oil è un olio vegetale per catene di motoseghe unico nel suo genere, pensato per garantire prestazioni elevate su tutte le catene e le barre. La sua formula esclusiva, basata su oli naturali e additivi selezionati, gli dona una straordinaria resistenza all'ossidazione: anche dopo lunghi periodi di inattività, la pompa e la catena restano protette e funzionanti.

La forza di Aspen Bio Chain Oil non sta soltanto nella sua adesione e nella sua capacità di lubrificazione, che rimangono efficaci anche nelle condizioni più estreme, ma nel suo equilibrio tra prestazioni e rispetto dell'ambiente. Resiste fino a -32°C e, al tempo stesso, è facilmente biodegradabile (OECD 301D).

Un olio che non è solo tecnologia, ma un ponte tra l'ingegno umano e la natura: protezione, efficienza e sostenibilità racchiuse in una sola scelta.

GRANDE CONCORSO

**SCONTO
ECCEZIONALE**

Approfitta subito della campagna promozionale per ottenere il tuo sconto riservato.

Offerta valida dal 15/09/2026 al 31/10/2026

In più, con un ordine minimo di olio per catene effettuato in questo periodo, parteciperai automaticamente al grande concorso!

 In palio 2 fusti da 209 litri di olio per catene Aspen: verranno sorteggiati due rivenditori tra tutti i partecipanti e ciascuno riceverà un fusto in omaggio!

Un'occasione unica per risparmiare e vincere in grande!



Per effettuare il tuo ordine, contatta direttamente il tuo agente di zona.
Oppure, scrivi a ordini@fortalezanet.it
Tel: (39) 339 10 65 738

www.aspenfuels.it

AI E CUSTOMER JOURNEY: UN NUOVO MODO DI ACCOMPAGNARE IL CLIENTE NEL MONDO E-COMMERCE

A cura di Margot Masci

L' intelligenza artificiale sta entrando nei processi dell'e-commerce, ma il suo valore non si misura dal numero di strumenti introdotti. Il vero cambiamento riguarda il modo in cui un'azienda interpreta i bisogni del cliente e costruisce l'esperienza digitale.

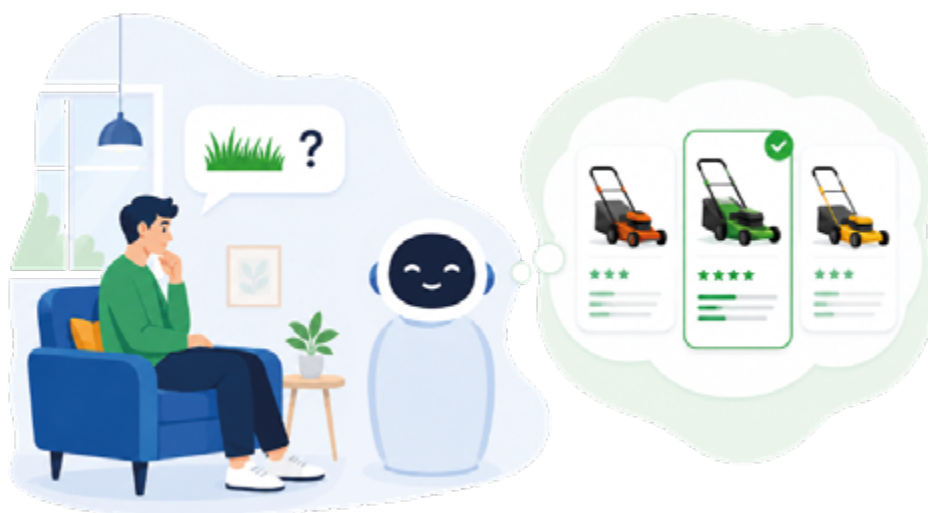
Finora molte customer journey sono state progettate partendo dagli strumenti: motore di ricerca, filtri, FAQ, chatbot, assistenza. Con l'AI il punto di vista cambia. La domanda non è più soltanto "quali strumenti mettiamo a disposizione?", ma "che cosa sta cercando di ottenere il cliente in questo momento e come possiamo aiutarlo meglio?". È un passaggio rilevante per gli e-commerce di settore, dove cataloghi ampi e prodotti tecnici rendono la scelta meno immediata.

Dalla ricerca alla comprensione del bisogno

In un catalogo complesso, trovare un prodotto non significa necessariamente trovare quello giusto. Il cliente può avere in mente una soluzione precisa, ma non sempre sa se sia davvero adatta al proprio bisogno.

Qui l'intelligenza artificiale può trasformare la ricerca da un processo basato quasi esclusivamente su categorie e filtri a un'interazione più orientata all'intento. L'utente può descrivere ciò che deve fare, le condizioni di utilizzo e le proprie priorità; il sistema può aiutarlo a individuare la categoria corretta, le caratteristiche da considerare e le alternative più adatte.

Per gli e-commerce specializzati questo significa avvicinare l'esperienza digitale a una consulenza competente. L'AI può confrontare prodotti, spie-





SEGWAY

Il bordo non è più un limite. È la firma Navimow H5 Pro.



PRATO E CESPUGLI / ROBOT RASAERBA 

Fino a oggi, il bordo del prato era il punto in cui la tecnologia si fermava e doveva intervenire il lavoro manuale.

La nuova serie **Segway Navimow H5 Pro** lavora sui bordi con un livello di **precisione** mai visto prima: linee nette, pulite, definite come un taglio da professionista. Perfetto, millimetro dopo millimetro.

Come è possibile? Venite a scoprirlo.



Ti aspettiamo a
Eima International
Padiglione 33 - Stand C4



We are Blue Bird

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |  

gare differenze tecniche con un linguaggio più accessibile e contestualizzare specifiche che, prese singolarmente, rischiano di dire poco al cliente. Il beneficio non è soltanto la conversione, ma soprattutto la riduzione dell'incertezza negli acquisti più complessi.

Una customer journey meno uguale per tutti

L'AI apre anche alla possibilità di superare un'esperienza identica per ogni visitatore. Contenuti, suggerimenti e informazioni possono adattarsi alle esigenze espresse dal cliente e alla fase del percorso in cui si trova.

La **personalizzazione**, però, funziona solo finché viene percepita come utile. Se il cliente ha la sensazione di essere osservato più che aiutato, il risultato può diventare controproducente. La sfida è utilizzare i dati disponibili per semplificare l'esperienza, senza oltrepassare quel confine che trasforma il supporto in invasività. L'interazione con chatbot e assistenti digitali è ormai entrata nella navigazione quotidiana. Diventa quindi naturale immaginare un e-commerce in cui non si debba sapere in anticipo cosa cercare, ma si possa iniziare spiegando un problema o un'esigenza.

Il valore cresce dopo l'acquisto

Limitare l'impiego dell'AI alla fase di vendita sarebbe però riduttivo. In molti e-commerce di settore il post-vendita è il momento in cui si concentra la maggiore quantità di conoscenza utile: informazioni sugli ordini, manuali, documentazione tecnica, manutenzione, ricambi, troubleshooting e richieste già gestite dal customer service.

Più questo patrimonio informativo è strutturato e accessibile, più l'AI può essere efficace nel rispondere ai bisogni reali del cliente. Il vantaggio competitivo non deriva quindi soltanto dal modello utilizzato, ma dalla qualità della conoscenza aziendale a cui quel modello viene collegato.

AI e persone, non AI contro persone

Nel customer service emerge uno degli equivoci più frequenti: pensare all'intelligenza artificiale come a un sostituto dell'operatore. In una customer journey completa, la componente umana continua invece a essere essenziale.

L'AI può gestire richieste semplici e ripetitive, velocizzare la ricerca delle informazioni e alleggerire alcune attività operative. Questo permette alle persone di concentrarsi sui casi complessi, sulle



eccezioni e sulle situazioni in cui servono esperienza, empatia e capacità decisionale. Il punto centrale è stabilire quando l'AI può risolvere un bisogno e quando deve passare la conversazione a una persona. Il passaggio deve essere fluido: il cliente non dovrebbe essere costretto a ricominciare da zero, ripetendo informazioni già fornite.

Ascoltare meglio per migliorare l'e-commerce

L'analisi aggregata delle conversazioni con il customer service, delle ricerche interne e delle domande più frequenti può far emergere problemi ricorrenti, informazioni mancanti e punti di frizione della customer journey. In questo senso l'AI non è soltanto uno strumento che risponde, ma anche un sistema che aiuta a capire dove intervenire in tempi immediati.

Resta però indispensabile il controllo umano. In un contesto tecnico, una risposta convincente ma sbagliata può essere molto più dannosa di una mancata risposta. Servono quindi fonti affidabili, dati di qualità, informazioni verificabili e confini chiari entro cui il sistema può operare. Allo stesso tempo diventano necessarie nuove competenze interne: non basta utilizzare l'AI, bisogna saperla governare e integrare nei processi.

Il vero indicatore non è quanti strumenti AI sono stati attivati, ma quale valore producono. Ridurre il tempo necessario per trovare il prodotto corretto, aumentare la capacità del cliente di risolvere autonomamente un problema, migliorare la qualità delle risposte, aumentare la soddisfazione e rendere più efficiente il customer service sono metriche molto più significative.

Per un e-commerce di settore, l'intelligenza artificiale può quindi rappresentare un'evoluzione importante, a patto di partire dalla domanda giusta: non dove possiamo inserire l'AI, ma in quali momenti possiamo usarla per rendere più semplice, competente e utile l'esperienza del cliente.

FÖRST

IMPORTED BY GEROSASRL.IT

GEROSA

Produttività, robustezza, affidabilità, semplicità d'utilizzo i punti fermi delle cippatrici di un marchio d'alta qualità perfettamente rappresentato in Italia da una realtà ormai consolidata e con una puntualissima rete vendita. Ed ora la promozione d'autunno

TUTTO FACILE CON FÖRST E GEROSA COMPLETA L'OPERA

FÖRST Promo Autunno 2026. Con la tua nuova cippatrice ricevi il borsone originale con i ricambi e 100 litri di Aspen. Fino al 31 ottobre.

FÖRST WOODCHIPPERS: CIPPATRICI NATE PER I PROFESSIONISTI

Progettare una cippatrice professionale significa conoscere le esigenze di chi la utilizza ogni giorno: produttività, robustezza, affidabilità e semplicità di utilizzo. È su questi principi che **FÖRST** ha sviluppato la propria gamma, dedicata ad arboricoltori, manutentori del verde e imprese specializzate. Il marchio britannico ha concentrato la propria esperienza sulla cippatura professionale, realizzando macchine caratterizzate da elevata capacità di alimentazione, costruzione robusta e soluzioni tecniche studiate per rendere il lavoro rapido ed efficiente, senza trascurare accessibilità e semplicità nelle operazioni di manutenzione. La gamma comprende modelli trainati e cingolati, disponibili in diverse configurazioni e motorizzazioni: dalle macchine compatte e facilmente trasportabili alle versioni cingolate, pensate per raggiungere cantieri e aree di lavoro dove mobilità e capacità di affrontare terreni difficili diventano determinanti. In Italia **FÖRST** è distribuito da **Gerosa Srl** che con la sua rete vendita segue il cliente finale con consulenze, dimostrazioni, ricambi e assistenza tecnica, offrendo ai professionisti la possibilità di vedere e provare concretamente le macchine.

UN'OCCASIONE IN PIÙ PER SCEGLIERE FÖRST

Per chi sta valutando l'acquisto di una nuova cippatrice, questo è un momento particolarmente interessante. La **nuova campagna "FÖRST Promo Autunno 2026"** rende infatti ancora più conveniente scegliere una macchina della gamma, grazie a vantaggi dedicati e kit originali **FÖRST**, pensati per offrire un beneficio concreto al professionista. Un'occasione per scoprire **FÖRST** da vicino, vedere le macchine al lavoro, provarle e individuare il modello più adatto alle proprie esigenze, approfittando delle condizioni previste dalla nuova promozione.

FÖRST. Performance, robustezza e concretezza al servizio della cippatura professionale.



Cosa c'è nel borsone e a cosa ti serve

- **4 taniche da 25 litri di Aspen**
quando il carburante finisce a metà giornata
- **Una coppia di lame originali Först**
quando non tagliano più come il primo giorno
- **Il kit completo di viti lame**
perché cambiando le lame le viti sono da buttare
- **Il set di cinghie di ricambio**
quando cede una cinghia motore o volano
- **La chiave dinamometrica**
perché le lame vanno serrate alla coppia prevista
- **Il borsone originale Först**
già pronto, con tutto dentro

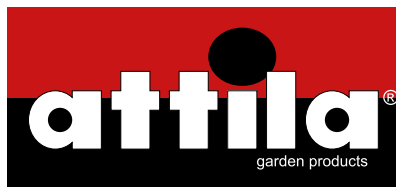
Valore del pacchetto: **1.000 €** sulle cippatrici a benzina, **1.300 €** sulle diesel.



SCOPRI LA PROMOZIONE E CHIEDI L'OFFERTA SUL TUO MODELLO

gerosasrl.it/promo-forst

Modelli aderenti, contenuto del kit e modulo per la richiesta. Oppure inquadra il codice.



Modelli cingolati e radiocomandati, con la massima aderenza e stabilità. Gestendo ogni movimento a distanza di sicurezza. E lavorando sempre con assoluta precisione

ATTILA: OLTRE OGNI PENDENZA LA NUOVA ERA DELLA TRINCIATURA

Potenza, sicurezza e versatilità definiscono la nuova linea di trince **ATTILA** pensata per affrontare ogni sfida, dal giardinaggio professionale alla manutenzione del verde pubblico.

BRUMAR
GARDEN PRODUCTS

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

La gamma si amplia introducendo soluzioni avanzate pensate per operare con la massima efficienza anche nelle condizioni più estreme.

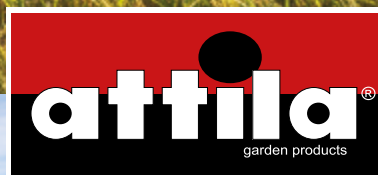
A fianco dei modelli tradizionali, la vera rivoluzione è rappresentata dall'introduzione dei modelli cingolati e radiocomandati.

I cingoli garantiscono un'aderenza eccezionale e stabilità assoluta su terreni sconnessi o a forte pendenza, eliminando il rischio di slittamento.

La tecnologia radiocomandata permette invece all'operatore di gestire ogni movimento a distanza di sicurezza, lavorando con massima precisione in aree scoscese, argini e zone ad alto rischio.



Prestazioni elevate, motorizzazioni di ultima generazione e struttura robusta fanno di questa nuova linea l'alleato indispensabile per chi cerca sicurezza, taglio impeccabile e massima produttività.



NUOVA LINEA TRINCIAERBA ATTILA
POTENZA E PRECISIONE

AI



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

British Masters, le macchine Husqvarna per il mitico Brabazon Course Perfetti CEORA®, Automower® 580L e la Relox Range Picker™

La tecnologia Husqvarna ha svolto un ruolo cruciale nella preparazione dell'iconico Brabazon Course del Belfry in occasione dell'Husqvarna British Masters 2026 - hosted by Sir Nick Faldo" nel contesto del DP World Tour che s'è disputato a fine agosto vinto dall'inglese Joseph Dean. In vista del torneo, sette robot tagliaerba Husqvarna CEORA® si sono occupati della manutenzione dei fairway che ha ospitato anche quattro edizioni della Ryder Cup, operando in modo costante su tutto il percorso per garantire i rigorosi standard richiesti. Durante la settimana del torneo, Husqvarna ha ampliato notevolmente le proprie operazioni: una flotta di 15 robot tagliaerba CEORA® hanno tagliato i fairway del campionato durante la notte, con il supporto di una squadra dedicata di Husqvarna che ha lavorato in maniera intensa. Il team ha guidato i robot tagliaerba verso i fairway designati, supervisionando le operazioni notturne e ritirando le macchine al termine di ogni turno. Husqvarna CEORA®, Automower® 580L e la Relox Range Picker™ sono stati impiegati nel campo pratica, mentre un modello Husqvarna 535 AWD EPOS® si è occupato della manutenzione dell'area di gioco corto per garantire che il rough sia stato sempre all'altezza ottimale per l'allenamento. Utilizzata inoltre una flotta completa di attrezzature portatili a batteria Husqvarna tra cui soffiatori, decespugliatori e tagliasiepi durante tutti i preparativi.



Hinowa torna a EIMA 2026!



Quest'anno **Hinowa S.p.A.** unirà le forze insieme ad **AUSA**, entrambe parte di **JLG Industries**, in occasione di una delle principali fiere europee dedicate ai professionisti del settore agricolo e delle macchine agricole.

Hinowa presenterà una selezione della propria gamma, con soluzioni pensate per diversi ambiti applicativi: dal **dumper TX3005** ai **minidumper HS1203** con cassone girevole e **HS701 con scarico alto**, fino alla **piattaforma aerea Lightlift 20.10 MK3** e al **sottocarro cingolato PT70**.

Un'occasione per scoprire da vicino le nostre macchine e soluzioni, incontrare i team dei brand e conoscere le novità che porteremo a Bologna.

10-14 novembre 2026
Padiglione 19, Stand A/7-9

Vi aspettiamo a EIMA!



Dalle consegne in bici al digitale, i primi 75 anni di Kramp

Perdok: «Una storia di persone, ma adesso guardiamo al futuro»

Tutto è iniziato 75 anni fa, con un'intuizione ed una piccola forniture di ricambi per falciatrici: era il 1951 quando Johan Kramp iniziò a consegnare i ricambi agli agricoltori della cittadina olandese di Varsseveld, spostandosi in bicicletta. È nata lì Kramp, distributore europeo di ricambi per l'agricoltura, il giardinaggio, il settore forestale e il movimento terra. Il primo agosto Kramp ha celebrato i 75 anni, prima impresa familiare ed oggi azienda con circa 4.500 collaboratori che opera in 24 Paesi europei più dieci centri di distribuzione. «I 75 anni di Kramp», evidenzia Eddie Per-

dok, CEO del gruppo olandese, «rappresentano, prima di tutto, una storia fatta di persone, solide collaborazioni e spirito imprenditoriale. Siamo orgogliosi del percorso compiuto e dei risultati raggiunti insieme. Un ringraziamento sincero va a tutti i collaboratori, clienti, fornitori, rivenditori e partner che, nel corso degli anni, hanno creduto in Kramp e contribuito alla sua crescita». Kramp supporta i clienti in tutta Europa con un'ampia disponibilità di prodotti. «Questa», sottolinea Perdok, «non è soltanto un'occasione per ripercorrere la nostra storia, ma anche per guardare al futuro. Il mondo cambia, così come le esigenze dei nostri clienti. Per continuare a supportare al meglio il loro business, investiamo nella digitalizzazione, nella logistica e in soluzioni omnicanale sempre più semplici ed efficaci. Vogliamo continuare ad essere il punto di riferimento per il servizio e la disponibilità dei prodotti anche nei prossimi decenni».



ABBIAMO LE MIGLIORI CATENE E BARRE PER MOTOSEGA AL MONDO.

La più completa gamma di ricambi e accessori forestali dei migliori marchi.

OREGON®

Carlton®



SABART
our power, your passion

OREGON® e CARLTON® in Italia
sono distribuiti da: Sabart S.r.l.
Via Zoboli 18, 42124 Reggio Emilia IT
www.sabart.it



Vieni a scoprire tutte le
novità ad EIMA 2026
Pad. 33 - Stand C1

Emak, approvata la relazione finanziaria del primo semestre

Bartoli: «Contesto complesso, fra meteo sfavorevole e domanda debole»



Il consiglio di amministrazione di Emak ha approvato la relazione finanziaria semestrale consolidata al 30 giugno. Il Gruppo ha realizzato nel primo semestre un fatturato consolidato pari a 344,3 milioni, rispetto ai 369,4 milioni del pari periodo dell'esercizio precedente, in calo del 6,8%. Tale diminuzione deriva da un calo organico delle vendite per il

5,8% e dall'effetto negativo dei cambi di traduzione per l'1%. Il fatturato del secondo trimestre ammonta a 167,5 milioni, contro 177,1 milioni del secondo trimestre 2025, in diminuzione del 5,4%. «Nel corso del primo semestre», sottolinea l'amministratore delegato Luigi Bartoli, «abbiamo operato in un contesto complesso, segnato da una domanda ancora debole e da un andamento meteorologico particolarmente sfavorevole che ha penalizzato il settore del giardinaggio. In questo scenario abbiamo continuato ad agire con disciplina sui costi e sull'efficienza, salvaguardando la marginalità e riducendo l'indebitamento rispetto allo scorso anno. Restiamo focalizzati sull'esecuzione delle iniziative strategiche, pronti a cogliere le opportunità di recupero nella seconda parte dell'esercizio». Tutti i settori operativi hanno registrato vendite in calo. Nel segmento Outdoor Power Equipment (-8,8%) a un primo trimestre caratterizzato da un approccio prudente della rete distributiva nella costituzione delle scorte ha fatto seguito un secondo trimestre segnato da forti rialzi delle temperature e da una marcata riduzione delle precipitazioni, con impatti negativi sulle vendite di prodotto finito e di parti di ricambio in tutti i mercati. In controtendenza il mercato dell'Agricoltura, in crescita.

Cadet 6 TR e TR6P40, Gerosa fa il pieno di potenza

Forst è la soluzione giusta a chi richiede potenza, mobilità e affidabilità. Le cippatrici cingolate Cadet 6 TR e TR6P40, distribuite in Italia da Gerosa, uniscono tecnologia, prestazioni e versatilità per affrontare le esigenze quotidiane dei professionisti del verde. Le motorizzazioni a benzina offrono prestazioni paragonabili al diesel, consumi contenuti e costi di gestione ridotti.

La soluzione ideale per chi vuole ottimizzare il proprio lavoro senza rinunciare alla produttività. Forst è potenza ma anche estrema professionalità. E la libertà di scegliere la motorizzazione più adatta alle proprie esigenze.



Super Stihl Timbersports®, la tappa polacca a Dubicki

L'élite continentale del circuito Stihl Timbersports® ha dato spettacolo a Barzkowice, in Polonia, durante l'European Trophy 2026 con una competizione combattuta dall'inizio alla fine e ricca di duelli decisi al fotofinish.

Polonia e Svezia si sono divise il podio e confermato ancora una volta quanto il livello competitivo in Europa sia in costante e rapida crescita. Nonostante un'inaspettata caduta in semifinale contro l'olandese Redmel Knol che ne ha compromesso la gara, il quarantacinquenne Michal Dubicki ha alzato il trofeo davanti al pubblico di casa, chiudendo il testa a testa finale in 58:98" ed imponendosi su un atleta in grande ascesa come Emil Hansson, di vent'anni più giovane. Gli italiani si sono fermati agli ottavi, tornati a casa però con ottime indicazioni. Il valdostano Michel Perrin, al debutto nelle gare di formato Trophy, ha fatto registrare il record italiano (1'09"93) durante il Time Trial, mentre il novarese Andrea Rossi ha chiuso al nono posto riuscendo comunque a migliorare il proprio personal best.



Greenworks Commercial mette radici in Europa

Più prodotti, più ricerca, più soluzioni professionali

Dopo aver costruito una solida reputazione nel settore delle attrezzature professionali a batteria per la manutenzione degli spazi verdi con il marchio Cramer®, si apre un nuovo capitolo con il lancio di Greenworks Commercial in tutta Europa. L'evoluzione riflette l'ambizione di riunire la propria esperienza nel settore professionale sotto un unico e potente brand globale, mantenendo al contempo tutto ciò che i professionisti hanno imparato ad apprezzare e di cui si fidano.

Il passaggio a Greenworks Commercial permetterà inoltre di ampliare il portfolio di prodotti professionali, introducendo nuove categorie di prodotto nel corso del 2027 e del 2028. Di aumentare gli investimenti in Ricerca & Sviluppo, continuando a guidare la transizione verso attrezzature professionali 100% a batteria. I prodotti Greenworks Commercial saranno sviluppati secondo gli stessi standard ingegneristici, la stessa tecnologia delle batterie, la stessa qualità produttiva e la stessa eccellenza nel servizio che hanno contribuito a costruire la reputazione di Cramer®. Anche le garanzie sui prodotti rimangono invariate, così come continueranno a essere gli stessi team commerciali e gli specialisti tecnici a supportare i dealer, mantenendo lo stesso livello di competenza, disponibilità e vicinanza. La transizione rappresenta quindi una evoluzione del brand e non una discontinuità per i professionisti che già si affidano alle soluzioni Cramer®.



Lagonigro vola in Coppa Italia al Mugello

Zanetti racing team va sempre veloce

Assai convincente il cammino in Coppa Italia di Vincenzo Lagonigro e il Zanetti racing team, anche nel quarto round del Mugello. Sin dal primo turno del venerdì, grazie ad una condizione ottimale che s'è tradotta nel secondo tempo in qualifica. Scattato con una delle sue proverbiali partenze, Lagonigro ha preso il comando mantenuto fino all'acutizzarsi di un dolore alla spalla destra. Stringendo i denti ed evitando errori che avrebbero vanificato l'ottimo lavoro svolto fino a quel momento, il centauro di Gravina ha conquistato un sontuoso secondo posto. «Dovevamo sfruttare quanto concluso tra venerdì e sabato, due giornate molto positive in cui abbiamo migliorato il tempo e constatato che la moto è molto performante. La prima parte di gara», ha sottolineato

Lagonigro, «è stata un po' più conservativa, dato che non volevo ripetere l'errore di Cremona. Sono stato in bagarre, ma quando il caldo si è fatto sentire e le gomme hanno cominciato a pattinare sono rimasto lì. Ho accusato un po' di dolore alla spalla, ma tenuto duro fino alla fine. È stata davvero una bella corsa».



TAGLIO PRECISO

**AFFIDABILITÀ
SENZA COMPROMESSI**



► **Componenti
intercambiabili**

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

► **Lame ad alte prestazioni**

► **Affidabilità testata sul campo**



FALKET®

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

f i y i n #falketquality

I cinque giorni di Bologna come ulteriore aggiornamento del mercato anche del verde. Attesi dallo specialista per capire quel che sarà del prossimo anno. Fra tendenze e novità, stand affollati e fitti dialoghi

EIMA, IL RIVENDITORE A CACCIA DI VERITA'

Alla ricerca di segnali il giardinaggio, nel suo angolo di Bologna. Ad ascoltare, anche senza volerlo, tutto quel che accade attorno all'agricoltura provando, giorno dopo giorno, a garantirsi la propria fiera nicchia.

Dal 10 al 14 novembre, da martedì a sabato dalle 9 alle 18.30 per l'edizione numero 47, cinque giorni in cui l'**EIMA** è sempre stata molto più di una fiera. Più che mai internazionale, non solo per le 650 aziende provenienti da tutto il mondo, «*ma anche per favorire il matching fra domanda e offerta di tecnologie*». In tutto 1800, il solito pienone in un momento in cui tutti hanno più che mai, anche nel garden, l'urgenza di capire che direzione imboccare. Prevista una crescita dei visitatori stranieri rispetto a due anni fa, quando furono 63 mila da 150 Paesi, sulle 350 mila presenze complessive. Sicuro invece l'incremento, pure molto consistente, nelle delegazioni ufficiali di operatori economici organizzate da ICE e FederUnacoma. La rassegna dell'**EIMA** si offre dunque come strumento per monitorare il mercato, prevedere l'evoluzione della domanda, stabilire relazioni commerciali in modo selettivo e mirato. L'intera esposizione è progettata per offrire, anche in un contesto economico non proprio favorevolissimo, infinite opportunità di collaborazione industriale e commerciale. «*EIMA è in sintonia con le nuove esigenze del marketing, e promuove un modo 'sartoriale' di gestire il business*», il fermo immagine di Simo-



na Rapastella, direttore generale di FederUnacoma, «*ma guarda anche al contesto macro-economico, per mettere a fuoco le variabili che possono avere influenza sul settore della meccanica agricola; e al contesto politico, decisivo sia per lo sviluppo di strategie di settore nelle diverse aree del mondo, sia per l'individuazione di strumenti finanziari che possano sostenere gli investimenti nei prossimi anni*». Un intero salone di **EIMA**, denominato Extend, è stato concepito per ospitare le istituzioni pubbliche, le associazioni professionali, i soggetti che compongono le filiere agro-alimentari e agroindustriali. Nel programma dei convegni molti saranno quelli centrati sulle realtà dei singoli Paesi e delle diverse aree geografiche. Cinque giorni al solito intensi, fra le voci delle aziende e quelle del rivenditore specializzato. Di chi macinerà parecchi chilometri anche solo per esserci, anche solo per capire che mercato sarà quello dei prossimi mesi. E dei prossimi anni. Giusto per buttarsi avanti, com'è giusto che sia.

Qualità totale, tempi ottimizzati al massimo e grande versatilità per uno sfalcio efficiente, pulito ed ordinato. Anche grazie ad una notevole manovrabilità. Tutto quel che chiede un buon professionista

CAPTAIN 263H E MM60: PRECISIONE E PRODUTTIVITÀ NEL VERDE

Nella manutenzione professionale del verde, efficienza e precisione sono requisiti fondamentali. Il binomio **Captain 263H e piatto rasaerba ventrale MM60** nasce per rispondere a queste esigenze, combinando la versatilità di un trattore compatto con la produttività di un **apparato di taglio da 152 cm**. Il **Captain 263H** è progettato per offrire controllo e facilità di utilizzo nelle diverse condizioni operative. La **trasmissione idrostatica** permette di regolare progressivamente la velocità di avanzamento, caratteristica particolarmente utile durante lo sfalcio, quando è necessario adattare l'andatura alle condizioni del terreno o affrontare frequenti cambi di direzione. La configurazione compatta favorisce inoltre la manovrabilità negli spazi più articolati, anche in presenza di alberi, aiuole e altri ostacoli.



Il **piatto ventrale MM60** completa la configurazione con una larghezza di lavoro di **152 cm**. La posizione centrale dell'apparato di taglio consente di contenere gli ingombri e di seguire con precisione le traiettorie del trattore, agevolando le operazioni anche nelle aree che richiedono maggiore attenzione. La combinazione delle due unità permette di affrontare superfici differenti mantenendo un buon equilibrio tra produttività e controllo. Sui prati più estesi, l'ampia larghezza di taglio contribuisce a incrementare la superficie lavorata; negli spazi più complessi, invece, la maneggevolezza del trattore facilita le manovre e la gestione degli ostacoli. Per il professionista del verde, poter contare su una macchina versatile significa ottimizzare tempi e risorse senza rinunciare alla qualità del lavoro. **Captain 263H con MM60** interpreta questa esigenza con una configurazione pensata per rendere lo sfalcio più efficiente, preciso e ordinato.

Una soluzione compatta e funzionale, sviluppata per affrontare con professionalità le esigenze quotidiane della manutenzione del verde.

Il **Captain 263H** è inoltre disponibile con telaio posteriore o centrale, e con diverse opzioni di gommatura.



CAPTAIN
AGRI MACHINERY



www.oberto.eu

«IL PROSSIMO ANNO? DI OSSERVAZIONE»

Fa quattro conti, in tutti i sensi. Fra quel che è stato e quel che dovrà essere. Alessandro Fontana, dal suo punto vendita piacentino di Rivergaro, disegna vie differenti dalle solite. Cambiamento, in tutto e per tutto, il concetto-chiave. Prima però un flash sull'immediato. «La speranza», il quadro di Fontana, «è che l'autunno si trasformi in una seconda primavera. A settembre qualcosa s'è fatto, dopo la negatività dei mesi estivi. Uno spiraglio l'abbiamo intravisto, l'erba un po' è cresciuta. L'augurio è quello di alleggerire il magazzino di qualche macchina».



«Dovremo capire soprattutto dove sta acquistando il cliente, se ha fatto un passo indietro o se compra online. Nostro compito sarà saperlo intercettare a dovere, anche solo con uno stato di whatsapp. Funziona, almeno nei numeri e nei contatti successivi. Con loro dovremmo essere anche meno accondiscendenti, a volte lo siamo troppo. Sulle garanzie, così come sull'assistenza. Ed anche con le aziende fornitrici qualcosa va rivisto. Anche noi abbiamo le nostre necessità. E i margini sono sempre molto bassi»

Il 2027 che anno sarà?

«La struttura che abbiamo cercato di mantenere sia come organico sia come scelta di prodotti da offrire non è più sostenibile fino in fondo. L'anno prossimo metteremo ancora mano ai prestagionali, in base a quelle che saranno le nostre esigenze. Un altro aspetto fondamentale è come trovare il nostro cliente. Il privato quest'anno s'è fatto desiderare, il prossimo sarà un anno di osservazione per capire se s'è fatto desiderare per il caldo o perché sta acquistando online o altrove».

Quindi?

«Bisogna capire se effettivamente questo trend continuerà. Se così fosse sarà necessario riorga-

10-14.11.2026

Saremo presenti a:

ORGANIZED BY
eima
INTERNATIONAL
T W E N T Y S I X
PADIGLIONE 34
STAND E10



Froggy E20

PRESTAZIONI E AFFIDABILITÀ AL TOP

Froggy E20 è l'irroratrice carrellata **Ferrari Group** progettata per garantire **efficienza** e **praticità** in trattamenti antiparassitari, diserbo e disinfezione. Compatta ma performante, è dotata di un serbatoio da 20 litri e motore elettrico da 600 W, in grado di assicurare un'erogazione costante e una distribuzione uniforme dei prodotti. Una soluzione ideale per chi cerca **prestazioni elevate**, **versatilità** e **durata nel tempo**.

 **FERRARI**[®]
group



www.ferrarigroup.com

nizzarsi senza avere quindi un'offerta così ampia per il privato ma magari ad altre categorie».

Come s'intercetta il cliente?

«Prima s'intercettava in negozio, aspettando che entrasse. Oppure facendo delle fiere o i mercati. Oggi s'intercetta con l'online, con le storie sui social o anche solo con gli stati di whatsapp. Basta quello per creare un dialogo con molte più persone rispetto a quante ne incontreresti ad una fiera. Io sto osservando questo. Io faccio relativamente poco perché non ne ho fino in fondo la mentalità, magari per un ragazzo di diciott'anni è più propenso a farlo. Vedo però che se faccio uno stato di whatsapp su una macchina mi scrivono, anche solo per semplici informazioni, più persone rispetto a quanto non succederebbe se restassi ad una fiera per un giorno intero. Bisogna iniziare ad allenarci ad utilizzare questi strumenti e farlo capire non solo a me e ai miei collaboratori che può diventare questa l'unica soluzione per approcciare un cliente».

Il canale online dedicato è ipotesi perseguibile?

«Per quello ci vuole una struttura importante, oltre ad esserne davvero capaci. E per la vendita online ci sono soprattutto i grandi colossi, anche l'e-commerce ce l'abbiamo anche noi».

Sa già quali fasce di macchine non inserirà nell'offerta l'anno prossimo?

«Quelle da primissimo prezzo le avevamo già tolte, ora non si tratta tanto di eliminare qualche prodotto ma di eliminare qualche brand. Avere tanta scelta con macchine simili alla fine ci penalizza nella liquidità, per lo stock, per i ricambi. Devi fare ordini per una ditta, ordini per un'altra. Non sarà tanto questione di prodotti, quanto di scelta e selezione dei marchi».

Come l'ha vissuto quest'anno?

«Non è stato facile, anche perché le vendite servono prima di tutto per pagare le macchine che abbiamo in casa. Non è facile lavorare quindici ore al giorno per ritrovarti alla fine senza molto in mano. È l'ulteriore conferma che stiamo evidentemente sbagliando in tantissime cose».

Il primo errore?

«D'accordo ascoltare i nostri fornitori, ma anche noi abbiamo le nostre necessità. E le macchine che vendiamo sono di fatto senza margini. Le

aziende devono capire che la situazione è questa. Bisogna tenerne conto».

Il secondo?

«Quello di essere spesso eccessivamente accondiscendenti coi nostri clienti. Anche sull'assistenza, anche sulle garanzie. Spesso ci rimettiamo di tasca nostra, sempre per cercare di tenercelo stretto. Quando il cliente magari, appena esce dalla porta, trova un'offerta più vantaggiosa di qualche euro rispetto a quella che gli hai appena fatto e decide di comprare là».

Il rivenditore però resta centrale...

«Su certe macchine professionali certamente sì. Come dico da tempo la strada è quella del professionista, il manutentore difficilmente si rivolgerà all'online. Perché ha bisogno di un'assistenza veloce e non del solo prezzo. Il cuore dello specialista sarà sempre più quella di seguire il cliente professionista».

Fotografia sul lavoro di produttori e distributori?

«Le strade si stanno separando. C'è chi persegue il prodotto a batteria da prezzo e chi sta cercando di seguire di più il manutentore attraverso macchine sempre più performanti. Anche lì bisogna capire per quanto tempo ci sarà la macchina performante anche per il professionista, perché probabilmente il trattore tagliaerba da cinquanta-sessantamila euro potrebbe un giorno essere sostituito da un robot-tagliaerba che esegua lo stesso lavoro. Bisogna valutare tutto al meglio, quel che secondo me stanno facendo anche le aziende. Perché in fondo la difficoltà nel reperire la manodopera ce l'hanno anche i nostri clienti. Adesso l'attenzione è soprattutto sulle nuove tecnologie e i nuovi sistemi che permetteranno probabilmente al professionista di lavorare senza troppa manodopera».

La considerazione di fondo?

«Nelle difficoltà bisogna trovare soluzioni scientifiche senza farsi del male e senza farsi mettere i piedi in testa. Il rivenditore deve sempre di più prendere le sue decisioni in autonomia. Vero che noi abbiamo bisogno delle aziende, ma anche lei aziende han bisogno di noi. Il rivenditore specializzato non può permettersi di commettere ulteriori sbagli o vivere di sentimenti. Bisogna iniziare a capire che costi abbiamo e quale macchina ci dà margini autentici».



Dalla lunga esperienza nel settore dei rasaerba a una nuova sfida industriale e commerciale: ampliare la propria offerta con una nuova gamma di trattorini, guardando al futuro con l'obiettivo di continuare a crescere in Italia e sui mercati internazionali

MARINA SYSTEMS, NUOVE SFIDE E NUOVE OPPORTUNITÀ: LA CRESCITA PASSA DAI TRATTORINI

In un mercato del giardinaggio sempre più dinamico e caratterizzato da una crescente selettività da parte di consumatori e operatori professionali, innovare non significa semplicemente introdurre nuovi prodotti, ma saper interpretare con anticipo l'evoluzione delle esigenze. È questa la filosofia che guida **Marina Systems**, azienda di Cisano Bergamasco con oltre trent'anni di esperienza nella produzione di macchine per il giardinaggio. **Nata nel 1991**, l'azienda ha costruito nel tempo la propria identità sulla produzione **Made in Italy**, sulla qualità dei prodotti e su una particolare attenzione al servizio e all'assistenza post-vendita. Gli ultimi mesi hanno confermato quanto il mercato sia diventato imprevedibile. In Europa, inoltre, il segmento tradizionale del tosaerba sta affrontando la crescente concorrenza delle nuove soluzioni robotizzate.

In questo scenario Marina Systems ha scelto di non fermarsi, ma di investire.

Il 2026 rappresenta infatti un anno particolarmente importante per l'azienda grazie al debutto della nuova gamma di **trattorini rasaerba Marina Systems**, un progetto che amplia in maniera significativa il posizionamento del marchio. Dopo decenni dedicati alla progettazione e produzione di rasaerba, Marina porta oggi la propria esperienza anche nel mondo dei trattorini, proponendo macchine pensate per offrire praticità, robustezza e prestazioni su superfici più ampie.

La nuova gamma è composta da tre modelli: il Rider 66, compatto e maneggevole, e i **due 98 Hydro 452**, disponibili nelle versioni con **scarico laterale e con raccolta**. Una proposta che consente di coprire differenti tipologie di utilizzo, dai giardini di dimensioni intermedie fino alle superfici che richiedono maggiore produttività. La risposta del mercato ai primi arrivi è stata particolarmente positiva. I nuovi trattorini, arrivati tra maggio e giugno, sono stati venduti e consegnati rapidamente. Il dato è significativo perché dimostra come, anche in una fase di mercato caratterizzata da prudenza, un **prodotto capace di offrire un reale valore aggiunto riesca a trovare spazio**.

«In un momento in cui il mercato è meno prevedibile – spiega l'azienda – crediamo che la risposta debba essere continuare a investire nel prodotto, nella qualità e nel servizio. Non vogliamo semplicemente seguire il mercato, ma cercare di anticiparne le esigenze».

Questa la direzione intrapresa da Marina Systems: rafforzare ciò che rappresenta la propria identità ed avere il coraggio di entrare in nuovi segmenti.





AGRIEURO POINT A EIMA INTERNATIONAL 2026

AgriEuro Point sarà presente a EIMA International 2026, in programma dal 10 al 14 novembre presso BolognaFiere, per incontrare centri di riparazione, rivenditori e operatori del settore interessati a entrare nel Network. L'appuntamento è al **padiglione 34, stand F9**.

AgriEuro Point è il programma di partnership di AgriEuro rivolto ai centri fisici specializzati nella riparazione e nella vendita di macchine per il giardinaggio e l'agricoltura. Il progetto nasce con l'obiettivo di integrare la forza dell'e-commerce e dei servizi digitali con la presenza, l'esperienza e la competenza degli operatori sul territorio.

Il Network ha già superato le 400 adesioni in Europa, di cui oltre 200 in Italia, e consente ai partner di sviluppare nuove opportunità di lavoro e di ricavo attraverso le richieste provenienti da AgriEuro.com e dall'intero ecosistema AgriEuro Point.

Il programma si articola in tre aree: **Assistenza e Riparazione, Punto di Ritiro e Servizi Point e Vendita Prodotti**. Proprio quest'ultima rappresenta la principale novità presentata in fiera e permette ai partner di accedere in modo semplice e immediato alla vendita online, senza dover sostenere investimenti in approvvigionamento, logistica o infrastrutture tecnologiche.

Attraverso il servizio **Vendita Prodotti**, infatti, il centro partner può proporre ai propri clienti l'intera gamma AgriEuro attraverso due siti web personalizzati, forniti gratuitamente e già completamente strutturati. Ogni AgriEuro Point dispone di un sito vetrina, pensato per rafforzare la presenza online del centro e intercettare nuovi clienti sul territorio, e di un sito e-commerce analogo per funzionalità e catalogo ad AgriEuro.com, con un'offerta di oltre 20.000 prodotti, 130 categorie e 270 brand tra i più prestigiosi del settore.

Il partner può così ampliare la propria offerta ed entrare in nuovi mercati senza immobilizzare capitale in stock né sostenere i costi di sviluppo e gestione di un proprio e-commerce. Pagamenti, gestione degli ordini e logistica sono affidati ad AgriEuro, mentre il partner riceve una remunerazione su ogni vendita generata.

Per conoscere più da vicino il progetto, approfondirne tutti i vantaggi e scoprire come entrare nel Network, ti aspettiamo a EIMA International 2026, al **padiglione 34 – stand F9**.

Per ricevere maggiori informazioni e diventare un AgriEuro Point, scrivici a agrieuropoint@agrieuro.com.

 **ASSISTENZA E RIPARAZIONE**

 **PUNTO DI RITIRO**

 **VENDITA PRODOTTI**



Potente.
Anche in zona goal.



AMBROGIO
R O B O T PROFESSIONAL

LA LINEA PER LE GRANDI AREE VERDI

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



AMBROGIOROBOT.COM

Performante, la parola d'ordine. Sempre di più. I modelli a batteria stanno velocemente superando antichi limiti e tracciando nuove frontiere. Con la forza dell'innovazione e il consenso del professionista. E del rivenditore

GLI AMBIZIOSISSIMI DECESPUGLIATORI

Il livello si alza, toccando parecchie vette. Sale il volume del decespugliatore a batteria, proiettato anche verso il mercato del professionista. S'allarga il campo, sempre di più, sulla base di punti fermi ormai scritti e la voglia di non darsi troppi limiti.

LA SITUAZIONE. La dimensione della macchina è in costante evoluzione, confermato anche dalle vendite. «Il mercato», la certezza dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «ci ha conferma-

to che la richiesta di macchine a batteria non riguarda più soltanto il privato esigente o l'hobbista, ma coinvolge sempre di più anche gli utilizzatori professionali. Oggi i clienti cercano prodotti che garantiscano prestazioni elevate, autonomia e comfort d'utilizzo, senza rinunciare alla praticità». «Nelle ultime stagioni», evidenzia Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «i modelli a batteria sono in costante e significativo aumento, e se prima la scelta era soprattutto nel settore di utilizzo domestico, adesso con la



crescita delle prestazioni e dell'autonomia sta crescendo la domanda anche nel settore professionale e nella manutenzione dei comuni. Ovviamente la velocità di crescita non è così impetuosa come i primi anni, ma comunque è sempre al di sopra di quella dei modelli a scoppio. Con la nostra gamma EGO 56 Volt e Skil 20 Volt offriamo quattro modelli per i profes-

sionisti e sette per il privato, e per il settore della manutenzione professionale offriamo un sistema innovativo di ricarica rapida modulare che può avvenire sia in magazzino o sul furgone durante le ore notturne, che attraverso una Powerbank sul posto di lavoro».

«Per quanto riguarda il marchio Echo», il quadro dell'ufficio marketing di **Cornik**, «abbiamo registrato un leggero incremento delle vendite, grazie all'inserimento dei nuovi modelli introdotti quest'anno: il DSRM3500 nelle versioni con impugnatura a L e a U e il DTT-2100. Il decespugliatore a batteria Echo DSRM-3500 è un modello professionale della gamma X Series, alimentato dalla piattaforma a batteria da 56V, progettato per offrire prestazioni equivalenti a quelle di un motore a scoppio da 35 cc, erogando una potenza meccanica di 1,4 kW. Invece il DTT-2100 si distingue nel mercato per la sua architettura rivoluzionaria: rispetto ai modelli tradizionali a filo o a disco, introduce concetti ingegneristici pensati per la massima sicurezza in contesti urbani e residenziali in quanto consente agli operatori di falciare i bordi delle strade o le aiuole spartitraffico, anche in presenza di passanti, senza dover transennare l'area. Infatti, grazie alla barra falciante a T con lame contrapposte, l'erba viene tagliata "a forbice" senza forza centrifuga e cade a terra per gravità esattamente dove si trova, azzerando il lancio di detriti e il rischio di danni a vetrature, carrozzerie e pedoni».

«Il comparto a batteria», il fermo immagine di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «continua a crescere: il consolidamento dei modelli a 40 V Oleo-Mac BCi 35 ed Efcò DSi 35, insieme alle ottime performance dei nuovi decespugliatori professionali a 56 V Oleo-Mac BCi 530 ed Efcò DSi 530, conferma il successo della gamma. Anche il modello di decespugliatore multifunzione 56 V ci sta regalando grandi soddisfazioni».

«Il mercato del decespugliatore a batteria», racconta Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e comunicazione di **Fiaba**, «sta vivendo una



Husqvarna

fase di crescita anche verso una piena maturità. Se fino a pochi anni fa il confronto era principalmente tra batteria e motore a scoppio, oggi l'attenzione si è spostata su aspetti come le prestazioni, l'autonomia, la modularità delle piattaforme e il valore complessivo dell'investimento. Per la nostra azienda questo si è tradotto in un interesse crescente verso entrambe le gamme che proponiamo: WORX, dedicata all'utente hobbista e Snapper (modello ST82), pensata per applicazioni prosumer. La tecnologia ha ormai raggiunto livelli tali da soddisfare esigenze molto diverse, consentendo al cliente di scegliere la soluzione più adatta al proprio impiego. Abbiamo inoltre osservato un'evoluzione nel comportamento del consumatore, che arriva in negozio sempre più informato. In questo scenario il ruolo del rivenditore diventa ancora più importante: la consulenza qualificata permette di individuare la piattaforma più adatta, valorizzandone le prestazioni e le potenzialità di sviluppo nel tempo».

«Negli ultimi anni», sottolinea Andrea Galliadi, country manager Italia di **Globe Technologies** che ingloba i marchi Cramer e Greenworks, «ab-



Blue Bird



biamo visto una crescita costante della domanda di decespugliatori a batteria professionali. Gli utilizzatori cercano sempre più macchine che offrano prestazioni equivalenti ai modelli a scoppio, ma con minore manutenzione, meno rumore e zero emissioni dirette. Per Cramer questo significa continuare a investire in tecnologia 100% battery ad alte prestazioni, ampliando una gamma in grado di soddisfare sia chi privilegia la maneggevolezza sia chi necessita della massima produttività».

«Il mercato dei decespugliatori», rileva Cristian Berardi, marketing specialist della divisione **Honda Power Products Italia**, «non si sta orientando verso un segmento unico, ma si basa sempre più su una chiara associazione tra tipologia di prodotto e cluster di cliente. Da un lato, la spinta verso la sostenibilità e la praticità ha premiato le soluzioni a batteria, apprezzate per leggerezza, silenziosità e zero emissioni, e il nostro ecosistema di batterie intercambiabili, che ha generato ottime dinamiche di cross-selling grazie alla compatibilità dei caricatori. Dall'altro, questo orientamento non ha intac-

cato il valore della nostra gamma a motore termico: le due anime convivono perfettamente perché rispondono a esigenze distinte, con la tecnologia a batteria scelta prevalentemente per contesti residenziali e urbani, e il motore a scoppio che resta il punto di riferimento imprescindibile per chi richiede massima potenza e autonomia prolungata in ambito professionale».

«Nell'ultimo periodo», osserva Francesco Brazzola, residential sales manager di **Husqvarna**, «il mercato del decespugliatore a batteria ha evidenziato una leggera flessione rispetto ai volumi del 2025. Per quanto riguarda la nostra azienda, non possiamo che confermare questo andamento».

«Il mercato del decespugliatore a batteria», l'istantanea dell'ufficio marketing di **Milwaukee Italia**, «sta vivendo una fase di forte evoluzione, con un interesse sempre maggiore verso soluzioni cordless in grado di sostituire progressivamente i tradizionali modelli a motore a scoppio. Per Milwaukee questo cambiamento rappresenta una conferma della direzione intrapresa negli ultimi anni: sviluppare strumenti professionali capaci di offrire prestazioni elevate, autonomia e massima versatilità. Gli utilizzatori professionali oggi cercano soluzioni affidabili che possano garantire produttività, comfort e riduzione della manutenzione. Potenza, autonomia e maneggevolezza sono quindi diventati elementi fondamentali nella scelta di un decespugliatore destinato al lavoro quotidiano».

«Quello della batteria», la base di Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pel-lenc Italia**, «nonostante un'annata del verde non brillantissima a fronte delle difficili condizioni sia socioeconomiche che ambientali, si conferma ormai un mercato consolidato nel ramo dei decespugliatori. Oggi ogni giardiniere professionista ha nel suo parco macchine una macchina elettrica, in modo da poter intervenire in ogni situazione, nel rispetto di ambiente e persone vicine».

«Nel primo semestre del 2026», lo scenario di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «il mercato dei decespugliatori a batteria ha registrato una fase di rallentamento dopo il forte sviluppo osservato nel periodo post-pandemia. Il mercato consumer ha mostrato una maggiore cautela negli acquisti, con una domanda più selettiva nel segmento delle attrezzature per il giardinaggio, confermando un contesto in evoluzione che offre opportunità di valorizzazione delle soluzioni a maggiore contenuto tecnologico e di servizio. Nonostante questo contesto, il compar-



AI

Intelligenza Artigianale

Il futuro ha ancora le mani dell'uomo



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

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

**la manualità che
diventa qualità**

TECNOLOGIA & TRADIZIONE



to mantiene un ruolo strategico per Stihl. Continuiamo infatti a osservare un crescente interesse verso le soluzioni a batteria da parte degli utilizzatori che ricercano comfort, silenziosità, basse emissioni e semplicità di utilizzo. Il segmento professionale, in particolare, continua a mostrare una buona dinamica grazie alla diffusione delle tecnologie a batteria nelle attività di manutenzione del verde pubblico e privato. Per questo motivo proseguiamo negli investimenti in innovazione, ampliamento di gamma e sviluppo degli ecosistemi batteria. Siamo convinti che il mercato stia attraversando una fase di assestamento fisiologica e che le prospettive di medio-lungo periodo rimangano positive, sostenute dall'evoluzione tecnologica e dalla progressiva transizione verso attrezzature sempre più sostenibili e performanti».

IL FUTURO. E i piani per i prossimi anni? Produttori e distributori hanno già tutto in testa. «Tra i principali focus di prodotti **Husqvarna**», la premessa di Francesco Brazzarola, «la batteria non manca di certo. Ci aspettiamo quindi l'introduzione di nuovi modelli e nuove soluzioni per i professionisti ma anche per il privato. Innovazioni che non vedranno solo il prodotto, ma anche la batteria stessa, ottimizzando ulteriormente la comunicazione tra macchina-batteria per prestazioni ancora maggiori e ottimizzate».

«Il nostro obiettivo», spiega Andrea Galliadi di **Globe Technologies**, «è proseguire nello sviluppo della piattaforma professionale 100% battery, migliorando ulteriormente autonomia, potenza ed ergonomia. Continueremo a proporre soluzioni pensate per il professionista, con un ecosistema di batterie condivise tra numerose attrezzature, così da ridurre i costi di gestione e aumentare l'efficienza operativa».



Emak



EGO

«Il gruppo Yamabiko, produttore del marchio Echo, è sempre impegnato», rivela l'ufficio marketing di **Cormik**, «nello sviluppo di nuovi modelli al fine di rendere la gamma professionale a batteria il più completa possibile. In uscita per la prossima stagione è previsto il nuovo modello DSRM-2100 alimentato dal sistema eFORCE™ da 56 Volt e destinato principalmente ad un uso residenziale avanzato».

«Nei prossimi anni **Blue Bird Industries**», lo sguardo in avanti dell'ufficio marketing dell'azienda vicentina, «punta ad investire nell'evoluzione della gamma, ampliando l'offerta con prodotti sempre più performanti e orientati alle differenti degli utilizzatori. L'obiettivo generale riguarda l'ampliamento delle piattaforme a batteria con prodotti capaci di offrire maggiore autonomia, tempi di ricarica ridotti e prestazioni elevate, mantenendo al tempo stesso affidabilità, ergonomia e semplicità di utilizzo». «Stiamo già lavorando allo sviluppo di ulteriori modelli», il fermo immagine di Giovanni Masini di **Emak**, «uno dei quali sarà introdotto già nella prossima stagione primaverile. L'obiettivo è ampliare progressivamente la gamma, affiancando nuove soluzioni a quelle attualmente disponibili, per costruire nel tempo un'offerta sempre più completa, articolata e capace di rispondere alle diverse esigenze del mercato».

«Per i prossimi anni», la scaletta di **Stihl Italia** annunciata da Francesco Del Baglivo, «il nostro obiettivo sarà quello di consolidare ulteriormente la presenza dei decespugliatori a batteria attraverso investimenti mirati in ricerca e sviluppo, formazione e marketing. Siamo convinti che l'innovazione tecnologica continuerà a svolgere un ruolo determinante nell'evoluzione del mercato, con prodotti



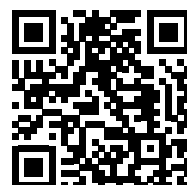
NUOVA MOTOSEGA **MTH 3700**



Compatta, potente e facile da utilizzare,
la nuova MTH 3700 è pensata per i lavori di manutenzione
domestica, dalla potatura di piccoli alberi al taglio della legna
per caminetti e stufe.

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

 efco.it





Pellenc

sempre più performanti, ergonomici e capaci di soddisfare le esigenze degli utilizzatori professionali e privati. In quest'ottica, il recente ampliamento della gamma professionale con modelli come FSA 140 e FSA 250 rappresenta un chiaro segnale della direzione intrapresa: offrire soluzioni ad alte prestazioni in grado di affiancare sempre più efficacemente le attrezzature tradizionali nelle applicazioni più impegnative. Parallelamente continueremo a investire nella formazione della rete specializzata e degli utilizzatori finali, affinché possano sfruttare al meglio i vantaggi della

tecnologia a batteria. Sul fronte marketing, rafforzeremo le attività di comunicazione e le prove pratiche sul campo, strumenti fondamentali per far conoscere le potenzialità di queste soluzioni e sostenere la crescita della categoria nel lungo periodo».

«Nel 2024», commenta Alessandro Barrera di **Brumar**, «abbiamo ottenuto con le nostre gamme a batterie risultati molto buoni con una crescita a doppia cifra, al di sopra della media di mercato. Anche i dati del primo semestre 2025 sono positivi anche se la stagione del taglio erba è partita tardi. Ci aspettiamo una seconda parte di stagione, soprattutto nei mesi di settembre e parte di ottobre clima permettendo, ancora positiva. I nuovi modelli della gamma PRO X stanno mostrando una buona accoglienza per le ottime presta-

zioni che offrono. Fra i modelli di punta vogliamo puntare l'attenzione su uno dei decespugliatori a batteria EGO della gamma PRO X. Il modello STX 4500 sfrutta tutta la tecnologia delle batterie ARC Lithium di Ego, offrendo prestazioni eccellenti per la manutenzione del verde. L'asta in fibra di carbonio garantisce una maggiore robustezza e stabilità ed al contempo un peso ridotto. Il potente motore posteriore è compatibile con tutte le batterie portatili da 5 fino a 12 Ah. Il controllo della velocità variabile offre un lavoro efficiente e sicuro anche in condizioni estremamente difficili. Dotato di una testina a ricarica rapida con un filo da 2,7 mm può lavorare anche con il disco in acciaio a tre denti per affrontare sterpaglie e sottobosco fitto».

«Continueremo ad investire nello sviluppo delle attrezzature», afferma Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «in modo da offrire ancora ai giardinieri professionisti soluzioni tecnologiche all'avanguardia, in grado di rispondere alle esigenze più specifiche».

«Rimanere presenti», il punto di Cristian Berardi di **Honda Power Products Italia**, «nel mercato dei prodotti a batteria e al contempo puntare su quelli termici, differenziando i due segmenti e posizionandoli nel miglior modo possibile per rispondere a ogni esigenza di mercato».

«L'obiettivo di **Milwaukee**», il traguardo fissato dall'ufficio marketing della filiale italiana della casa americana, «è continuare a investire nello sviluppo tecnologico, lavorando sull'evoluzione dei motori brushless e delle batterie per offrire strumenti sempre più performanti, compatti ed efficienti. Dal confronto costante con gli operatori professionali emergono esigenze precise: maggiore autonomia, minori ingombri e strumenti sempre più equilibrati e semplici da utilizzare anche nelle applicazioni più impegnative. Questi elementi rappresentano un pilastro fondamentale nella crescita della nostra gamma professionale per la cura del verde, con l'obiettivo di proporre soluzioni in grado di rispondere concretamente alle necessità degli utilizzatori».

AL MASSIMO. Potenza e produttività, alla base di tutto. «Il nostro top di gamma», la panoramica dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «è rappresentato dal decespugliatore BC 23-800 della linea 50.4 V. Grazie al motore brushless ad alte prestazioni e alla possibilità di utilizzare la batteria a zaino da 50.4 V - 18 Ah, la macchina offre elevata autonomia e una produttività adatta



Stihl



GAMMA SOFFIATORI

AIRION

Prestazioni, ergonomia e silenziosità; la gamma di soffiatori Pellenc ideali per ogni utilizzo!



AIRION 3



AIRION BACK PACK



AIRION E



Milwaukee®

anche ad applicazioni professionali e continuative. È disponibile con impugnatura singola o doppia per adattarsi alle diverse esigenze operative e rappresenta la dimostrazione concreta di quanto la tecnologia a batteria abbia ormai raggiunto livelli di potenza e affidabilità molto vicini alle tradizionali motorizzazioni a scoppio. Ad affiancarlo vi è il modello BC 22-800 L, particolarmente apprezzato per la sua combinazione di potenza, efficienza e praticità. Con voltaggio massimo di 21 V e motore brushless, offre una potenza di taglio ottimale e un'eccellente efficienza energetica, rendendolo ideale sia per utenti domestici che semi-professionisti».

«Oggi il nostro modello più performante per l'ambito professionale è il decespugliatore a batteria Husqvarna 535iLXT», precisa Francesco Brazzaro di **Husqvarna**, «una macchina robusta progettata per un uso a tempo pieno che raggiunge livelli di produttività pari ad un motore a scoppio di 35cc. Le sue prestazioni elevate sono garantite dal motore brushless E-TORQ da 11.500 giri al minuto e da un diametro di taglio di 45 cm. Oltre ad essere ben bilanciato e leggero, assicura un funzionamento facile ed efficiente grazie all'impugnatura a "U", alla tastiera intuitiva e alla testina ErgoFeed, che consente di alimentare il filo direttamente con la pressione di un pulsante. Se abbinato alla batteria Husqvarna 40-B540X può lavorare per 50 minuti, 1.15 h se abbinato alla lama per erba».

«I decespugliatori a batteria professionali Oleo-Mac BCi 530 ed Efco DSi 530, alimentati da una batteria a 56 V», sottolinea Giovanni Masini di **Emak**, «offrono prestazioni elevate grazie al

motore brushless da 1 kW (1,34 Hp), una potenza equivalente a quella di un decespugliatore a scoppio da 30 cm³. Dispongono di quattro livelli di velocità selezionabili dal display centrale e di un acceleratore proporzionale, che consente di modulare con precisione il regime di rotazione in base al tipo di lavorazione. Le curve di potenza sono state ottimizzate per garantire un'elevata efficienza anche ai regimi più bassi, con il vantaggio di contenere i consumi energetici e prolungare l'autonomia della batteria. In questo modo è possibile affrontare sia interventi di rifinitura sia lavori più impegnativi, con il giusto equilibrio tra potenza, autonomia e comfort d'uso».

«Oggi i decespugliatori a batteria», garantisce Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «hanno raggiunto livelli di prestazione impensabili fino a pochi anni fa, tanto da rappresentare una valida alternativa alle equivalenti macchine a scoppio in numerose applicazioni professionali. Nel caso di Stihl, il riferimento della gamma è il FSA 400, che sviluppa una potenza meccanica continuativa di 2,0 kW ed è dotato di un diametro di taglio fino a 520 mm, caratteristiche che gli consentono di affrontare con elevata produttività lo sfalcio di erba alta, la triturazione di sottobosco e il diradamento di giovani piante. Il modello è infatti comparabile, per prestazioni, a decespugliatori professionali a scoppio di fascia elevata. Anche il nuovo FSA 250, con 1,6 kW di potenza meccanica, diametro di taglio fino a 480 mm e peso contenuto di soli 5,6 kg, offre un eccellente rapporto tra produttività, ergonomia e comfort operativo. Questi dati dimostrano come la tecnologia a batteria sia ormai in grado di soddisfare le esigenze di molti professionisti del verde, garantendo prestazioni elevate, minore rumorosità e assenza di emissioni allo scarico senza compromettere l'efficienza operativa».

«Il modello più performante», ribadisce l'ufficio marketing di **Cormik**, «è proprio il nuovo DSRM-3500, paragonabile ad un modello a scoppio da 35 cc di cilindrata, zero emissioni e minima rumorosità. È disponibile sul mercato italiano in due differenti configurazioni d'impugnatura: DSRM-3500L, dotato di impugnatura singola ad anello (loop), ideale per muoversi con agilità negli spazi stretti e per le rifiniture di precisione. DSRM-3500U, con impugnatura doppia a manubrio (U-handle), progettata per garantire un controllo ottimale e ridurre l'affaticamento durante lo sfalcio di ampie aree scoscese o in pendenza. Grazie al sistema AutoBoost regola in automatico la potenza

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

ORGANIZED BY
federunacoma
eima
INTERNATIONAL
T W E N T Y S I X

Saremo presenti:
PADIGLIONE 34
STAND E10



www.ipierre.eu

erogata e i consumi in base alla resistenza e alla densità dell'erba riscontrata, ottimizzando così la durata della carica».

«Oggi», il punto di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «siamo in grado di proporre una gamma di decespugliatori a batteria con potenze paritetiche rispetto ai tradizionali motori endotermici di pari cilindrata; i professionisti sono in grado di intervenire in qualunque contesto con i nostri decespugliatori professionali Pellenc».

«Il nostro modello di punta è il TB20H», la chiave di Andrea Galliadi di **Globe Technologies**, «un decespugliatore professionale che sviluppa una potenza nominale di 2,0 kW, con una potenza di picco fino a 2,4 kW, prestazioni che lo rendono un'alternativa concreta ai tradizionali modelli a benzina di fascia professionale. È progettato per affrontare lavori gravosi e prolungati, mantenendo elevata capacità di taglio e comfort per l'operatore».

«La tecnologia a batteria», evidenzia l'ufficio marketing di **Milwaukee Italia**, «ha raggiunto oggi livelli di performance che fino a pochi anni fa erano impensabili. Il decespugliatore bike M18 F2BCU, alimentato da due batterie M18™, offre una potenza superiore rispetto a un modello a scoppio da 36 cc, con livelli di coppia di picco nettamente superiori rispetto ai motori tradizionali. All'interno della gamma troviamo anche il nuovo decespugliatore M18 FGTR con impugnatura a delta, dotato di un motore capace di erogare fino a 1,76 CV, garantendo prestazioni superiori rispetto a un model-

lo a scoppio da 31 cc. Questi risultati dimostrano come la piattaforma batteria possa oggi rappresentare una valida alternativa professionale».

«Ormai i modelli a batteria», la certezza di Alessandro Barrera di **Brumar**, «hanno raggiunto prestazioni simili se non superiori ai paritetici modelli a scoppio. Una parte molto significativa del successo della motorizzazione a batteria è l'affidabilità, la facilità di avviamento e utilizzo, le vibrazioni molto ridotte e la manutenzione praticamente nulla. Oltre anche ad una più attenta attenzione alla cura dell'ambiente e dell'operatore. In più la tecnologia delle batterie avrà un notevole salto di qualità e cresceranno potenza ed autonomia, che sono le richieste che soprattutto i professionisti richiedono sempre più per abbandonare i modelli a scoppio e passare definitivamente alla motorizzazione cordless, con tutti gli altri vantaggi che abbiamo evidenziato prima».

BEL MOSAICO. Tanti tasselli messi insieme. Rafforzati, moltiplicati, lucidati. A formare interessantissimi mosaici.

«Il grande comune denominatore di tutta la nostra offerta nel segmento dei decespugliatori a batteria», dichiara Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «è rappresentato dal perfetto connubio tra affidabilità e prestazioni, capaci di garantire standard del tutto equivalenti a quelli dei tradizionali modelli a scoppio. L'ottimo bilanciamento, il raffreddamento attivo della batteria e i tastierini intuitivi rendono i decespugliatori Husqvarna sono la scelta ideale per ogni utente».

«Prestazioni», assicura Giovanni Masini di **Emak**, «paragonabili a quelle dei modelli a scoppio, unite a tutti i vantaggi della batteria: minori emissioni, rumorosità e vibrazioni, maggiore semplicità di utilizzo e manutenzione».

«Il filo conduttore della nostra gamma è l'equilibrio tra prestazioni, autonomia, facilità d'uso ed ergonomia. Si tratta», specifica l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «di prodotti progettati per offrire un'esperienza di lavoro efficace e confortevole, grazie a motori brushless ad alta efficienza, batterie al litio di ultima generazione e un design studiato per ridurre l'affaticamento dell'operatore. L'obiettivo è mettere a disposizione dell'utilizzatore macchine affidabili, semplici da usare e capaci di rispondere alle esigenze di un mercato in continua evoluzione».

«Il grande comune denominatore della proposta **Stihl**», racconta Francesco Del Baglivo, «nel seg-



Honda

mento dei decespugliatori a batteria è la capacità di coniugare prestazioni professionali, ergonomia e sostenibilità all'interno di un unico ecosistema. Oggi la tecnologia a batteria non viene più scelta soltanto per la silenziosità o l'assenza di emissioni allo scarico, ma soprattutto per la produttività che è in grado di garantire nelle applicazioni quotidiane. La nostra gamma è stata sviluppata per offrire prestazioni costanti, elevato comfort operativo e grande versatilità grazie alla possibilità di utilizzare diversi utensili di taglio in funzione delle specifiche esigenze di lavoro. Particolare attenzione viene inoltre dedicata al bilanciamento delle macchine, alla riduzione delle vibrazioni e alla semplicità di utilizzo, aspetti sempre più apprezzati dai professionisti della manutenzione del verde. A tutto questo si aggiunge il valore dell'ecosistema batteria Stihl, che consente di utilizzare la stessa piattaforma energetica su più attrezzature, migliorando efficienza, flessibilità e gestione del parco macchine. È questa visione integrata che rappresenta oggi il principale elemento distintivo della nostra offerta».

«L'intera gamma **Pellenc**», assicura Marco Guarino, «è progettata e basata su criteri specifici; ergonomia assoluta durante il lavoro, prestazioni al top della categoria e lunga durata nel tempo con bassa manutenzione. La gamma di decespugliatori Excelion non fa eccezione, portando avanti così la migliore tradizione e i marchi di fabbrica Pellenc». «Prevediamo un 2026 stabile», l'istantanea di Cristian Berardi di **Honda Power Products Italia**, «ma caratterizzato da una segmentazione più definita: una crescita costante del cordless per le aree urbane e il settore privato, spinta da normative e sensibilità ambientale, e una solida tenuta del motore termico nei segmenti professionali dove potenza e autonomia restano cruciali. La macchina-chiave per quest'anno sarà quindi la flessibilità strategica della nostra offerta, in grado di coprire ogni mutamento del mercato».

«Il punto di forza della gamma **Milwaukee**», l'istantanea l'ufficio marketing della filiale italiana, «è sicuramente la piattaforma M18™, un sistema unico che permette di utilizzare le stesse batterie su centinaia di soluzioni professionali. Nei decespugliatori questa tecnologia si traduce in un perfetto equilibrio tra potenza, autonomia e praticità d'utilizzo. Le batterie M18™ garantiscono infatti elevate prestazioni mantenendo dimensioni contenute e un peso ottimizzato, contribuendo a migliorare il comfort dell'operatore durante le attività

più prolungate. È proprio questa combinazione tra tecnologia, flessibilità e prestazioni professionali che rende la gamma Milwaukee una soluzione ideale per chi opera quotidianamente nella cura del verde».

«I decespugliatori professionali a batteria Echo», il filo conduttore dell'ufficio marketing di **Cornik**, «hanno in comune il sistema 56 eForce (che garantisce un'erogazione al 100% della potenza costante dall'inizio del lavoro fino al completo esaurimento della carica), il motore brushless ad alta efficienza e l'ottimo bilanciamento. Con un unico sistema è possibile alimentare sia le macchine della gamma farmer che quelle della gamma professionale. Le batterie disponibili sono due: quella da 2.5 Ah (113 Wh / 126 Wh), leggera ed ergonomica, ideale per lavori di precisione che richiedono massima manovrabilità e quella da 5.0 Ah (226 Wh / 252 Wh), pensata per sessioni di lavoro prolungate e impegnative. Garanzia estendibile».

«Il comune denominatore della gamma Cramer», il quadro di Andrea Galliadi di **Globe Technologies**, «è offrire la macchina giusta per ogni esigenza professionale, senza compromessi sulle prestazioni. Chi cerca la massima leggerezza e maneggevolezza può orientarsi sul T13, ideale per lavori di rifinitura e utilizzi prolungati. Chi invece ha bisogno della massima produttività trova nel TB20H una soluzione di livello professionale, pensata per gli impieghi più impegnativi. In entrambi i casi, l'obiettivo è garantire efficienza, comfort, affidabilità e tutti i vantaggi della tecnologia a batteria».



CHI NON SI FORMA, SI FERMA

di Alessandro Di Fonzo

Ti scrivo da Lisbona durante una pausa. Avevo voglia di spiegarti questi concetti e certe emozioni che, in questo momento, sono sincere e forti. **Sono venuto in Portogallo per una mastermind** compresa in un percorso di crescita aziendale che ho acquistato a fine luglio.

Ma andiamo per gradi, prima **ti spiego cosa è una mastermind**. È un gruppo ristretto di imprenditori che si riunisce con l'obiettivo di **aiutarsi reciprocamente a crescere, prendere decisioni e risolvere problemi**, mettendo in comune esperienze, competenze, contatti e punti di vista.

La differenza rispetto a un corso è importante e te la spiego. In un corso c'è qualcuno che insegna e altri che imparano; in una mastermind il valore nasce soprattutto dal confronto tra i partecipanti. Questo confronto è gestito e supportato da imprenditori/formatori che hanno organizzato l'evento e che hai pagato per far evolvere te e la tua azienda.

Tipicamente funziona così:

- ogni partecipante porta obiettivi e/o problemi;
- il gruppo analizza la situazione e offre feedback, esperienze e possibili soluzioni;
- si condividono strategie, errori, numeri e opportunità;
- spesso si stabiliscono azioni concrete da realizzare entro una determinata tempistica;

Il termine deriva dal concetto di "mastermind" reso celebre dal famoso autore di crescita perso-



nale Napoleon Hill: l'idea è che dall'unione coordinata di più menti possa emergere una capacità di pensiero e di soluzione superiore a quella della somma delle singole parti. Così è: in tre giorni ho trovato soluzioni e fatto un salto di crescita professionale e personale che probabilmente, da solo, non avrei fatto nemmeno in cinque anni. Anzi, non lo avrei fatto mai, perché non esiste una scienza infusa che ti permette di acquisire informazioni che non impari a tavola con i tuoi genitori quando sei piccolo, tantomeno al bar con i colleghi.

La domanda per te è: **quanto vale fare in tre giorni quello che, mettiamo, faresti in cinque anni?**

Mi stupisce come l'imprenditore medio italiano ripudi l'idea di investire in formazione, convinto che con il tempo, e non si sa bene attraverso quale misterioso meccanismo, gli arriveranno da sole le informazioni necessarie per far crescere la propria azienda.

Ops, ho detto CRESCITA DELL'AZIENDA. E anche qui c'è un problema, sul tema in tanti ti rispondono: *"Ma io sto bene così"*. D'altronde, il nonno ci ha sempre insegnato a vederla così: *"Chi si accontenta gode"*.

I problemi principali dell'imprenditore italiano sono due. Il primo è che ha una serie di problemi aziendali che si porterà dietro per tutta la vita, ma è inconsapevole del fatto che potrebbe risolverli semplicemente pagando qualcuno che ha già percorso la sua stessa strada e che, quindi, quei problemi li ha già risolti.

Ed è drammatico, perché la logica deduzione diventa: *"Sono problemi del settore, li hanno tutti, fa parte del gioco. Se scegli questo lavoro, questa roba te la devi beccare"*.

Il secondo problema è che il nonno è morto trent'anni fa, e mi dispiace. Ma mi dispiace ancora di più che ci sia gente che continua a seguire le sagge indicazioni di chi ha vissuto in un'era geologica che, data la velocità a cui sta andando il mondo in questo momento, è ormai paragonabile alla preistoria: quando per strada, fermi al semaforo, non incontravi gli scooter, ma dinosauri. Ti propongo una sistemazione molto fedele, intervenendo soprattutto su fluidità, punteggiatura e forza di alcuni passaggi.



Ho trattato più volte il tema della formazione e dell'implementazione della conoscenza. Ma, vista l'importanza dell'argomento e sentendone ancora fresco l'effetto sulla mia pelle, ho deciso di riprenderlo. La mia è una vera e propria missione perché, se supporto e ho a cuore la crescita delle aziende della filiera del verde, mi interessa ancora di più il tema dell'equilibrio tra vita e lavoro. Troppi professionisti e imprenditori si sobbarcano un'incredibile mole di lavoro e carichi di stress disumani, mettendo in secondo piano gli affetti, la famiglia, gli amici e, soprattutto, la cosa più importante: se stessi.

Con il mio team stiamo lavorando per portare sul mercato programmi di consulenza che aiutino strategicamente le aziende, ma che siano anche in grado di supportare personalmente l'imprenditore. Perché, e con questa "passo e chiudo", pochi hanno davvero compreso che, se non sei tu il primo a stare bene, nulla può funzionare davvero intorno a te: l'azienda, la famiglia, la vita.

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

V E T R I N A

KRESS

Voyager 60, il futuro è già presente
La manutenzione professionale ai più alti livelli

L'automazione sta cambiando il modo di gestire il verde professionale e Kress continua a guidare questa trasformazione. Con il nuovo Voyager 60, la cura di grandi aree verdi entra in una nuova era, fatta di maggiore efficienza, continuità operativa e ottimizzazione delle risorse. Pensato per affrontare le sfide quotidiane delle imprese del verde, Voyager 60 rappresenta una soluzione innovativa che consente di ripensare l'organizzazione del lavoro, liberando gli operatori dalle attività più ripetitive e permettendo loro di concentrarsi su interventi a più alto valore aggiunto. Un progetto che non si limita a innovare una macchina, ma introduce un nuovo approccio alla gestione professionale del verde, destinato a ridefinire gli standard del settore.



FERRARI GROUP

PROline: la forza della qualità professionale
Mix di solidità costruttiva, cura dei dettagli e funzionalità



Pensata per chi cerca affidabilità, robustezza e praticità, PROline è la gamma professionale di carrelli avvolgitubo e portasacchi in metallo firmata **Ferrari Group** e **Ipierre**. Una linea progettata per affrontare con sicurezza le esigenze del lavoro quotidiano, combinando solidità costruttiva, cura dei dettagli e funzionalità. I carrelli avvolgitubo PROline sono realizzati con materiali e componenti selezionati per garantire resistenza nel tempo, anche nelle condizioni di utilizzo più impegnative. La lamiera pre-zincata offre un'elevata protezione contro ossidazione e corrosione, mentre gli spessori dei materiali assicurano robustezza e stabilità. Particolare attenzione è dedicata anche alla praticità d'uso: dal sistema di fissaggio del rullo alla maniglia in metallo con manovella girevole, fino alle diverse configurazioni di ruote e raccordi disponibili. PROline è la sintesi di esperienza produttiva, tecnologia e attenzione alla qualità: strumenti professionali costruiti per durare.

VOLPI ORIGINALE

Made in Volpi, già dal 1879
Il valore dell'eccellenza italiana

Chi lavora nella cura del verde sa che ogni giornata porta sfide diverse. Per questo abbiamo scelto di trasformare l'esperienza sul campo in attrezzi intuitivi, sicuri e affidabili, pensati per rendere ogni gesto più semplice ed efficace. La nostra innovazione parte sempre dai bisogni reali di chi usa i nostri utensili: che si tratti di irrorazione, potatura o raccolta olive. Così nascono prodotti che definiamo Made in Volpi, ad **Eima allo stand D7 del padiglione 34** con tutte le sue novità. Perché alla qualità dell'eccellenza italiana aggiungiamo l'ingegnosità di chi, dal 1879, lavora con passione al fianco di professionisti e hobbisti.



VESCO ITALY

**Vesco Trackmower, il trinciasarmenti dai nuovi confini
Avanzamento assai fluido, guida precisa al millimetro**



Vesco Trackmower è il nuovo punto di riferimento nel mondo dei trincia-sarmenti: potente, affidabile e progettato per lavorare dove gli altri non arrivano. Perfetto per lo sfalcio di erba alta fino a 1.5 mt e rami fino a tre cm di diametro. Il sistema di taglio a lame flottanti con larghezza di passata da 80 cm è studiato per aree impervie, pendii, scarpate e zone pericolose, garantisce risultati eccellenti anche nei contesti più difficili. Il cuore di Vesco Trackmower è il suo esclusivo sistema di alimentazione ibrido, che combina un motore endotermico 4T ad alte prestazioni da 17 CV di potenza massima con due motori elettrici da 2.000 W totali. Questa tecnologia assicura un avanzamento estremamente fluido, una guida precisa al millimetro grazie agli encoder integrati e una potenza costante in ogni condizione. Un vantaggio reale e immediato.

ZANETTI MOTORI

**La tradizione proiettata verso il futuro anche del giardinaggio
Motori al massimo, l'evoluzione della potenza è servita**

I motori Zanetti Motori, all'EIMA al padiglione 33 stand C11, proiettano la tradizione verso il futuro dell'agricoltura, dell'edilizia e del giardinaggio. Ingegnerizzazione all'avanguardia, efficienza ed elevate prestazioni definiscono una gamma completa progettata per valorizzare ogni applicazione, dalle motozappe alle motocarriole, dai generatori fino alle motopompe. Una risposta concreta per ogni esigenza con motorizzazioni ad albero orizzontale o verticale. Per la Gamma Benzina si va dalle soluzioni ultraleggere della serie ZBM Mini, agli iconici motori ZEN, all'elevata coppia dei monocilindrici ZBM, HBM e ZBMV, fino alla potenza dei bicilindrici OHV e alla versatilità della versione ZBMR con riduttore. Per la Gamma Diesel la robustezza e l'affidabilità duratura delle serie ZDM e S, affiancate dall'EV 510 Stage V, progettato per ridurre le emissioni nel pieno rispetto dell'ambiente. Per i rivenditori «il valore aggiunto è una partnership solida: presenza capillare e storica sul territorio, ricambi sempre disponibili e un'assistenza tecnica specializzata e tempestiva».



SABART

**Oregon® SpeedCut™ Max 70TXL è speciale
Più velocità, più controllo, zero compromessi**

Progettata per arboristi e professionisti del settore forestale, la nuova Oregon® SpeedCut™ Max 70TXL combina elevate prestazioni di taglio, fluidità e controllo, anche nelle situazioni più complesse e negli spazi più ristretti. Il dente Full Chisel, caratterizzato da una geometria di affilatura brevettata e da un'aletta di scarico ottimizzata, garantisce un taglio rapido ed efficace e una maggiore capacità di evacuazione del truciolo. Il cuore della 70TXL è l'Optimized Bumper Drive Link: una speciale geometria della maglia motrice sviluppata per lavorare in sinergia con il dente, aumentando la reattività della catena e contribuendo a ridurre il contraccolpo, senza penalizzare le prestazioni di taglio. La Low Vibration Heel, grazie alla ridotta distanza tra catena e barra, contribuisce a dissipare l'energia e a ridurre le vibrazioni del 25% o più, aumentando il comfort dell'operatore.



V E T R I N A

PRATOVERDE

IcoCar Highlander Lithium 4x4, di casa fra i terreni più complessi
Prestazioni al massimo sia su strada che fuoristrada

IcoCar Highlander Lithium 4x4, veicolo utilitario L7e omologato UE, è progettato per terreni impegnativi. Dotato di un potente motore a corrente alternata da 15,0 kW (30 kW di potenza di picco), di una batteria al litio LiFePO da 200 Ah a lunga durata e di una vera trazione integrale 4x4, l'Highlander offre le massime prestazioni sia su strada che fuoristrada. Con una velocità massima di 50 km/h, un carico utile di 309 kg, freni idraulici sulle 4 ruote, un robusto telaio in acciaio e un ampio pianale di carico (83x112x26 cm), è ideale per l'uso professionale in comuni, località turistiche, agricoltura, industria e impianti sportivi. Caratteristiche premium come il parabrezza laminato con tergicristallo, lo schermo LCD da 7", la telecamera posteriore e i sedili in similpelle sono inclusi di serie.



MARINA SYSTEMS

Nuova gamma di trattorini, per il privato e le grandi estensioni
Più il rider, in primis compatto e maneggevole



La nuova gamma di trattorini rasaerba Marina Systems è pensata per chi cerca potenza, praticità e affidabilità, senza rinunciare a un eccellente rapporto qualità/prezzo. Una gamma completa, progettata per rispondere alle diverse esigenze di manutenzione del verde, dal giardino privato alle superfici fino a 15.000 m². I modelli da 98 cm rappresentano il cuore della gamma: motore OHV da 452 cc e 9,2 kW, trasmissione idrostatica, avviamento elettrico e due lame assicurano prestazioni e semplicità di utilizzo. La possibilità di scegliere tra raccolta e scarico laterale, insieme alla funzione mulching inclusa nella versione con raccolta, rende questi trattorini estremamente versatili. Completa la gamma il nuovo rider Marina da 66 cm, compatto e maneggevole, con trasmissione CVT e tre modalità di gestione dell'erba: raccolta, scarico laterale e mulching.

GARDHEAVEN

Dopo l'outdoor, la frontiera della nebulizzazione
Le gamme Comfort ed Hobby al centro della scena

Dopo 40 anni di esperienza nell'outdoor, la proprietà di Gardheaven ha scelto di entrare nel mercato del gardening con sistemi di nebulizzazione ad alta pressione per raffrescamento, trattamenti antizanzare e diffusione di aromi. Gardheaven sarà presente a **EIMA, padiglione 34, stand G1**. Le gamme

Comfort, Hobby e le due novità del salone si rivolgono a giardini, pergole, terrazze e spazi esterni di hotel e ristoranti. Il dosaggio proporzionale automatico regola la miscelazione in funzione della portata d'acqua; app e tastierino consentono di programmare i cicli. Le configurazioni a una o due linee permettono di adattare la distribuzione alle aree da servire. Per rivenditori e installatori del verde, una proposta per la fruibilità dell'outdoor, configurabile secondo spazi, ugelli e prodotti utilizzati.



BLUE BIRD INDUSTRIES

**Remote Control FM 25-75H, la soluzione a tutto
Manovrabilità totale, in ogni contesto**

Vegetazione tenace, argini, zone invase da rovi e sterpaglie, pendenze fino a 30°: terreni complessi e difficili che fino a ieri significavano fatica e rischio. Con il Remote Control FM 25-75H, Blue Bird Industries porta la sicurezza a distanza, fino a 200 metri, senza rinunciare a potenza e precisione. Il cuore pulsante è un motore Honda GXV Twin 630 cc affiancato da due motori brushless da 1500 W, per una spinta costante anche nei contesti più impegnativi. Le lame flottanti e il piatto di taglio da 73.5 cm seguono ogni irregolarità del terreno, garantendo un taglio uniforme su erba, sterpaglie e rovi. Il design robusto e la struttura ottimizzata permettono un'elevata manovrabilità, assicurando stabilità su terreni sconnessi e pendenze elevate. La macchina è adatta a diversi contesti, come aree agricole, forestali, frutteti, parchi e grandi giardini, e può essere utilizzata per sfalcio, pulizia e manutenzione del verde. Il sistema radiocomandato consente di lavorare in sicurezza, riducendo l'esposizione a rischi legati a pendenze o ostacoli.



KUBOTA GIANNI FERRARI

**V50 Cruiser, fra tradizione e innovazione
Gamma V40, su il sipario su un nuovo modello**

A conclusione di un anno celebrativo importante per Gianni Ferrari saranno riproposti all'EIMA gli ultimi esemplari delle versioni in edizione speciale e limitata di due modelli iconici della gamma. La V50 Cruiser con cabina completamente ridisegnata sarà al centro dell'area dedicata al verde pubblico. Ancora più compatta e confortevole per affrontare lunghe giornate di lavoro in condizioni difficili, al riparo da temperature elevate o dal freddo, da polveri e pollini. Potente, affidabile, stabile e performante. La V50 Cruiser è una macchina adatta sia alle attività di cura del verde primaverili ed estive, che alle attività di manutenzione e pulizia dei mesi invernali in cui fogliame e neve occupano le strade: può essere infatti equipaggiata con spazzatrici di vario genere, lama da neve e spargisale. A Bologna sarà inoltre presentato in anteprima il prototipo di un nuovo modello della gamma V40, per soddisfare le differenti esigenze di professionisti e manutentori.



FALKET

**Ultraleggera Aero X, per una potatura impeccabile
Quattro modelli, massima resistenza, stress al minimo**

La nuova linea Aero X di Falket comprende quattro modelli di forbici da potatura bypass ultraleggere, dal peso di soli 170 -180 gr progettate per garantire il massimo comfort, ridurre al minimo lo sforzo e assicurare tagli precisi e puliti. Le lame, realizzate in acciaio ad alto tenore di carbonio, lavorate con tecnologia CNC e sottoposte a trattamento di tempra, offrono un'elevata resistenza, leggerezza e un perfetto bilanciamento. Il sistema bullone-dado antisvitamento garantisce stabilità e affidabilità nel tempo, mentre il doppio ammortizzatore contribuisce ad assorbire gli impatti, riducendo lo stress sul polso. L'impugnatura ergonomica assicura una presa sicura, stabile e confortevole. La gamma è disponibile nei modelli 1826 e 2026, rispettivamente di 18 e 20 cm di lunghezza, e nelle versioni 1826 Moon e 2026 Moon. Progettate e realizzate a Premana, capitale mondiale delle lame da taglio.



V E T R I N A

STIHL

RZA 142 e RZA 254, il calcio d'inizio dei raggio zero
La batteria fa rima con produttività, comfort e precisione

Stihl entra nel segmento dei trattorini a raggio zero con i nuovi RZA 142 e RZA 254, modelli a batteria progettati per garantire elevata produttività, comfort e precisione di taglio. Pensati per utenti privati esigenti e professionisti del verde, i nuovi RZA sfruttano la tecnologia Zero Turn che permette di ruotare sul proprio asse, riducendo i tempi di manovra e aumentando l'efficienza operativa fino al 45% rispetto a un tradizionale trattore rasaerba. L'RZA 142 dispone di un piatto di taglio da 107 cm e batteria integrata LiFePO4 da 3 kWh, ideale per superfici fino a 9.200 m², mentre l'RZA 254, con piatto da 137 cm e batteria da 5 kWh, raggiunge una capacità di lavoro fino a 17.500 m². Dotati di motori elettrici indipendenti per la trazione, display digitale, illuminazione LED, sedile ergonomico e comandi intuitivi.



KRAMP ITALIA

Affidabilità allo stato puro, per ogni necessità
Ai grandi marchi s'aggiunge anche Rato



Kramp propone un ampio assortimento per la manutenzione del verde, con marchi di riferimento per motori e macchine professionali: Briggs & Stratton, Honda, Kawasaki, Kohler, Loncin, MTD, Stiga, Castelgarden, AL-KO, Etesia e Sabo. La gamma Loncin è stata ampliata con nuovi motori e una maggiore disponibilità dei relativi ricambi. L'offerta si arricchisce anche con Rato, nuovo brand che combina affidabilità, versatilità e convenienza. La gamma comprende motori completi a benzina per rasaerba e altre applicazioni, ai quali si aggiungeranno nei prossimi mesi i ricambi originali. Nel mondo delle trasmissioni è stata inoltre introdotta la distribuzione del marchio Hydro-Gear che si affianca ad altri importanti marchi come Tuff Torq e Peerless. Queste novità confermano l'impegno di Kramp nell'offrire ai professionisti del verde un unico punto di riferimento per motori, trasmissioni, componenti e ricambi.



MINELLI

ENER-Q4 Premium è potenza, leggerezza e maneggevolezza
Ergonomia e perfetto bilanciamento le grandi priorità

Minelli presenta il nuovo ENER-Q4 Premium, l'ultima evoluzione della propria gamma di potatori a catena a batteria, sviluppato con particolare attenzione alle esigenze dell'utilizzatore professionale. Il progetto nasce dall'esperienza maturata da Minelli in oltre vent'anni di sviluppo di attrezzature a batteria per la potatura e punta a coniugare caratteristiche spesso difficili da trovare nello stesso prodotto: grande potenza, leggerezza e maneggevolezza. ENER-Q4 Premium è stato progettato per affrontare un utilizzo intensivo, offrendo elevate prestazioni di taglio, affidabilità e autonomia, senza rinunciare al comfort dell'operatore. Particolare attenzione è stata dedicata all'ergonomia e al bilanciamento della macchina, per rendere il lavoro più agevole anche durante impieghi prolungati.



PELLENC ITALIA

La completezza di gamma al centro di tutto
Come il nuovo Rasion 3, come Essential

Sempre più completa e polivalente la gamma Pellenc, con l'obiettivo di rendere il lavoro dei giardinieri professionisti sempre più semplice, rapido ed efficiente. Una gamma di attrezzature che sfrutta le batterie multifunzione e i motori brushless, e che si rivela un mix ideale di pesi, dimensioni e performance; oggi è possibile effettuare tutte le principali operazioni di manutenzione del verde sfruttando tutta la tecnologia Pellenc, e lavorando in assenza di gas di scarico nel costante rispetto di ambiente e operatore. Una gamma di rasaerba ampliata con l'arrivo del nuovo Rasion 3 e che vede in arrivo ulteriori novità, la nuova gamma Essential dotata di batterie on-board che fa della semplicità di utilizzo e di un rapporto qualità prezzo eccezionali i suoi punti di forza, sono solo alcuni dei plus introdotti dall'azienda negli ultimi mesi. Pellenc lavora costantemente a stretto contatto con i giardinieri in modo da raccogliere ogni tipo di feedback, proponendo allo stesso tempo soluzioni tecnologiche all'avanguardia.



GRILLO

Ready To Go e Custom Ready: qualità assoluta
Tutta l'evoluzione dei motocoltivatori

Due nuove linee di motocoltivatori, proposte che valorizzano ulteriormente la proposta Grillo. Come la Ready To Go, macchine per tutte le esigenze, fornite complete e pronte all'uso. Massima economia, massima praticità, massima disponibilità e, come sempre, la massima qualità Grillo. Come la Custom Ready, top di gamma da completare secondo specifica richiesta. Risultato? Massima dotazione di serie, massima ergonomia nei comandi, massima scelta. Con accessori sempre a misura di cliente.



SABRE ITALIA

GMZT48LC, longevità totale e costi al minimo
Piatto uscito dalla carpenteria in acciaio saldato

Il nuovo GMZT48LC rider raggio zero 400-48" si presenta all'EIMA come il nuovo punto di riferimento per il mercato della manutenzione del verde, combinando prestazioni di livello professionale ad un prezzo altamente competitivo. Progettata per garantire la massima longevità e ridurre i costi di manutenzione nel tempo, la macchina fa dell'accessibilità economica e della solidità costruttiva i suoi principali punti di forza. L'assoluto protagonista della struttura è il robusto piatto di taglio da 48 pollici: a differenza dei comuni piatti stampati, è interamente realizzato in carpenteria di acciaio saldato. Questa scocca rinforzata assicura una resistenza eccezionale contro urti e deformazioni, rendendo il rider ideale anche per i terreni più accidentati e i lavori più gravosi, ma data la sua rigidità ed indeformabilità garantisce anche una estrema precisione di taglio che annulla i tempi morti di manovra. GMZT48LC offre una produttività straordinaria con il miglior rapporto qualità-prezzo della sua categoria.



V E T R I N A

AGRATI

315RG, l'avvolgitubo che dura nel tempo La linea Zincata ancor più ricca

Un nuovo carrello avvolgitubo si aggiunge alla già ampia gamma di modelli interamente "Made in Italy" prodotti da Agrati. L'articolo 315RG è dotato di due ruote gonfiabili che agevolano la mobilità su ogni superficie. I due innesti rapidi universali in ottone, di cui è dotato il rullo, permettono l'aggancio rapido e sicuro del tubo di irrigazione. La struttura del carrello – realizzato in acciaio zincato – e le caratteristiche tecniche dei suoi componenti assicurano robustezza ed affidabilità. Anche questo nuovo articolo 315RG della linea Zincata, come anche i modelli delle linee Professionale – Inox – Verniciata, è stato progettato con la massima cura per garantirne la durata nel tempo. «Crediamo infatti», la convinzione di Agrati, «che progettare con attenzione, utilizzando le risorse in modo efficiente ed innovando continuamente, ci permette di offrire prodotti di qualità rispettando l'ambiente e di contribuire a costruire un futuro migliore per tutti».



CARAVAGGI

CP-210, super rapporto capacità-peso Il professionale ai più alti standard

Nella gamma professionale Caravaggi spicca, fra le tante proposte, la cippatrice a disco CP-210. Con una capacità di taglio fino a 210 mm, doppio rullo idraulico di alimentazione e sistema elettronico No-Stress, CP-210 si distingue soprattutto per il rapporto tra capacità e peso. Sia nella versione benzina con motore Vanguard EFI 40 HP, sia nella versione diesel Rehlko KDW1003, la configurazione stradale rimane infatti sotto i 750 kg, facilitandone il trasporto e l'utilizzo quotidiano.



TECNO GARDEN

Ricambi in serie, anche di Husqvarna Strette collaborazioni con Bahco e Zapi

Importanti novità Tecno Garden alla prossima EIMA. La principale è l'inserimento di una vastissima selezione di ricambi originali e adattabili di primissimo piano, coprendo i fabbisogni dei marchi più prestigiosi del settore come Husqvarna, Kawasaki, Stiga, Loncin, MTD e Gianni Ferrari. Questa operazione permette di offrire ai clienti una scelta ancora più completa, rapida e specializzata per ogni esigenza di manutenzione e riparazione. Ma la crescita non si ferma qui. A testimonianza del continuo percorso di sviluppo, Tecno Garden ha stretto nuove e prestigiose collaborazioni con realtà leader sul mercato. Tra queste spiccano le partnership con Bahco e Zapi.



**TECNO
GARDEN**

Dealer garden, il futuro si gioca in Europa: da CLIMMAR nuove sfide per la distribuzione

Formazione, nuove tecnologie, rapporti con i costruttori, sostenibilità economica delle reti e rappresentanza a Bruxelles. Sono alcuni dei temi che stanno ridefinendo il ruolo del concessionario europeo e che sono stati al centro del Summer Meeting di CLIMMAR, svoltosi il 3 settembre a Bruxelles. La Confederazione internazionale, che riunisce le associazioni nazionali dei concessionari e riparatori di macchine agricole e da giardinaggio, ha fatto il punto sulle attività sviluppate nel 2026 e sulle priorità che accompagneranno il settore verso il prossimo anno.

Per UNAGREEN by Federacma, che rappresenta in Italia il mondo della distribuzione specializzata garden e forestale, il confronto europeo assume un valore particolare: molti dei cambiamenti che interessano il mercato italiano riguardano infatti l'intera rete distributiva continentale.

Il concessionario cambia insieme al mercato

Dal lavoro dei gruppi CLIMMAR emerge una trasformazione profonda del mestiere del concessionario. Alla tradizionale attività commerciale si affiancano servizi sempre più articolati, assistenza tecnica specializzata, diagnostica, gestione dei dati e necessità di aggiornare continuamente le competenze del personale.

Parallelamente crescono gli investimenti richiesti alle imprese: strutture, officine, strumenti diagnostici e formazione sono ormai elementi indispensabili per rimanere competitivi.

Una trasformazione particolarmente evidente nel garden, dove l'affermazione dei prodotti a batteria, l'elettronica, la connettività e la diffusione di robot e sistemi automatizzati stanno modificando sia l'offerta sia il lavoro quotidiano dei dealer.

In questo scenario diventa essenziale che l'evoluzione tecnologica proceda insieme alla sostenibilità economica delle reti distributive.

DSI Garden, conoscere meglio il rapporto tra dealer e produttori

Tra i progetti più interessanti per il settore figura il Gardening DSI, l'estensione al mondo garden del Dealer Satisfaction Index sviluppato da CLIMMAR.

Il DSI misura, attraverso il punto di vista dei concessionari, la qualità del rapporto con i costruttori su aspetti come collaborazione commerciale, ricambi, assistenza tecnica, formazione, comunicazione e gestione della rete. L'obiettivo è far individuare ai fornitori i margini di miglioramento che dovranno ottenere nei vari reparti aziendali.

Il gruppo Gardening di CLIMMAR ha lavorato nel corso del 2026 allo sviluppo dell'indagine specifica per questo comparto.

Disporre di dati condivisi tra diversi Paesi europei può diventare uno strumento prezioso per fotografare il rapporto tra industria e distribuzione, individuare criticità comuni e costruire un confronto basato su elementi concreti.

Formazione, la sfida delle nuove competenze

Un altro tema centrale del Summer Meeting è stato quello della formazione. Il gruppo Education di CLIMMAR ha analizzato nel corso dell'anno i diversi modelli adottati nei Paesi membri, mettendo a confronto sistemi scolastici, formazione professionale e percorsi sviluppati direttamente dalle imprese.

Il problema è comune a buona parte dell'Europa: trovare personale tecnico qualificato è sempre più difficile, mentre le competenze richieste diventano più complesse.

Alla meccanica tradizionale si affiancano elettronica, software, batterie, sistemi digitali e diagnostica. Per le imprese del garden significa non soltanto aggiornare chi già lavora nelle officine, ma anche attrarre nuove generazioni verso professioni sempre più tecnologiche.

Una voce più forte a Bruxelles

Accanto ai progetti dedicati ai dealer, CLIMMAR sta rafforzando anche la propria presenza istituzionale.

Nel Management Report 2026 vengono ricordati i confronti con organizzazioni europee come Copa-Cogeca, CEMA e CEETAR, i rapporti con il Parlamento europeo e la partecipazione alle attività di SMEUnited (società in cui ha sede la nostra Confederazione),



È un fronte destinato ad assumere sempre maggiore importanza. Una parte significativa delle norme che influenzano il lavoro delle imprese – dalla regolamentazione tecnica alla digitalizzazione, fino alle politiche ambientali – viene infatti definita a livello europeo.

Per la distribuzione diventa quindi fondamentale essere presente in questi processi, portando a Bruxelles una voce complementare a quella dell'industria e degli utilizzatori finali.

Fare rete per affrontare il futuro

Il Summer Meeting ha infine avviato il confronto sul Work Programme 2027 e sui prossimi appuntamenti della Confederazione, dal Congresso annuale alle attività previste in occasione di EIMA 2026.

Nel corso dell'anno CLIMMAR ha intensificato il lavoro dei propri gruppi, gli incontri istituzionali e gli strumenti di collaborazione tra le associazioni aderenti.

Il messaggio che arriva da Bruxelles è chiaro: davanti a un mercato che cambia rapidamente, il futuro della distribuzione passa sempre di più dalla capacità di fare rete, condividere dati e competenze e costruire un rapporto equilibrato con l'industria.

Una sfida europea che riguarda da vicino anche il garden italiano.

Isabella Fontana – Responsabile della segreteria Unagreen

Marketing

MG

Giardinaggio

Scopri l'archivio

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

ept.it

Seguici su @mgmarketinggiardinaggio



Kress

ti aspetta a EIMA 2026

Dal 10 al 14 novembre.
Padiglione 34, Stand C2. Bologna



Il nostro appuntamento per il futuro della manutenzione del verde.


international
TWENTY - SIX