

MIG

Organo ufficiale di



N.292 - GIUGNO/LUGLIO 2024 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it



Milwaukee

AL FIANCO DEL
PROFESSIONISTA

DA 100
ANNI

ORA ANCHE NEL
GIARDINO

**NON LASCIARTI
SCAPPARE LA
PROMOZIONE
FINO AL 31 AGOSTO!**



**CASHBACK FINO A
300€**



SALONE DEL GIARDINAGGIO EIMA GREEN

TUTTA LA GAMMA DEL VERDE

Il salone del "Green", specializzato sulle macchine e attrezzature per il **giardinaggio** e la **manutenzione di parchi, aree all'aperto** e **impianti sportivi**, è l'anima verde di Eima International, e si rivolge agli operatori professionali ma anche al vasto pubblico degli hobbisti e dei cultori del gardening.

www.eima.it



EIMA THE INNOVATION FACTORY

A BOLOGNA,
DAL 6 AL 10
NOVEMBRE 2024



madeinitaly.gov.it





GRINDER PRO MAX

Manico ergonomico 25x2 mm

Leve in tubo

Acceleratore
e variatore di
velocità

MARINA Systems
consiglia
la benzina
ecologica
MARLINE



Sgancio rapido

Motori Kohler

Regolazione
altezza di taglio
centralizzata

Bullbar

Scocca speciale
GRINDER
in acciaio INOX
da 2mm

Ruote in metallo zincato
con doppio cuscinetto
a sfera stagno

100% Made in Italy

L'ovvia ascesa della batteria, la tenuta dello scoppio, la giusta adrenalina del mercato, l'impegno feroce del rivenditore. Si va avanti spediti, fra l'opera frenetica a valle di produttori e distributori a dar vita ad uno scenario finora parecchio interessante. Leggermente intaccato da temperature non proprio abituali a maggio, senza però troppo spostare certi numeri. Concentrazione massima intervallata da qualche sorriso, ma proprio di un attimo, da parte degli specialisti. Si continua a correre, giorno dopo giorno. Vendendo sempre più qualità, tendenza confermata con l'andare della stagione. Perché chi vuole il primissimo prezzo va da un'altra parte e chi desidera, anche col primo acquisto, mettersi in casa una macchina di valore sa dove andare. Distinzione piuttosto marcata finora, aspettando le soglie dell'estate e l'altolà comunque ancora parecchio distante. Si cerca lavoro anche, si fa fatica a trovar manodopera. Anche quella neanche troppo specializzata. Questione seria, non soltanto nel mondo del verde. L'extrasforzo visto come un diavolo, gli straordinari anche, il fine settimana meglio se al mare o sui laghi. Altra situazione con cui dover fare i conti, mentre i fatturati per fortuna viaggiano assai veloci. Ha fame il giardinaggio, voglia di arrivare il più in alto possibile, elettrizzato dall'ulteriore salto in avanti del robot e spinto da tutto il resto. Linee di macchine a batteria, anche per i professionisti, ad aprire nuovi orizzonti. Bel fermento, certificato dagli umori della gente e dalle cifre. Non è il momento di fermarsi, anche adesso con le ferie alle porte e qualche variabile ad aggiungersi al mosaico. Con una propensione alla spesa magari non proprio eccezionale, ma anche con la realtà dei fatti a confermare come il prato rimanga un elemento piuttosto centrale del vivere quotidiano. Al tempo la verità assoluta, magari quando cadranno le prime foglie. Non prima. Quando i rivenditori potranno un attimo rallentare la marcia. Quando i conti saranno definitivi. Ora bisogna solo continuare a pedalare. Sempre di più. Pura normalità, per il rivenditore.



EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile

Elisabetta Bellomi
e.bellomi@ept.it

Direzione, Redazione, Amministrazione

Via Pietro Meloni, 11 - 37138 Verona
Tel. +39 348 3908541
www.ept.it - E-mail: ept@ept.it
Pec: ept@pec.it

Redazione

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

Impaginazione

Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT

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

Stampa

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

Socio effettivo

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA DI SETTORE

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

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

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

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

INFORMATIVA

Sia che la rivista sia pervenuta in abbonamento o in omaggio, si rende noto che i dati in nostro possesso sono 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

Scegli l'irrorazione comoda e intelligente.



v.black



Da oltre 140 anni progettiamo e produciamo attrezzature con un unico obiettivo: rendere il tuo lavoro più efficiente, più sicuro e più semplice. Con le nostre pompe per l'irrorazione **V-Black** ad esempio. Tanti modelli diversi per adattarsi ad ogni necessità e garantire sempre le migliori performance anche a livello ergonomico. Una gamma completa di sprayers **da 1 a 16 litri**, manuali oppure elettrici, alimentati con batteria al litio ricaricabile. **Vieni a scoprire la differenza della qualità Made in Volpi.**

ORIGINALE®
VOLPI

In campo con te, dal 1879.



IRRORAZIONE / POTATURA / RACCOLTA OLIVE

www.volpioriginale.it

MILWAUKEE

AL FIANCO DEL
PROFESSIONISTA DA 100 ANNI.
ORA ANCHE NEL GIARDINO



dalle aziende

- 21** ASA 20, la potatura in un attimo
Potatura d'estate, reg ia di **Stihl**
- 22** Olivicoltura di domani
Campagnola accelera
- 27** **Kramp**, «tutto facile
per il cliente»
- 28** «**Kress** è la scelta giusta
Non torneremo indietro»
- 35** Precisione **Wiper**,
la rivoluzione RTK
- 44** Agillo 36/255 BL-SOLO,
Einhell è ormai la regola
- 46** «Generatori perfetti
Zanetti, una garanzia»

il punto

- 8** **Alessandro Fontana**
«Trattorini già ai riordini
E non è ancora finita...»

inchiesta

- 10** **Scuotitori**,
lampo d'orgoglio
- 50** **Motoseghe a batteria**,
ora il cambio di ritmo

l'opinione

- 32** **Roberto Dose**
«A ritmo lento il manutentore,
sempre più forte la batteria»

marketing verde

- 24** **Alessandro Di Fonzo**
«Sempre aperti a tutto
E mai attaccati a niente»

mercato

- 60** «Relax obbligato,
ma l'autunno è vicino»

report

- 66** Eterno rivenditore
Ma l'e-commerce...

rubriche

- 36** News
- 62** Vetrina

67 Tuttomercato



euroFlora 2025

La Natura si fa spazio.

Euroflora 2025: il ritorno e la rinascita nel nuovo Waterfront di Levante

Sarà un'edizione rigenerata negli spazi, nelle forme e nei contenuti: contesti fronte mare con aree indoor e outdoor ospiteranno ogni tipologia di produzione florovivaistica, fiori recisi, composizioni e bonsai.

Partecipa e Euroflora ed entra anche tu a far parte delle eccellenze del settore.

Trova il tuo spazio.

Spazio giardino

85.000 mq COMPLESSIVI DI CUI
30.000 DEL NUOVO PARCO URBANO
E **51 PONTILI** DEDICATI
A UN PERCORSO GALLEGGIANTE.

Spazio esperienziale

DEDICATO A CONVEGNI,
INCONTRI, WORKSHOP,
LABORATORI E SPETTACOLI.

Spazio di vendita NEL MERCATO VERDE

DEDICATO A PIANTE, ATTREZZATURE,
PRODOTTI PER IL FLOROVIVAISMO
E IL GIARDINAGGIO, ARREDI DA ESTERNO
E SERVIZI PER LE AZIENDE.

INQUADRA
IL QR CODE E
SCOPRI COME
PARTECIPARE



www.euroflora.genova.it
#euroflora2025

INFORMAZIONI GENERALI:
info@euroflora.genova.it

COORDINAMENTO AREE ESPOSITIVE:
commerciale@euroflora.genova.it
Marco Costantin - Caterina Tamagno

VENDITA SPAZI MERCATO VERDE:
mercatoverde@euroflora.genova.it
Luigi Gianni - Giuseppe Mistretta

«TRATTORINI GIA' AI RIORDINI E NON È ANCORA FINITA...»

Torna da una prova. Neanche fatta, alla fine. Troppo forte la pendenza, di fatto un muro verticale. Neanche scesa dal furgoncino la macchina da pendenza.

Certe missioni sono proprio impossibili. Alessandro Fontana è sulla via del rientro, pronto a rituffarsi nella mischia del punto vendita «Fontana 1950» che gestisce con la cugina Isabella. Lei soprattutto a curare la parte organizzativa e a seguire da vicino soprattutto i robot, lui sul campo in vari ruoli. Officina a parte. C'è da correre, ma anche da sorridere. Attorno a Piacenza il verde è essa vivo. E il quadro è bello colorato. «Vero, il mercato continua a tirare. Non possiamo lamentarci. Le macchine si vendono», la base di Fontana, «la gente sta capendo che è meglio acquistare prodotti non di primo prezzo. S'è alzata leggermente l'asticella rispetto agli anni passati per il valore delle macchine. Il problema è che dobbiamo essere ora sempre meno tecnici e sempre più attenti alle esigenze

di un cliente che adesso vuole davvero tutto e subito. Vuole soluzioni immediate, non accetta più un domani. Qualsiasi cosa la vuole immediatamente. I tempi di attesa, di fatto, non esistono più. Ci sono molte più pretese rispetto a prima e bisogna quindi cercare di soddisfarle».

Come ci si adegua?

«L'adeguamento parte dalle persone. Quando le trovi cerchi di farti in quattro, ma come abbiamo sempre detto la nota dolente è nella ricerca della giusta forza-lavoro. Ci si adegua tenendo in casa una scorta minima di macchine e poi facendo i salti mortali per le consegne, per le

«Piove e c'è il sole, l'erba cresce e le macchine si vendono. Ma il cliente è cambiato, ora pretende tutto e subito. Ormai non c'è più pazienza. Maggio? Assai vivo, s'è lavorato tanto, soprattutto con il prodotto di qualità. L'asticella s'è alzata. La più grande soddisfazione? Il nostro Simone...»

riparazioni e per tutto il resto. La variabile poi è anche il ricambio. Magari il corriere è in ritardo, magari lo spedizioniere perde il pacco. Spesso devi far fronte ad imprevisti che il cliente non contempla».

Vie d'uscita?

«In primis far capire al cliente ce alla fine stiamo parlando di macchine per il taglio dell'erba e non macchine salvavita. Brutto a volte dovergli dire di fare un passo indietro perché se non taglia l'erba oggi la può tagliare domani, ma bisogna anche farlo tornare nella normalità».

Quanto è un problema?

«È un problema importante attualmente. La gente è molto cambiata rispetto agli ultimi anni. Non è più paziente. Soprattutto nelle cose futili. Magari aspetta degli anni per fare una visita medica, ma poi si infastidisce se dopo cinque giorni non ha il tosaerba a casa che magari non ha comprato nemmeno da noi ma pretende che tu glielo aggiunti in tempi celeri. La via d'uscita è far capire alla gente che anche noi siamo delle persone e cerchiamo di fare anche l'impossibile, ma ci sono dei tempi tecnici da rispettare».



C'è una situazione-limite con cui ha avuto a che fare in questi mesi?

«Chi vuole la macchina all'istante è ormai la consuetudine. Stiamo facendo fronte a queste necessità veloci mettendo a disposizione le nostre macchine per cercare di consegnare e sistemare appena possibile i prodotti».

Qual è che sta andando meglio?

«Il trattorino di fascia media. Ha iniziato ad andar forte fin dall'inizio e sta continuando sullo stesso ritmo. C'è vendita, c'è richiesta, ci sono anche buone marginalità».

La fascia più gettonata?

«Viene venduto sia ai giardinieri che devono lavorare su grandi aree che al privato che magari non ha neanche chissà quali grandi esigenze ma vuole avere un prodotto comodo. Non c'è un cliente-tipo, ci sono varie fasce in cui il trattorino piace».

Che mese è stato maggio?

«L'anno scorso e in quelli precedenti a fine maggio eravamo già a fine mercato. Stavolta ogni giorno è stato un nuovo inizio di primavera. L'erba cresce tanto, a Piacenza praticamente è piovuto tutti i giorni con l'acqua ad alternarsi col sole anche a buone temperature. L'erba cresce, le macchine vengono tirate al massimo e quindi vanno riparate o se ne acquistano di nuove. Il mercato sta continuando a tirare. Sono anni onestamente, a memoria, che non si arrivava a giugno con un trend così favorevole».

Fatto dei riordini?

«Sì, per i trattorini. Ne avevamo ordinato un buon quantitativo, ma il mercato è andato ancora meglio di quanto pensassimo. Per le altre macchine invece stiamo andando avanti ancora con gli ordini fatti nel prestagionale. Anche perché trattando noi tanti marchi terminate le macchine di uno ti sposti su un altro».

La situazione del magazzino?

«Sta bene. Con un mercato che tira si spera che le scorte diminuiscano ancora e di arrivare a fine anno senza grosse problematiche soprattutto per le macchine professionali. Quelle sono andate, sotto quel profilo quindi non avremo grandi problemi di gestione».

L'officina come sta?

«Una mina vagante, pronta ad esplodere (*sorride, ndr*) da un momento all'altro. I carichi di lavoro sono esponenziali rispetto all'effettiva capacità, bisogna quindi tirare al massimo. Non c'è altra soluzione. Magari qualche persona in più aiuterebbe, ma il problema è sempre quello di reclutarla e poi formarla».

Ripara anche lei?

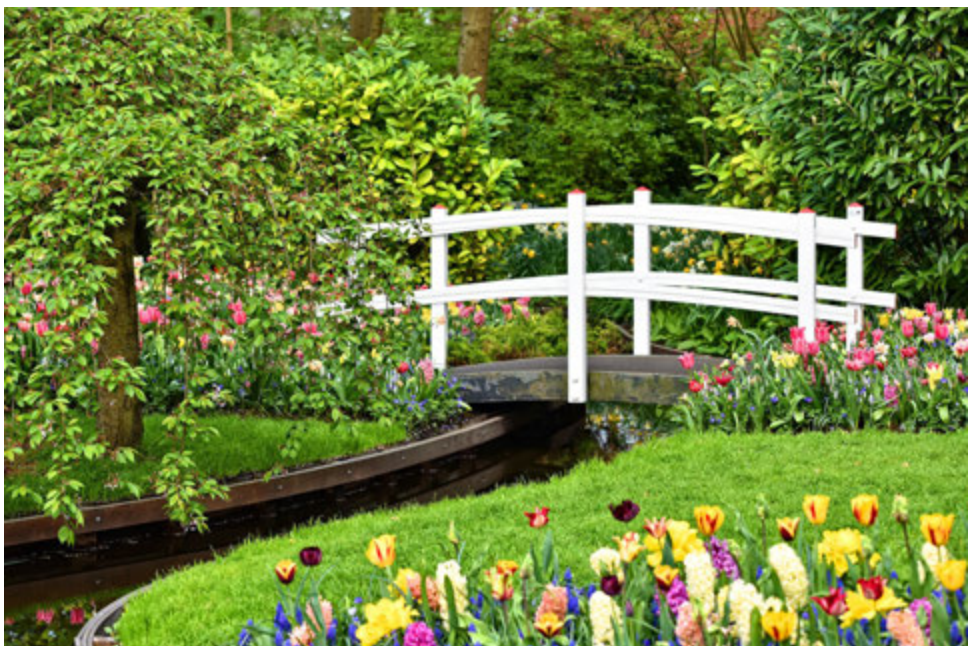
«Purtroppo o per fortuna no. Facessi anche quello probabilmente sarei scoppiato da un po', anche perché mi ritrovarei ad aggiustare le macchine di notte per poi ripartire la mattina...».

Non si respira, ma ne sta valendo la pena però...

«Le problematiche ci sono, ma le soddisfazioni anche. Quando la gente ti viene a cercare, ti chiama, ti sceglie è bello. Facciamo questo lavoro anche per questo. Ti fanno arrivare a casa stanco ma sicuro che gli sforzi a qualcosa servono. Non solo perché hai venduto una macchina in più».

La più bella soddisfazione avuta finora?

«Simone, un ragazzo che abbiamo assunto da un anno e mezzo. Ha vent'anni, è entrato in punta di piedi ma sta prendendo sempre più le giuste iniziative. Senti di poterti fidare di uno così. E quando hai fiducia in una persona puoi serenamente pensare di fare dell'altro perché ci pensa lui per te».



Pimpante il mercato, reduce da un'annata contraddittoria ma in grado di rimanere in terreno positivo grazie alle sue tante certezze. Aspettando la nuova raccolta. E risultati ancora migliori

SCUOTITORI, LAMPO D'ORGOGGIO

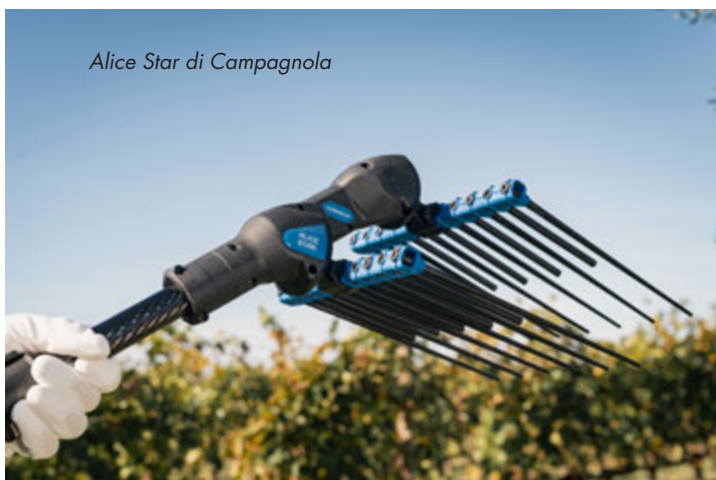
Bella marcia, anche controvento. Pur con qualche freno. La raccolta delle olive un anno fa non è stata di sicuro memorabile, ma abbacchiatori e scuotitori hanno viaggiato comunque ad una notevole andatura. Col grande valore della batteria a movimentare ulteriormente il quadro, col mercato a lanciare comunque buoni input. Posizioni rispettate, se raffrontate al recente passato, con le novità di prodotto a prendersi in fretta il giusto spazio e il professionista ad andare di pari passo. Non

proprio facile il terreno, piuttosto accidentato con le sue olive, senza però rabbuiare la scena. La qualità ha fatto la differenza, ancora una volta, insieme alla praticità ed alla leggerezza.

VIRTUOSA BASE. Uno sguardo all'indietro, per fissare i primi parametri. Assai confortanti. Il pensiero è a quel che sarà, a breve. Un nuovo capitolo ed una storia da aggiornare velocemente nei prossimi mesi, coi numeri del passato a far da sfondo. A creare i giusti termine di paragone.



Alice Star di Campagnola



«Il 2023 si è chiuso con numeri di vendita simili al 2022», il parallelo di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**, «con il mercato estero in leggero aumento e l'Italia in calo; salvo qualche zona in cui abbiamo lavorato molto bene, specialmente con i nostri scuotilive a gancio, riconosciuti da tutti come ottimi prodotti».

«Siamo estremamente soddisfatti dei risultati ottenuti nel 2023», il punto di Annalisa Tessaro, dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «nonostante una stagione non particolarmente favorevole. La nostra più grande gioia è stata vedere come il mercato ha accolto con entusiasmo la nuova serie di abbacchiatori a batteria Olimpo firmata Blue Bird Industries. L'innovativa serie Olimpo è stata concepita con l'obiettivo di rivoluzionare il settore della raccolta delle olive, combinando forza e precisione per un'esperienza lavorativa senza precedenti. La nostra missione è quella di offrire strumenti potenti e affidabili, semplificando il lavoro e ponendo un'attenzione particolare sulla qualità e sulla precisione».

«La campagna olivicola italiana del 2023 ha presentato luci e ombre. La produzione», la premessa di Marco Santoro, direttore commerciale di **Campagnola**, «ha visto un leggero incremento rispetto all'anno precedente, ma è ancora ben al di sotto della media storica mostrando un andamento mutevole a causa delle condizioni climatiche sfavorevoli, tra cui un clima primaverile anomalo, caldo estivo e grandinate a fine settembre. Per ciò che riguarda i risultati di Campagnola, sul 2023 possiamo affermare che sono stati tendenzialmente in linea con quanto ottenuto l'anno precedente per quel che concerne la vendita e la promozione della nostra vasta ed ampia gamma di attrezzature per la potatura. Inoltre possiamo aggiungere

che l'esercizio 2023 ci ha permesso di affinare ulteriormente i nostri nuovi abbacchiatori senza fili, alimentati esclusivamente da batteria plug-in. Con questa nuova tecnologia, abbiamo riscontrato una durata di lavoro molto soddisfacente ed i nostri clienti olivicoltori sono rimasti positivamente soddisfatti del risultato ottenuto in termini di agilità, facilità di utilizzo e comfort di lavoro».

«Siamo estremamente contenti», evidenza Alessandro Corò, dell'ufficio marketing di **Einhell Italia**, «dei risultati di vendita sui nostri abbacchiatori nel 2023. La maggior soddisfazione è stata vedere l'apprezzamento dei nostri clienti per la qualità e l'efficacia dei nostri prodotti. Ci ha reso felici sapere di aver soddisfatto le esigenze dei nostri clienti e di aver contribuito al loro successo nei processi di raccolta di olive e frutta».

«Quella del 2023», la fotografia di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Ibea**, «non è stata di certo una stagione da ricordare per la vendita degli scuotilive. Il poco prodotto presente sul territorio nazionale ha influenzato negativamente le nostre vendite».



Volpi Originale Mondial

Power 48 T220-300 di Pellenc



Nonostante il nostro abbacchiatore elettrico sia un'ottima macchina, specialmente il modello Olivarex 1200, considerato dai rivenditori eccezionale per rapporto qualità-prezzo, abbiamo riscontrato difficoltà nel proporlo per la scarsa domanda di mercato. Questo non ha però frenato le nostre intenzioni di crescita nel settore della raccolta, tant'è che per questa stagione abbiamo deciso di introdurre due nuove modelli a gancio motorizzati Active, per poter espandere maggiormente le nostre vendite all'estero e attaccare nuovi mercati. Rimaniamo pertanto fiduciosi che il 2024 possa portarci un importante incremento in questo settore».

«Il 2023», sottolinea Sandro Minelli, direttore commerciale di **Minelli Elettromeccanica**, «ha confermato il trend di costante crescita che ci accompagna da diversi anni. Grazie all'implementazione della gamma di prodotti a batteria Made in

Italy, la nostra azienda ha incrementato la presenza su

mercati esteri ed è proiettata verso un futuro sempre più green, rispondendo in modo eccellente alle esigenze di un mercato sempre più dinamico e globalizzato».

«Il 2023 è stato un anno che, nonostante la campagna di raccolta olive non certo ottimale, ha dato comunque risultati importanti. Il nostro Power 48», spiega Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «si è confermato un punto di riferimento assoluto nel mercato olivicolo, oltre ad una soluzione vincente per agevolare e velocizzare le operazioni di raccolta».

«L'ultima campagna olearia», la premessa di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «è risultata piuttosto disomogenea a livello italiano. La produzione è risultata del 60-70% rispetto a una annata di carica. Noi ci riteniamo soddisfatti per le vendite di abbacchiatori grazie all'introduzione di due nuovi modelli alimentati da batteria, Stihl SPA 130 e SPA 140. Mentre le vendite di scuotitori sono allineate a quelle dell'anno precedente».

«La raccolta dello scorso anno», il fermo immagine di Antonio Caroli, titolare di **Tekna**, «non è stata straordinaria ma non è andata neanche così male, considerate anche tutte le vicissitudini e variabili di ogni genere con cui il mercato ha dovuto fare i conti. Siamo fiduciosi, aspettando la prossima raccolta. Il nostro di sicuro è un prodotto di qualità».

«L'andamento delle vendite di questa tipologia di macchine è, per la maggior parte, dovuto alla presenza del frutto sulle piante. Pertanto, se è annata di olive si vende, se non è annata non si vende, e questo indipendentemente dal prezzo. Ciò detto», il punto dell'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «siamo contenti dell'andamento della stagione passata, i risultati effettivi sono rimasti in linea con i pronostici, nonostante molte zone (mercato nazionale ma anche altre aree del Mediterraneo) abbiamo avuto una produzione piuttosto scarsa. La maggior soddisfazione per Volpi è stata quella di aver consolidato la crescita delle macchine più professionali della gamma Olytech, dotate di motore brushless, ovvero Mondial 12 e 44».

SCATTI CONTINUI. Migliorate le macchine, sotto tutti i punti di vista. Tanti tasti da premere, tanti prototipi diventati ottime soluzioni, tanto la-



Blue Bird Olimpo

POTENZA RADIOCOMANDATA

PRATO E GESPUGLI / REMOTE CONTROL 

Sono i nuovi Remote Control radiocomandati Blue Bird

Che tu scelga i potenti **full battery E-FM 23-60** o **E-FM 23-65** o l'**ibrido FM 23-70** avrai a disposizione un'eccezionale **potenza di sfalcio** su qualsiasi terreno, anche in **pendenze fino a 30°**. La gamma è imbattibile per interventi di **sfalcatura** importanti, di **rimozione di erba alta** e consistente, di **pulizia del sottobosco**. Comodi da manovrare, puoi radiocomandarli fino a **200 metri** di distanza nel perfetto controllo di tutte le funzioni e in totale sicurezza.

Caratteristiche vincenti dei 3 modelli:

Motori: full battery o ibrido

Distanza comunicazione da remoto: ≤ 200m

Larghezza cingoli: 150mm

Altezza di taglio: 30-120 mm



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

 **BLUEBIRD
INDUSTRIES**

We are Blue Bird

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |  



INCHIESTA



Olivator M70 di Active

voro di ricerca e sviluppo prima di scalare un altro gradino. Di presentarsi sulla scena con prodotti ancora più performanti. Più sicuri. Più potenti. Il lavoro va avanti, ogni punto d'arrivo considerato come punto di ripartenza. E così via.

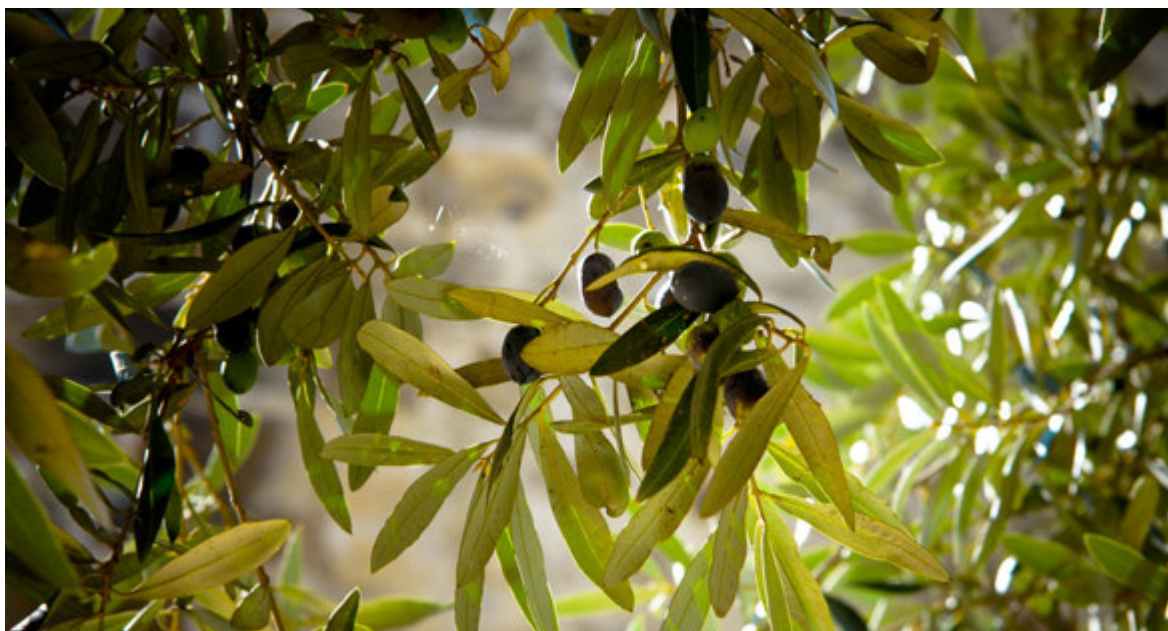
«La versione del motore **Active** rivista appositamente per questa applicazione», spiega Andrea Tachino di Active, «con carter rinforzato e frizione a tre settori maggiorata, per attutire le importanti vibrazioni trasmesse dalla macchina in fase di utilizzo, rende il nostro scuotilive a motore unico sul mercato. Anche il riduttore a bagno d'olio con denti elicoidali, risulta essere oltre che silenzioso ed affidabile, anche estremamente efficace nella trasmissione dell'intera potenza da motore a gancio».

«Un punto di forza della serie Olimpo», prosegue Annalisa Tessaro di **Blue Bird Industries**, «è la sua flessibilità energetica, grazie ai modelli compatibili con tre differenti tipologie di batterie. Questo consente agli operatori di scegliere la soluzione più adatta alle proprie esigenze, garantendo risultati eccellenti anche in situazioni lavorative prolungate. Inoltre,

gli abbacchiatori Olimpo sono progettati con un design ergonomico che riduce l'affaticamento, assicurando un comfort ottimale durante l'utilizzo. Il modello Olimpo 23-56 è ideale per una raccolta efficiente e precisa, mentre l'Olimpo 23-56 AT, dotato di asta telescopica, facilita il raggiungimento delle olive più alte e difficili da raggiungere. Entrambi i modelli garantiscono prestazioni elevate e affidabili, adattandosi in modo flessibile a diversi scenari operativi».

«I nostri prodotti», sottolinea Marco Santoro di **Campagnola**, «hanno subito una evoluzione tecnologica importante grazie ai significativi investimenti messi in atto per lo sviluppo di attrezzi molto più leggeri e versatili, atti a rispondere alla crescente domanda del mercato per strumenti che facilitino il lavoro degli operatori. Inoltre, siamo l'unica azienda ad offrire sul mercato ben cinque tipi di teste per la raccolta delle olive, consentendo ai nostri clienti di comporre l'attrezzo che meglio soddisfa le esigenze specifiche dei loro cultivar con lo scopo di ottenere la migliore resa finale».

«I nostri prodotti si sono ulteriormente migliorati sotto diversi aspetti. Maggiore efficienza», sottolinea Alessandro Corò di **Einhell Italia**, «implementando tecnologie avanzate che rendono i nostri abbacchiatori più veloci ed efficienti nel processo di raccolta delle olive. Maggiore durata, utilizzando materiali di alta qualità e migliorato la progettazione dei nostri prodotti per garantire una maggiore durata nel tempo. Maggiore precisione, integrando sistemi di controllo elettronico che



permettono una maggiore precisione nell'operazione di scuotitura, riducendo al minimo il rischio di danneggiare le olive o frutti. Maggiore comfort, migliorando l'ergonomia dei nostri abbacchiatori-scuotitori per garantire maggiore comfort agli operatori durante le lunghe sessioni di lavoro. Questi sono solo alcuni degli aspetti in cui i nostri prodotti si sono ulteriormente migliorati, sempre con l'obiettivo di fornire soluzioni innovative e di alta qualità per la raccolta delle olive e frutta».

«Da diversi anni», rileva Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, «abbiamo attivato importanti investimenti in ricerca e sviluppo e reparto produttivo al fine di rendere i nostri prodotti sempre più innovativi, affidabili, sicuri e performanti. Questa scelta è stata sicuramente vincente e ha permesso lo sviluppo della nuova gamma Premium destinata ai professionisti più esigenti».

«**Pellenc**», racconta Marco Guarino, «ogni anno investe molto in ambito di ricerca e sviluppo, in modo da essere presente sul mercato con attrezzature all'avanguardia, in grado di rispondere alle richieste più specifiche dei professionisti. Il nostro Power 48 andava a raccogliere la pesante eredità dell'agevolatore Olivion, che per molti anni si è contraddistinto per la sua qualità e resa produttiva; la sfida è stata raccolta nel modo migliore possibile, grazie alla possibilità di scegliere tra due diverse teste di raccolta, oltre ad una generale ergonomia implementata, nuova impugnatura e nuovo sistema slow motion, mantenendo allo stesso tempo l'affidabilità e le performance che da sempre contraddistinguono il marchio Pellenc».

«Nel 2023 abbiamo introdotto due nuovi modelli di abbacchiatore a batteria professionali: SPA 130 e SPA 140. L'ergonomia», la chiave di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è spesso un focus principale nei nuovi modelli Stihl, con miglioramenti al bilanciamento, per ridurre l'affaticamento durante l'uso prolungato. Abbiamo posto molta attenzione alla elevata produttività della raccolta delle olive, grazie al movimento simmetrico dei rebbi e ad un potente motore elettrico. L'integrazione di tecnologia come la connettività bluetooth con Stihl Connected facilita il monitoraggio e la diagnostica dell'attrezzo. Inoltre, que-



sti modelli non richiedono fastidiosi e lunghi cavi per essere collegati alla batteria agli ioni di litio della serie Stihl AP che permette una lunga autonomia di lavoro. Anche la durabilità è potenziata grazie all'uso di materiali migliori e tecniche di costruzione avanzate che aumentano la resistenza all'usura e la vita utile dell'attrezzatura».

«Il miglioramento, stagione dopo stagione, degli standard qualitativi», la premessa dell'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «è alla base della nostra produzione da sempre. Per la stagione a venire abbiamo deciso di mantenere tutti i prodotti già presenti a catalogo 2023, essendo ormai una gamma consolidata e diversificata, che la clientela apprezza. Al contempo, attraverso il lavoro quotidiano dei nostri commerciali, che ascoltano delle necessità dei clienti e, grazie ad un incessante lavoro del nostro reparto R&D, abbiamo sviluppato un nuovo progetto, interamente Made in Volpi, che vedrà la luce proprio quest'anno».

NUOVI STEP. Ed ora? Tutti decisi a proseguire sull'onda, a moltiplicare l'offerta, a consegnare allo specialista nuove argomentazioni di vendita. «Nonostante sia rimasto un utilizzo di nicchia», precisa Andrea Tachino di **Active**, «noi abbiamo tutto l'interesse a continuare a produrre queste macchine estremamente professionali e prodotte interamente in Italia. Pertanto anche per questa stagione vogliamo puntare sulla gamma dei nostri Olivator M e siamo fiduciosi che le condizioni climatiche ci permettano di fare una buona stagione di raccolta».

«La direzione su cui **Campagnola** si sta concen-

trando», puntualizza il direttore commerciale Marco Santoro, «è quella di garantire la miglior qualità nei prodotti e servizi offerti ai nostri clienti. Non possiamo trascurare l'aspetto qualitativo, che è fondamentale per mantenere gli elevati standard che ci hanno permesso di essere riconosciuti e spiccare tra i leader nel settore olivicolo e oleario. Anticipare le necessità del mercato è essenziale per migliorare continuamente i nostri prodotti, assicurando al contempo un costante contatto con il territorio. Questa connessione ci permette di comprendere meglio le esigenze dei nostri clienti e di adattare i nostri prodotti di conseguenza, mantenendo l'innovazione e la qualità al centro della nostra offerta».

«Guardando al futuro», osserva Alessandro Corò di **Einhell Italia**, «continueremo a investire in innovazioni tecnologiche che ci permetteranno di rendere i nostri prodotti sempre più performanti e sostenibili. Abbiamo già in programma di implementare sistemi automatizzati di monitoraggio e controllo, così da ottimizzare le prestazioni e ridurre gli sprechi di risorse. Inoltre, ci stiamo concentrando sull'utilizzo di materiali più leggeri e resistenti, al fine di rendere i nostri prodotti più maneggevoli e durevoli. Vogliamo garantire ai nostri clienti la massima efficienza e affidabilità nel tempo, assicurando al contempo un impatto ambientale ridotto».

«Il nostro ufficio tecnico», aggiunge Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, «costantemente elabora soluzioni finalizzate a rendere i nostri prodotti sempre all'avanguardia. Alcuni dei prossimi obiettivi sono volti a ridurre i consumi energetici, potenziare ulteriormente l'autonomia delle nostre innovative batterie ed accorciare i tempi di ricarica».

«L'obiettivo», l'istantanea di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è sempre quello di mantenere alti gli standard in quanto a performance e durata nel tempo delle attrezzature. Per quanto riguarda le batterie, e innovazioni e la ricerca continua permettono di proporre sempre soluzioni tecnologiche migliorative,

Ibea Olivarex E-1200



soprattutto per quanto riguarda i rapporti tra dimensioni, ingombri e capacità di energia immagazzinata».

«Il nostro obiettivo», evidenzia Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è quello di implementare motori più efficienti e sistemi di batteria che offrono una maggiore durata con minori tempi di ricarica. Anche la compatibilità ambientale è un tema dove stiamo ponendo molta attenzione. A questo proposito un maggiore focus sull'ambiente potrebbe significare l'introduzione in futuro di nuovi materiali riciclabili e sostenibili».

«La nostra azienda», il fermo immagine dell'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «è una fucina di idee e progetti: questo allo scopo di rimanere sul mercato con prodotti ed accorgimenti innovativi. La nostra policy è quella di spingere il percepito del nostro marchio, affinché il cliente che si trovi di fronte ai prodotti Volpi, li scelga in quanto sinonimo di affidabilità e professionalità per il proprio lavoro».

FOCUS 2024. Le carte sul tavolo. Scoperte, a parte i soliti assi nella manica. C'è tanto sul piatto fra posizioni da conservare e magari da irrobustire, nuovi confini da oltrepassare e magari intravederne subito dopo uno nuovo, semplicemente un fatturato da far lievitare.

«Gli obiettivi per il 2024 sono ambiziosi», l'istantanea di Marco Santoro di **Campagnola**, «possiamo affermare che ci stiamo preparando



Made in Italy

LEVAZOLLE

Il nostro nuovo levazolle

4WD BREVETTATO



138 Lb

Forza di trazione
ineguagliabile

Massimo grip garantito
in qualsiasi condizione di
terreno



**FATTO
IN ITALIA**

La macchina
ideale
per:



1
rimuovere e/o sostituire
zolle di terreno senza
rovinare il prato



2
la stesura di impianti
di irrigazione, senza
rovinare il prato



3
estirpare le erbacce
cresciute tra la ghiaia,
senza l'utilizzo di diserbanti

Rimani sempre aggiornato sulle novità **IBEA S.R.L.** tramite



www.ibeaitalia.it



[ibeaitalia](https://www.instagram.com/ibeaitalia)



[IBEA](https://www.facebook.com/IBEA)



a un anno di grandi traguardi ed innovazioni. Investiremo ulteriormente in ricerca e sviluppo per adattare le nostre attrezzature alle esigenze degli operatori, rendendole ancora più versatili e tecnologicamente avanzate. Continueremo ad offrire programmi di formazione e supporto tecnico ai nostri clienti per assicurare l'uso ottimale delle nostre attrezzature. Coniugando professionalità e passione, siamo sicuri di poter raggiungere i nostri ambiziosi traguardi per il 2024 e continuare a crescere come leader nel settore olivicolo e oleario».

«Per il 2024», assicura Alessandro Corò di **Einhell Italia**, «continueremo ad investire nella ricerca e nello sviluppo per garantire che i nostri prodotti rimangano all'avanguardia nel settore, offrendo soluzioni innovative e di alta qualità».

«Nel 2024», il traguardo di **Minelli Elettromeccanica** fissato da Sandro Minelli, «puntiamo a rafforzare la nostra presenza sui mercati internazionali e nazionale confermando la Minelli come punto di riferimento del settore. Allo stesso tempo, miriamo ad ampliare la nostra offerta di prodotti a batteria riducendo sempre di più il loro impatto ambientale».

«L'obiettivo», il quadro di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è quello di confermarsi leader di mercato e riferimento tecnologico, nella speranza

che la campagna di raccolta 2024 dia risultati importanti su tutto il territorio nazionale».

«L'obiettivo principale», il fermo immagine di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è quello di migliorare ulteriormente le vendite di abbacchiatori e scuotitori nel corso del 2024 grazie ad attività di marketing e formative. Un aiuto importante potrà arrivare dalle condizioni climatiche favorevoli e da limitate malattie e parassiti delle coltivazioni: la mosca dell'olivo, la rogna dell'olivo e altre malattie fungine come l'occhio di pavone possono danneggiare seriamente le piante e compromettere la produzione».

«Tra i nostri obiettivi», l'istantanea dell'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «troviamo sicuramente la volontà di fare del nostro meglio per garantire alla clientela prodotti di qualità per il lavoro sul campo, nonché un servizio ed attenzione al cliente quanto più preciso e tempestivo possibile. Le nostre previsioni di vendita sono sempre al rialzo, ma essendo l'andamento delle vendite subordinato alla stagione presa in esame, è sempre necessario fare i conti con la realtà che si manifesta all'inizio di ciascuna campagna».

OFFERTA RICCA. Mille varianti, tante sfaccettature, il prodotto sempre aderente ad ogni tipo di utilizzo. C'è tutto per un buon lavoro, com'è d'altronde stato finora.

«Oltre alla serie Olimpo», l'orgoglio di Annalisa Tessaro di **Blue Bird Industries**, «presentiamo anche la nostra linea Egeo che offre ulteriori opzioni per la raccolta delle olive. Il modello Egeo, disponibile sia con asta fissa che telescopica, rappresenta un'alternativa versatile e altamente performante per gli agricoltori. Il modello con asta fissa è caratterizzato da una potenza di 750 W e un design ergonomico in carbonio, mentre il modello con asta telescopica offre una lunghezza variabile da 2.200 a 3.100 mm, consentendo di raggiungere facilmente le olive più alte. Entrambi i modelli Egeo garantiscono un controllo ottimale, grazie al pannello di controllo con display Oled, e una maggiore efficienza grazie alla regolazione a due modalità di velocità. Il successo riscontrato dalle serie Olimpo e Egeo nel corso del 2023 ha confermato la validità dell'impegno di Blue Bird nell'innovazione e nella qualità, trasformando la raccolta delle olive in un'esperienza efficiente, gratificante e all'avanguardia».

L'abbacchiatore elettrico Alice Star di **Campagnola** è stato progettato per l'uso professionale

STIHL SPA 130



della famiglia Power X-Change, con batterie, apparecchi e caricabatterie intercambiabili. Il pettine da raccolta con 8 robuste forche in carbonio ti permette di agitare la frutta in modo efficace, mentre la regolazione della velocità ti consente di adattare il movimento alle tue esigenze. Con la funzione telescopica, potrai raggiungere anche i rami più alti in tutta comodità. E con la tracolla regolabile e le superfici Softgrip, l'uso prolungato diventerà più piacevole e meno faticoso.

cato per la raccolta di olive di piccole dimensioni e resistenti al distacco dai rami. Progettato per fornire il massimo livello di professionalità agli olivicoltori più esigenti, è dotato di rebbi flessibili in tecnopolimero, resistenti e intercambiabili, che si muovono tra i rami con un movimento ellittico contrapposto (brevetto Campagnola). L'ottima penetrabilità nelle chiome si affianca alla garanzia di non danneggiare i rami durante l'impiego di questo evoluto attrezzo. I rastrelli lavorano a tre velocità (1080, 1150 e 1180 rpm), mantenute costanti dalla gestione elettronica del motore. È l'unità di potenza Power 58 Plus ad alimentare l'abbacchiatore ed è dotata di un motore brushless, che garantisce prestazioni elevate e bassa necessità di manutenzione. Tra i plus di Alice Star c'è anche l'economizzatore elettronico (disinseribile), che accelera la velocità dei rastrelli nella fase di lavoro e la rallenta nella fase di riposo. Il peso contenuto del nuovo abbacchiatore è uniformemente distribuito grazie al posizionamento del gruppo motore nella parte inferiore dell'asta, che equilibra il peso della testa di raccolta assicurando il massimo comfort agli utilizzatori. È possibile alimentare Alice Star tramite la batteria spalleggiata Li-Ion 700 agli ioni di litio o una normale batteria da auto da 80/90 Ah - 12 V, oppure sfruttando la potenza del generatore elettrico Energy 4.

Con l'abbacchiatore a batteria per olive-frutta **Einhell** GE-FS 18/53 Li-Solo, la raccolta diventa un'esperienza leggera e divertente. Grazie alla potenza della batteria, potrai raccogliere facilmente tutti i frutti dai rami degli alberi da frutto e degli ulivi. Questo pratico apparecchio fa parte

Tanti i plus degli scuotitori elettrici Olivarex di **Ibea**, frutto di un'ingegneria all'avanguardia che ti consente raccogliere fino a 120 kg di prodotto l'ora. Il motore elettrico con cui sono equipaggiati garantisce un'elevata potenza. I bracci, compiendo un movimento alternativo ad ampiezza elevata, generano una perfetta oscillazione delle otto piccole aste in fibra di carbonio. La testa di raccolta, inclinata e aerodinamica, permette un ingresso delle aste all'interno della pianta. Ed un alimentatore elettronico a microprocessore controlla tutti i parametri di funzionamento della macchina rendendola uno strumento altamente tecnologico.

L'abbacchiatore elettrico Olivgreen 700 Premium



Tekna Vibrotek TK 5000



di **Minelli Elettromeccanica**, dotato di motorizzazione brushless a doppia velocità, è realizzato per soddisfare la raccolta professionale dell'oliva. Macchina adatta ad operare su varie tipologie di olivi con vegetazioni più o meno curate. Il moto ellittico e contrapposto del doppio pettine assicura ottimi raccolti senza defogliare eccessivamente. Olivgreen 700 Premium, prodotto molto ben bilanciato, è composto dal gruppo testa, asta telescopica con relativo sistema di bloccaggio, impugnatura nella quale è situato il motore brushless 12V più motoriduttore ed interruttore on/off a due velocità. Cavo di prolunga da 14 metri. La batteria a zaino è stata sviluppata con la prerogativa di rispettare l'ambiente permettendo l'utilizzo degli attrezzi elettrici.

Utilizzando la tecnologia Millenni applicata agli ioni di litio, vengono garantite alta affidabilità, capacità ed autonomia oltre a peso ridotto e design. Le batterie sono dotate di centralina elettronica. Cavo di alimentazione per apparecchiature ad alimentazione elettronica lungo 15 metri. L'agevolatore di raccolta **Pellenc Power 48**, gra-

zie alla sua capacità produttiva senza eguali, assicura agli olivicoltori la possibilità di semplificare e velocizzare al massimo le operazioni di raccolta. Disponibile nelle varianti ad asta fissa (P230) e telescopica (T220-300), Power 48 offre la possibilità di scegliere tra due tipologie di teste di raccolta; la testa "duo" per il massimo del comfort durante il lavoro, o la tradizionale testa Pellenc "solo" per una produttività senza paragoni. La nuova modalità "slow motion", integrata nel cogliolive, permette di rallentare il movimento della testa nel momento in cui Power 48 non è a contatto con la pianta (ad esempio durante uno spostamento) in modo da aumentare sia l'autonomia della batteria, che il comfort di utilizzo. Gli olivicoltori potranno scegliere se utilizzare Power 48 con una batteria multifunzione Pellenc spalleggiata, oppure collegandolo ad una tradizionale batteria da auto, attraverso l'utilizzo di un apposito convertitore 12/44V.

Vibrotek TK 5000 è l'assoluto punto fermo della proposta **Tekna**, mix perfetto di leggerezza e produttività. Scuotitore per olive della gamma Vibrotek di totale affidabilità, il distacco e quindi la raccolta non solo di olive, ma anche di mandorle, pistacchi, noci. E non solo.

Mondial è lo scuotitore della gamma Olytech di **Volpi Originale** dotato di motore brushless di ultima generazione, perfetto per un impiego professionale. Leggerezza, potenza e affidabilità sono le caratteristiche principali di questo prodotto, capace di garantire intere giornate di lavoro in sicurezza e con grandi volumi di raccolto.

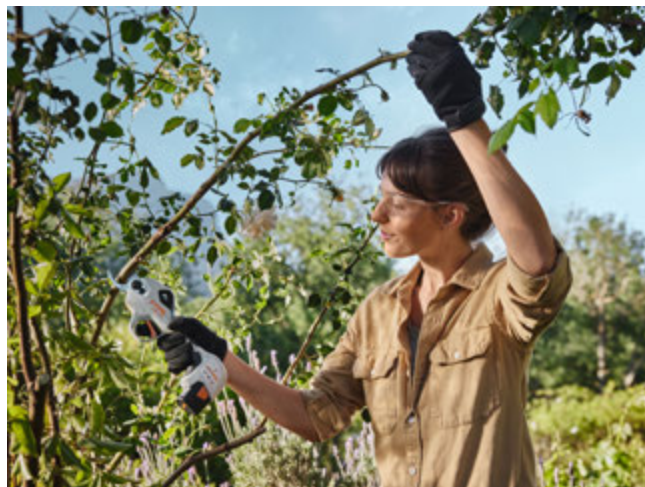
Il sistema di Speed Control integrato consente di scegliere la velocità di battuta dei rebbi, in base alle specifiche esigenze, semplicemente agendo sul pratico telecomando posto sull'impugnatura dello strumento. La possibilità di impostare la velocità corretta consente all'operatore di ottenere il miglior risultato sia su piante folte o ben potate, sia con olive molto resistenti al distacco o mature. Tutta l'elettronica è integrata, protetta dalla robusta cover dell'impugnatura. Il movimento della testa di raccolta è alternato su piano orizzontale, brevettato da Volpi Originale, e le astine sono in fibra di carbonio a sostituzione rapida. L'azione di raccolta consente all'operatore tutti i tipi di movimento: pettinatura (dall'alto verso il basso) o bacchiatura (introduzione ed estrazione continuata nei rami in tutte le posizioni). Mondial è disponibile in due versioni: con motore da 12V o da 44V.



STIHL STIHL STIHL STIHL

ASA 20, LA POTATURA IN UN ATTIMO NOVITA' D'ESTATE, REGIA DI STIHL

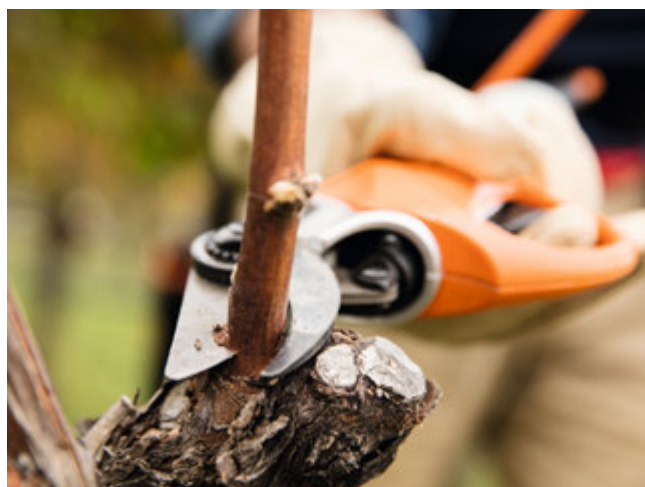
A SA 20 è la prima cesoia a batteria STIHL del sistema AS, sul mercato già quest'estate. L'abile opera di STIHL ha concentrato nel nuovo modello grande semplicità nell'opera di potatura e sforzi al minimo davanti ad alberi, cespugli, arbusti e viti. Comodità ed efficienza massime, fra robustezza e leggerezza. Racchiude tanti vantaggi ASA 20, a partire dal risparmio energetico e la facile manutenzione grazie al peso ridotto, ad un ottimo bilanciamento, ad elevate prestazioni di taglio e velocità di chiusura. Fra i grandi valori aggiunti il display OLED, utensile integrato, guida rapida e coprilama. Più due aperture lama per un lavoro rapido davanti a rami sottili. Consegnando quindi tante argomentazioni al rivendito-



mostra in maniera molto chiara le informazioni sullo stato di carica, l'apertura della lama selezionata e il numero complessivo di tagli. Lo slot batteria contiene l'utensile per la manutenzione, consentendo la facile regolazione del gioco lama, la lubrificazione e in caso di necessità anche la sostituzione della lama. In questo modo anche in campo si avrà sempre tutto il necessario riposto in modo sicuro. ASA 20 esegue un taglio progressivo. La lama segue infatti con precisione razionamento della leva con le dita garantendo così un taglio preciso ed assai agevole. Un altro prodotto di sicuro successo nelle mani di STIHL, dello specialista e dell'utilizzatore.

re specializzato. ASA 20 è indirizzata ad una clientela privata esigente, così come alla fascia semiprofessionale in un'area che spazia da custodi di immobili a viticoltori hobbisti, fino a piccoli frutteti, giardinieri, paesaggisti e vivaisti. Il campo è parecchio ampio, i margini di manovra notevoli.

Le cesoie ASA 20 eliminano ogni fatica per i tagli di rami fino a 25 mm di diametro. La superficie di taglio pulita favorisce anche una migliore cicatrizzazione, diminuendo così l'entrata di agenti patogeni. Ottimo il bilanciamento, peso inferiore ad un chilo (980 grammi) inclusa la batteria, impugnatura con design particolarmente ergonomico anche in caso di lavori prolungati. Il display OLED in più



informazione pubblicitaria

STIHL STIHL STIHL STIHL



Nuove soluzioni, lo sguardo verso la sostenibilità, prodotti di altissimo valore. A partire da Alice Star e Master, perfetti nell'alimentare l'onda green. Grande potenza, zero emissioni inquinanti, assoluta affidabilità

OLIVICOLTURA DI DOMANI CAMPAGNOLA ACCELERA

R

icerca nuove soluzioni ad alimentazione elettrica è una tendenza comune alle imprese più lungimiranti del settore olivicolo, come **Campagnola S.r.l.**, in perfetta coerenza con le **stringenti esigenze di sostenibilità** che il comparto sta attraversando.

Da oltre sei decenni l'azienda bolognese cerca di conciliare prestazioni, ecologia, funzionalità e tecnologia, investendo con convinzione nelle proposte elettriche anche per la raccolta delle olive.

ALICE STAR e **MASTER** sono i due nuovi abbacchiatori del marchio, che cavalcano alla perfezione l'onda green proponendo attrezzi performanti, leggeri, privi di emissioni inquinanti e dalla potenza sorprendente.

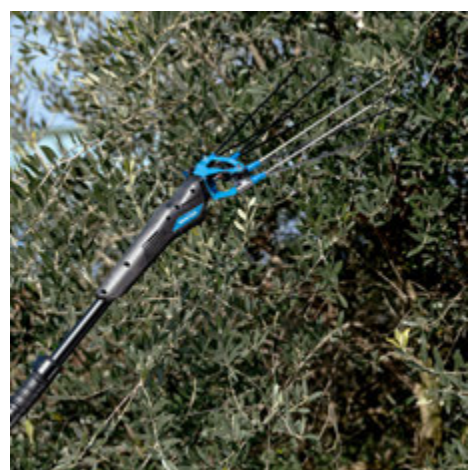
ALICE STAR è l'evoluzione dello storico modello **ALICE** e, con un livello di professionalità 4 su 4, è **pensato per gli olivicoltori impegnati nella raccolta intensiva**. Azionato dall'unità di potenza **POWER 58 PLUS**, il nuovo **ALICE** monta rebbi flessibili in tecnopolimero, intercambiabili, ultraleggeri e incredibilmente resistenti, che si muovono tra i rami con un efficace movimento ellittico contrapposto (brevettato da Campagnola). Ad alimentarlo possono essere tre fonti di energia, ovvero batterie agli ioni di litio, batterie da auto e generatori elettrici.

Invece, **MASTER** è il nuovo abbacchiatore elettrico finalizzato a **massimizzare la libertà di movimento** degli olivicoltori e la convenienza in fase d'acquisto, grazie a un ottimo rapporto qualità-prezzo. Monta un doppio pettine con **movimento laterale contrapposto** e dei robusti rebbi in carbonio e può essere abbinato ad aste telescopiche Campagnola in carbonio o alluminio. Privo di vibrazioni, asseconda il lavoro degli olivicoltori, rendendolo decisamente più efficiente.

*Ancora una volta, dall'esperienza **Campagnola** arrivano due soluzioni innovative e a basso impatto ambientale, in linea con un impegno per la sostenibilità ormai imprescindibile.*

ALICE STAR

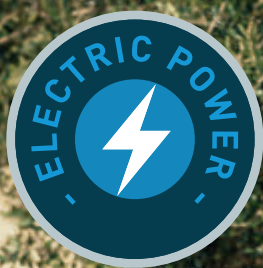
MASTER



PROFESSIONAL LINE



INNOVAZIONE E POTENZA IN CAMPO




Scopri i nostri abbacchiatori elettrici!



ALICE STAR

Abbacchiatore ultra leggero

L'abbacchiatore elettrico ALICE STAR è stato progettato per un **utilizzo professionale in oliveto**. Le sue prestazioni lo rendono ideale per le **sessioni di raccolta intensive** su ogni tipologia di olivo, ed è particolarmente indicato per la raccolta di olive di piccole dimensioni e resistenti al distacco dai rami.

 Peso della testa: **0,935 kg**


 Velocità: **1080 - 1150 - 1180 rpm**



MASTER

Abbacchiatore ultra versatile

L'abbacchiatore elettrico MASTER offre **massima libertà di movimento e convenienza**. Ottimizza l'efficienza e riduce gli sprechi di tempo, consentendo agli operatori di massimizzare la produttività con il minimo sforzo. Un'**innovazione indispensabile** per risultati di alta qualità.

 Peso della testa (con motore): **1,420 kg**

 Velocità: **1200 rpm**

«SEMPRE APERTI A TUTTO E MAI ATTACCATI A NIENTE»

di Alessandro Di Fonzo

Ho ancora una indelebile memoria di quello che mi successe nel 2010 e ti ho già raccontato qualcosa nel precedente articolo. In quell'occasione, che potremmo definire un'annata sfortunata, vado a memoria e doveti ritoccare almeno il 70% dei lavori, con l'ovvia conseguenza di una perdita economica rilevante dovuta al reimpiego di manodopera su cantieri già finiti e alla mancata disponibilità della stessa per l'acquisizione di altri lavori nel successivo periodo autunnale. Difficilmente quantificabili sono, invece, i danni psicofisici dovuti allo stress che tutto quel trambusto mi procurò e che, tuttora, ricordo come se fosse oggi.

Tante strade aperte, per ogni condizione. «L'offerta dev'essere varia, a partire da servizi di verde indoor. Anche per i suoi benefici negli ambienti commerciali. Ricordando sempre che vale la percezione del prodotto, più che il prodotto stesso. Importante è diversificare, anche per avere un reddito stabile che non sia quindi strettamente dipendente dalle condizioni meteo. Anche uscendo dagli schemi, come si dovrebbe sempre ragionare»

«Si lavora sotto al cielo!» questo bisogna mettersi in testa. Almeno fino a quando un'annata particolarmente piovosa si verifica ogni tot anni. Quando, invece, iniziano a diventare la prassi, ritengo sia opportuno iniziare a fare alcuni ragionamenti. E se ogni anno ci porterà una primavera piovosa? Lavoro con giardinieri in tutta Italia, il mio network mi dà indicazioni in numero sufficiente per assimilarlo a un campione statistico. Dalle informazioni che ho, il cambiamento climatico sta impattando in maniera negativa sulle vostre attività commerciali. Bisogna mettere in moto il cervello quindi, e trovare le opportune contromisure. In questo articolo voglio darti delle idee e degli spunti di riflessione su come modificare il tuo modello di business e metterti almeno un pochino al riparo da certi pericoli.





INNOVATION FOR GREEN IDEAS



Nuova gamma professionale a batteria 56V.
Massime prestazioni, zero compromessi.

In particolare, vedremo come variare l'offerta della tua attività di giardinaggio per garantire un reddito stabile anche con il ripetersi di stagioni piovose. Il primo suggerimento è quello di diversificare i servizi, in modo da avere più fonti di reddito, alcune delle quali meno dipendenti dalle condizioni meteorologiche.

Potresti offrire servizi di verde indoor come:

- Realizzazione e manutenzione di giardini verticali
- Fornitura e posa in opera di piante da interno, magari in idrocoltura

Entrambe queste opzioni sarebbero interessanti per uffici, centri commerciali e anche abitazioni private di un certo livello.

Se fai delle ricerche sul web, troverai interessantissime informazioni riguardo al beneficio delle piante negli ambienti chiusi in ambito commerciale.

Ti fornisco anche uno spunto di marketing per vendere questo tipo di servizi: il verde indoor fa ammalare meno chi lavora in ufficio e aumenta la produttività dei dipendenti. In questo modo, le grandi aziende possono avere margini migliori.

Il verde indoor, infatti, impatta positivamente su quella che si chiama «Sick building syndrome» o «Sindrome dell'edificio malato».

Ne riduce gli effetti.

Ti lascio approfondire il resto in autonomia.

Potresti studiare per implementare le tue competenze nel design di giardini e proporti per consulenze e progettazioni.

Acquisire le competenze da garden designer non è poi così complesso e, lavorare su piccola scala, necessita meno esperienza in quella che la parte più difficile: la gestione degli spazi, soprattutto quando sono molto ampi e con dislivelli. Ci sono tanti corsi da cui attingere informazioni in merito. Li potresti completare con l'imparare l'utilizzo di programmi, che ti permettano poi di presentare graficamente i tuoi progetti.

Per esperienza, ti dico che conta tantissimo la resa grafica del tuo progetto, che batte alla grande il mero valore della disposizione delle piante e degli altri elementi che contraddistinguono un giardino. Ne ho parlato già diverse volte, che ti vada bene o meno, viviamo in un mondo in cui la percezione del valore batte sicuramente il valore stesso.

E, come ogni volta devo fare, specifico che con questo non voglio dire che bisogna vendere e/o erogare prodotti/servizi di scarsa qualità.

Chiaramente, il "pacchetto" di presentazione conta tantissimo.

A proposito di pacchetto, ti do un'ultima dritta. Potresti pensare di cambiare il pacchetto con il quale vendi le tue competenze.

Proprio come ho fatto io.

Nel 2020 ho avuto un'importante intuizione: perché non prendo le mie competenze da giardiniere e le porto a mercato in maniera differente?

Non ho fatto altro che "reimpacchettarle" proponendole come mai nessuno aveva fatto. Mi piace definirmi giardiniere da altro punto di vista.

Di conseguenza, se la pioggia minaccia ogni anno i tuoi ricavi, perché non pensare anche a queste soluzioni?

Potresti studiare e strutturare:

- Corsi di formazione e workshop fisici nella tua zona, da organizzare magari in collaborazione con i garden e i vivai con i quali collabori più frequentemente.

- Videocorsi sul giardinaggio da vendere in maniera alternativa ai tuoi servizi fisici, ma anche in maniera complementare alla tua offerta.

Ora ti dico una cosa fantascientifica, ma che dovrebbe diventare il tuo pane quotidiano.

In genere, non scendo in questi dettagli tecnici, ma stavolta ne ho voglia.

Potresti creare il tuo video corso sulla manutenzione del verde da utilizzare come prodotto in prima linea con il quale agganciare il cliente.

Potrebbe essere il primo acquisto finalizzato a spianare la strada per le successive vendite, che potrebbero andare dalla manutenzione eseguita direttamente da te, fino al restyling del giardino.

Ho buttato giù delle idee che, magari, non abbraccerai mai.

Oppure, per cause di forza maggiore, dovrai iniziare a ragionare un po' fuori dagli schemi.

Sai qual è il mio motto preferito?

Aperto a tutto e attaccato a niente.

Questo è il miglior metodo per approcciare la vita e anche il miglior consiglio che ti possa dare per trovare una soluzione in caso di piogge primaverili continue e persistenti.

Alla tua evoluzione.

Alessandro Di Fonzo – Agri Coach

www.franchising-giardinaggio.it

info@franchising-giardinaggio.it

Più di sessantamila referenze visibili a webshop. E servizi in serie. Fra velocità nelle consegne, ricambi originali e sempre d'alta qualità, un'assistenza dedicata. Più un'offerta destinata ulteriormente a lievitare, con nuovi codici e l'assoluta serietà di un grande marchio

KRAMP, «TUTTO FACILE PER IL CLIENTE»

Quantità e qualità. Serietà e velocità. Più una regola. «*Rendere facile la vita al cliente*», la missione di **Kramp Italia**, dimostrato ogni giorno dal quartier generale di Reggio Emilia fino ad ogni spedizione. Ad ogni consegna. Entro ventiquattro ore, tranne le isole e la Calabria, per gli ordini arrivati prima della cinque del pomeriggio. Un'assistenza dedicata composta da 12 account manager, un servizio clienti composto da customer specialist e product specialist, pronti a rispondere ad ogni necessità sui prodotti. Referenze in serie, ad oggi più di sessantamila - undicimila stoccate a Reggio Emilia. E servizi, il grande valore aggiunto, di ogni genere. Compresa l'installazione delle scaffalature per l'officina o per il negozio. **Kramp** è solida, soprattutto ha idee chiare. E punti di forza in serie. «*Come l'offerta assai ampia di ricambi originali, ma anche quelli di ottimo livello a marchio **Kramp***», la prima istantanea di Claudio Bonezzi, da tre anni responsabile della gamma-prodotti per i settori giardinaggio e forestale, un passato nel mercato dei trattori e dell'automotive, a fianco del direttore commerciale Rafael Massei nel disegnare le strategie per il futuro. **Kramp** è entrata nel mondo del verde da febbraio di un anno fa, diventata nel frattempo distributrice ufficiale per l'Italia di Briggs & Stratton più l'aggiunta garantita da Loncin e l'ampliamento delle gamme Honda e Kawasaki. E poi i ricambi originali. «*Di MTD, Castelgarden, Stiga, Stihl, Simplicity & Snapper, John Deere, Etesia: i brand che hanno fatto registrare l'evoluzione più consistente*», prosegue Bonezzi, fra dati e quote ormai ac-



quisiti e passi ulteriori da muovere. Compresa le attenzioni verso l'elettrico e le batterie, fino all'installazione per la robotica da giardino dei cavi perimetrali. Ormai associati tanti altri punti fermi, a cominciare dalle trasmissioni Tuff Torq e Peerless da tempo ottimi marchi su cui **Kramp** punta a sviluppare la sua offerta. E il 2024? «*Un continuo work in progress*», il quadro di Bonezzi, «*a partire dall'aumento delle referenze, insieme all'attivazione di un numero sempre maggiore di codici. Siamo molto giovani, di margini ce ne sono tanti. E le basi sono forti*». Cresce **Kramp**, presente alla prossima Eima di novembre sia nel padiglione 18 ma anche nel padiglione 33 dove si muove il mercato del verde, alla fine di un anno cominciato col piede giusto. Fra ordini e spedizioni, unanimi consensi e belle sensazioni.



In linea con i valori aziendali, la cooperativa toscana Betadue s'è convertita alle macchine a batteria grazie alla tecnologia Kress. Riducendo i costi di esercizio, a vantaggio della salute dei lavoratori e nel pieno rispetto dell'ambiente

«KRESS È LA SCELTA GIUSTA NON TORNEREMO INDIETRO»

Sette squadre su sette convertite alla batteria. Al rosso di Kress. Deciso il passo di **Betadue**, una delle maggiori cooperative sociali di tipo B in Italia. In tutto 836 fra dipendenti e soci, sede legale ad Arezzo, un lavoro che non si ferma mai. Bilanci sempre positivi, fin dal 1998 quando Betadue è nata. Forte il patto con Kress. A settembre il primo kit di prova, a marzo l'investitura definitiva sfruttando anche l'intesa con il rivenditore Enotecnica

«Oggi la direzione è quella delle macchine pulite.

Come confermano anche i criteri degli appalti pubblici.

Se in passato la transizione ecologica sembrava incompatibile con la produttività per le imprese di manutenzione, oggi è diventata una realtà possibile grazie a **Kress**»



Toscana che ha venduto le macchine a Betadue grazie all'attenta opera di Claudio e Linda.

«Questa scelta ha tanti vantaggi, dalla salute dei lavoratori alla sostenibilità. Dal rispetto per l'ambiente al bene delle generazioni future», il primo quadro di Matteo Mammuccini, colonna di Betadue dove lavora dal 2012, padre contabile e mamma casalinga, un diploma Itis fisico-industriale e tanta passione ad animarlo tutti i giorni. È stato lui a proporre il progetto-Kress al presidente Gabriele Mecheri e al consiglio di amministrazione di cui fa parte anche lui. «Ma è stato come sfondare una porta aperta», l'istantanea di Mammuccini, certo fin dal primo momento che l'idea sarebbe stata condivisa. Per tante ragioni.



«Abbiamo sostituito ad oggi decespugliatori e soffiatori, più una macchina tagliaerba. Aspettiamo ora di portare a fine vita tosasiepi ed altre macchine piccole per poi prendere quelle di Kress», il piano di Mammuccini, in un parco-macchine in cui l'elettrico era già presente con tosasiepi e motoseghe. Sempre seguendo un'unica direzione.

MESSAGGIO RECEPITO. Vantaggi concreti, con le macchine Kress. «La batteria», la fotografia di Mammuccini, «ti permette di lavorare con più libertà. Cambia tutto con un prodotto silenzioso. Soprattutto nei mesi estivi chiedevamo di cominciare a lavorare in orari non accettati dai comuni. Ovvio che per noi un conto è iniziare alle otto, un conto partire alle sei». I livelli di rumore sono una variante sensibile. Nei luoghi vicini all'Università Europea dove ci sono aule e biblioteche, ad esempio, con certe macchine non è permesso lavorare nemmeno dalle nove in poi. Betadue ha lanciato anche un messaggio in questi mesi. Un segnale già recepito. «I clienti sono molto soddisfatti, tanto che certe amministrazioni», sottolinea Mammuccini, «si stanno chiedendo se non sia il caso di attrezzare i loro pochi operai con attrezzature a batteria considerato che il riscontro è oggettivamente tangibile».

PANORAMA AMPIO. Valutazioni varie, tutte orientate verso un'unica direzione. «La prima», racconta Mammuccini, «è stata di natura economica. Per noi era fondamentale che ci fosse un "segno meno" rispetto ai costi di esercizio delle macchine a scoppio. Ma anche avessimo speso qualcosa in più saremmo comunque passati all'elettrico. Quasi un dovere. La nostra è una cooperativa che vuole garantire alti standard di sostenibilità e resa. Ovvio lo sguardo alle fonti rinnovabili. I prodotti a batteria, in più, migliorano la qualità del lavoro. Anche riducendo i rumori, abbassando i gas di scarico, assottigliando le vibrazioni. Kress rispondeva a tutti questi requisiti». Lavora sodo Betadue, soprattutto con le pubbliche amministrazioni toscane ma non solo. Fra gli appalti eccellenti pure quello per la manutenzione del verde di parchi di ville storiche e dell'Università Europea di Firenze, impreziosita da giardini storici con bossi del Cinquecento. Dove professionalità e competenza devono essere altissime.

INTESA IMMEDIATA. Il feeling con Kress è nato a settembre «quando il nostro fornitore di fiducia ci ha chiamato per proporci e presentarci questa nuova tecnologia». S'è convinto in fretta Mammuccini, già dalla prima presentazione nella sua Toscana.





LUNGA GIORNATA. La strada è tracciata. «Non si potrà che andare avanti in questa direzione, sempre di più. Anche nelle varie gare d'appalto delle pubbliche amministrazioni», il parallelo di Mammuccini, «ci sono ormai parametri con punteggi maggiori per chi propone la manutenzione coi prodotti elettrici ed attrezzature sostenibili. A breve credo che certi criteri ad oggi soggettivi diventeranno veri e propri obblighi». Tanto più che la produttività della batteria sta sempre più lievitando. «Nella gestione del verde», assicura Mammuccini, «l'elettrico per molti lavori è uguale al prodotto a scoppio. Nelle situazioni più difficili qualche freno in più si trova, soprattutto nell'autonomia della singola batteria, ma il gioco vale assolutamente la candela. Prendiamo il taglio dell'erba, una batteria in un contesto complicato dura più o meno un'oretta, sicuramente di

più però nei mesi estivi quando l'erba sarà più facile da lavorare. La ricarica però è velocissima, su quello niente da dire. Prima di Kress dovevamo far partire le squadre con quindici batterie, diventate ora cinque a zaino. Mentre due lavorano, le altre due si ricaricano. Così non si hanno nemmeno tempi morti. Servono garanzie d'altronde, per chi ha una giornata che comincia la mattina presto e finisce nel tardo pomeriggio».

VALE PER TUTTI. Tutto torna. Anche i conti. «Quelli devono quadrare per tutti. I costi di esercizio delle macchine a scoppio sono un'incognita. Possono andar bene, ma anche no. Per le varie squadre abbiamo una spesa fissa, quel che solo la batteria ti può assicurare», l'altro valore agli occhi di Mammuccini, in questi mesi confortato dai risultati e la soddisfazione dei dipendenti. «Le squadre indietro non tornerebbero più, quelle che ci sta dando il nostro personale sono le riprove più veritiere. Le prestazioni della batteria, lo ribadisco, sono ormai molto simili a quelle del prodotto a scoppio. La scelta di affidarci a Kress è nello spirito di Betadue, ma anche in linea con il mondo contemporaneo. Riguarda ogni comunità, riguarda tutti noi».



Il piano di sviluppo Kress continua con entusiasmo e determinazione. Cari rivenditori, contattateci per organizzare insieme prove sul campo mirate alla conversione delle macchine a scoppio, costose e inquinanti, a quelle a batteria. Collaborando con noi, non solo promuoverai soluzioni più sostenibili ed efficienti, ma potrai anche aumentare significativamente il tuo profitto.

CyberSystem

**La soluzione cordless che
abbatte tutti i limiti delle
batterie al litio convenzionali**

Caro rivenditore,

**diversi manutentori hanno già adottato
questa soluzione con soddisfazione,
senza compromettere la produttività
e generando enormi risparmi.**

Contattaci, i tuoi manutentori potranno testare
questa nuova tecnologia e scoprirne tutti i vantaggi.
Con Kress puoi fare un passo verso il futuro
e aumentare il guadagno della tua attività.

Kress 

Scrivi a
infoitalia@kress.com

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

«A RITMO LENTO IL MANUTENTORE, SEMPRE PIÙ FORTE LA BATTERIA»

«Il professionista preferisce aspettare, dopo la sbornia della 4.0 e agevolazioni varie. A maggio non s'è corso come ad aprile, troppo freddo per poter pensare solo al giardino. Il cliente? Tante richieste per mail o al telefono. Va così»

Un po' d'altalena, ma i sta dopo tanto correre. Roberto Dose aggiunge un altro mattone, quello di maggio. Strano, pazzo, anomalo. L'osservatorio privilegiato è sempre il suo punto vendita udinese di Tavagnacco, «Dose Giardinaggio», il quadro a tinte meno colorate dell'avvio. Per ovvi motivi, per ragioni che non dipendono dal cliente. Poco male, la stagione va avanti. Con le solite coordinate, i soliti filoni, la solita voglia di prendersi il massimo. «Al di là del freno della pioggia, dopo i ponti del 25 aprile e del primo maggio, c'è stato un rallen-

tamento soprattutto da parte del professionista. Difficile capirne le ragioni», il punto di Dose, «ma di sicuro c'è molta più attenzione e meno predisposizione ad investire. Un po' probabilmente per la sbornia della 4.0 e delle agevolazioni degli ultimi anni. Fatto sta che il mercato è piuttosto fermo. Mi riferisco ai manutentori e a giardinieri anche piuttosto strutturati, più che agli enti o ai comuni che percorrono una strada diversa. Fino all'anno scorso il professionista s'è mosso, non quest'anno. Così è. Non perché non ci sia l'esigenza, come confermano tante nostre prove e dimostrazioni, ma al momento di concretizzare si preferisce aspettare. A ribadirlo anche le società finanziarie.



Il privato?

«È condizionato sicuramente dalle condizioni del tempo. Se il meteo non è quello giusto non puoi lavorare nell'orto e sei costretto ancora a mettere il giubbotto è difficile potersi godere il tuo giardino».

Il totale è positivo?

«Quello sicuramente, siamo partiti molto bene. Assolutamente. Fino alla fine di aprile eravamo super contenti, con numeri anche superiori rispetto all'anno precedente. Soddisfatti lo siamo tutt'ora, di sicuro però a maggio il meteo non ci ha aiutato».

Quante volte guarda le previsioni del tempo?

«Quotidianamente, ma anche per prevedere il

PELENC

ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA



TAGLIAERBA RASION 2 - EASY & SMART



SILENZIO, SI TAGLIA

RASION 2

La soluzione professionale per tagliare l'erba con la massima discrezione. Tasso di vibrazioni eccezionalmente basso. Taglio perfetto.



Gamma Batterie Pellenc
COMPATIBILI

lavoro da svolgere durante la giornata. Consegne ed impegni vengono poi calibrati di conseguenza. Sia per noi che per il cliente. Inutile andare a consegnare un trattorino sotto la pioggia, perché naturalmente il cliente vuole vederlo in azione. Siamo assolutamente dipendenti dalle app meteo».

La gente entra in negozio direttamente o prima fa un colpo di telefono e manda una e-mail?

«Le richieste arrivano sempre di più attraverso e-mail o telefonate, il cliente però ha comunque ancora il desiderio di vedere e toccare con mano anche al primo approccio. Quel che noi consigliamo, al telefono non puoi capire tutto. Molto spesso vai sul prezzo. Di persona riesci naturalmente a far percepire al cliente le particolarità tecniche e le funzioni della macchina. È un'altra storia, quando sei uno di fronte all'altro. Quel che noi suggeriamo».

Com'è stata l'officina di maggio?

«A maggio le macchine non sono state usate con grande frenesia, per questo l'officina è stata abbastanza serena. Meglio rispetto ad aprile, ma col sole è garantita di sicuro la ripresa del lavoro anche del post-vendita. Il flusso resta quello delle manutenzioni programmate invernali e dopo si ragiona sulle riparazioni».

Quanto può vivere mediamente un rasaerba?

«Dipende molto ovviamente dal grado di qualità del prodotto che si acquista. Noi abbiamo clienti con quello stesso rasaerba da quarant'anni. Naturalmente sono delle eccezioni, ma il prodotto di qualità può durare tranquillamente anche vent'anni. Quello economico non solo dura meno, ma anche costa di più nel mantenerlo. Negli ultimi dieci-quindici anni l'avvento di macchine più da prezzo e ora della batteria hanno un po' ridotto il loro ciclo di vita. Il prodotto a batteria non avrà quella durata, anche poi di variabili ce ne sono. Che succederà fra cinque anni? Le batterie saranno le stesse? Vedremo. Il ricambio delle soluzioni a batteria sarà sicuramente molto più rapido di quelli a scoppio».

A proposito, aggiornamento sui prodotti a batteria?

«C'è sempre più richiesta, il trend è quello ormai. Sia in termini di proposta, perché ci sono sempre più prodotti e sempre più aziende che spingono in quella direzione, sia in termini di domanda».

Intoppi dall'alto se ne avvertono?

«Tutti più o meno hanno fatto il callo alle grandi variabili. Alle guerre, all'inflazione, alle grandi variabili. Non dico che non siano argomenti quotidiani, ma restano piuttosto in superficie. Perché ormai radicati e digeriti. Non sono più una novità, soprattutto dal covid in poi. Si va avanti, senza dare la colpa a questo o a quell'altro».

Il grosso dell'afflusso resta il sabato?

«Sabato è ancora una giornata importante, direi imprescindibile. Anche se per noi la giornata clou è il martedì, perché riapro dopo il fine settimana. Tendenzialmente è chiuso il lunedì, ma nella stagione si apre il lunedì pomeriggio. Quindi si rimettono in moto il noleggio, i ricambi, l'officina, gli strascichi del lavoro del cliente durante il week end. Da, punto di vista del negozio invece effettivamente il sabato, soprattutto al mattino, resta centralissimo».

E il noleggio?

«Sicuramente in espansione, tendenzialmente con le macchine professionali. Ma anche il provato non disdegna il noleggio. Un servizio apprezzato».



Percorsi ottimizzati tarati al centimetro, tempi ridotti, efficienza massima. Fra risparmio energetico e quindi un minor numero di ricariche. Un deciso passo in avanti nel mondo dei rasaerba-robot, con un'infinita serie di vantaggi. Per tutti

PRECISIONE WIPER, LA RIVOLUZIONE RTK

La tecnologia RTK (Real-Time Kinematic) sta rivoluzionando il modo in cui i robot-rasaerba operano, offrendo vantaggi senza precedenti in termini di precisione, efficienza e sostenibilità. Wiper, leader nel settore dei robot rasaerba, integra questa avanzata tecnologia nei suoi prodotti per garantire ai propri clienti prestazioni ottimali. Scopriamo come la tecnologia RTK nei robot rasaerba Wiper si traduce in risparmio di tempo ed energia, migliorando la tua esperienza di cura del prato.

Grazie alla precisione centimetrica della tecnologia RTK, i robot rasaerba Wiper possono seguire percorsi ottimizzati senza ripassare sulle stesse aree. Questo permette una copertura completa del prato in tempi significativamente ridotti. La navigazione precisa e senza errori consente ai robot rasaerba Wiper di completare il lavoro in meno tempo rispetto ai sistemi tradizionali. Con percorsi pre-programmati e una navigazione efficiente, il robot esegue il taglio in modo rapido e accurato. La capacità dei robot Wiper di evitare ostacoli e correggere automaticamente la rotta grazie al sistema RTK riduce le interruzioni e i tempi di inattività. Questo contribuisce a una maggiore continuità operativa e un completamento più veloce del taglio.

Notevole il risparmio di energia.

Con percorsi di taglio più efficienti e meno sovrapposizioni, i robot rasaerba Wiper consumano meno energia per coprire la stessa area. La navigazione precisa significa che il robot non spreca batteria ripassando su aree già tagliate o muovendosi in modo inefficiente.

La riduzione del tempo di esecuzione del taglio porta a un minore consumo di batteria per ogni sessione di lavoro. Questo aumenta l'autonomia del robot, permettendo di coprire aree più grandi con una singola carica. Un minor consumo energetico significa che il robot ha bisogno di ricaricarsi meno frequentemente. Questo non solo prolunga la vita della batteria, ma riduce anche il tempo complessivo di inattività dovuto alle ricariche, migliorando l'efficienza operativa.

I sistemi RTK dei robot rasaerba Wiper possono essere integrati con algoritmi di gestione dell'energia che ottimizzano l'uso della batteria in base alle esigenze specifiche del terreno e delle condizioni di taglio, garantendo che il robot utilizzi l'energia nel modo più efficace possibile.

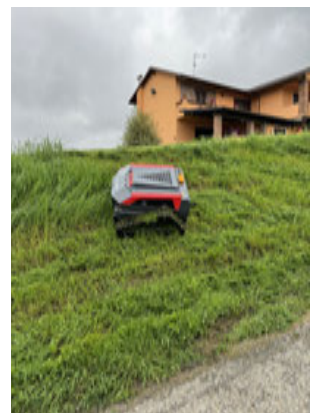


Tour Blue Bird Industries, alla scoperta delle novità Remote Control

Dimostrazioni pratiche e presentazioni fra Italia ed Europa



La linea dei Remote Control firmata Blue Bird Industries si amplia con tre nuovissimi modelli che soddisfano le esigenze di professionisti, utilizzatori esigenti e privati. Dall'inizio dell'estate la gamma attualmente composta dal modello più piccolo FM 23-53 verrà ampliata con un modello ibrido più grande e strutturato denominato FM 23-70 e con due modelli full battery E-FM 23-60 e E-FM 23-65 attualmente unici nella propria categoria merceologica. Il team di Blue Bird ha quindi deciso di presentare le novità in un vero e proprio tour in tutta Italia e in Europa con la possibilità per i partecipanti di ammirare da vicino i nuovi modelli e conoscere le loro caratteristiche tecniche nel dettaglio oltre ad assistere a dimostrazioni pratiche che evidenziano le funzionalità e le prestazioni delle macchine in diverse condizioni di lavoro. Un'occasione unica per scoprire dal vivo le potenzialità e i vantaggi di queste nuove macchine e tale iniziativa è stata accolta con successo dai rivenditori autorizzati Blue Bird che con la loro partecipazione hanno dimostrato spiccato interesse per il prodotto. Con il lancio di questi tre nuovi modelli e il tour itinerante, Blue Bird Industries ribadisce il proprio impegno nell'innovazione e nella ricerca di soluzioni all'avanguardia per la manutenzione del verde. I nuovi Remote Control rappresentano un salto di qualità in termini di prestazioni, versatilità e rispetto dell'ambiente, offrendo al proprio target strumenti di lavoro in grado di soddisfare le più esigenti esigenze.



Campagna AlberItalia, c'è anche il sostegno di Stihl



Stihl sostiene l'importante campagna di sensibilizzazione realizzata dalla Fondazione AlberItalia, impegnata nel contrasto e la mitigazione del cambiamento climatico indotto dall'uomo attraverso l'utilizzo di soluzioni basate sulla natura, perseguendo finalità civiche, solidaristiche e di utilità sociale. Negli ultimi anni, si è diffusa la convinzione che tagliare un albero sia sempre un danno per l'ambiente, mentre piantarne uno sia sempre un gesto nobile. Ma è davvero così? Per fare chiarezza, Fondazione AlberItalia è partita dalla base per cui «Non si scherza con gli alberi» che nasce dalla volontà di sfatare alcuni "miti" legati alla gestione sostenibile degli alberi. Tagliare gli alberi infatti, al contrario di quello che molti pensano, non è sempre un male e piantarli non è sempre un bene. Dipende da dove, come e perché viene fatto. Quando si parla di gestione, forestale o del verde urbano, è infatti inevitabile fare attente valutazioni. Perché, poco ma sicuro, non si scherza con gli alberi.

Servizio «Reso Gratuito 30 Giorni» AgriEuro, la mano verso il cliente

Un nuovo servizio di AgriEuro il «Reso Gratuito 30 Giorni», esclusiva riservata ai clienti Premium fra privati sia titolari di partita Iva che iscritti alla newsletter con almeno un ordine. Ai clienti la possibilità di restituire gratuitamente i prodotti entro 30 giorni dalla consegna in caso di errori o insoddisfazione. «Il servizio», commenta Filippo Settimi, CEO di AgriEuro, «è stato introdotto da molti e-commerce nel campo dell'abbigliamento, divenendo una formula quasi normale nel settore ed estesa poi ad altri ambiti similari. Diventa, invece, molto più complesso in un contesto come il nostro, dove il catalogo è costituito da prodotti molto tecnici, complessi, ingombranti e costosi. Offrire questo servizio è per noi una sfida e un grande impegno, con l'unico scopo di fornire ai clienti un'esperienza di acquisto di eccellenza». Il processo per richiedere il reso è semplice e può essere completato in pochi click tramite il proprio account AgriEuro sul sito web www.agrieuro.com.



Tutti in pista con Zanetti Racing Team

E Lagonigro parte col piede giusto

Anche nel 2024 Zanetti Motori ha confermato il suo impegno nel supportare lo Zanetti Racing Team, protagonista della Dunlop Cup. E i risultati non si sono fatti attendere. Nel Round 1, all'autodromo di Vallelunga, il pilota Vincenzo Lagonigro ha dato il via alla stagione con una prestazione eccezionale tagliando per primo il traguardo e conquistando la vetta del podio.

Una vittoria che ha fatto brillare la reputazione e la determinazione del team.

Il successo ottenuto nel Round 1 ha sicuramente dato una spinta in più al morale del pilota e di tutto lo Zanetti Racing Team, dimostrando quanto sia importante iniziare bene un torneo e come una vittoria possa dare la giusta carica per affrontare con determinazione le gare future.

Nel Round 2, disputato sul circuito di Mugello, Lagonigro ha mantenuto un ritmo costante e ha conquistato un ottimo quarto posto, confermando la sua competitività e il costante impegno nel migliorare sempre di più. Ora si guarda avanti alla prossima gara, il Round 3, che si terrà il 30 giugno a Misano. Con la vittoria del Round 1 alle spalle e un quarto posto nel Round 2, lo Zanetti Racing Team è determinato a continuare a lavorare sodo per conquistare nuovi successi e confermarsi tra i protagonisti della Dunlop Cup.



OREGON®

24AP

1/4"
LOW PROFILE

PICCOLA, POTENTE, PRECISA

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

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

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



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

NEW



AgriEuro introduce l'Indice di Valutazione Post-Vendita del Produttore

I voti su ricambi e assistenza. Settimi: «Il valore aggiunto è nei servizi»

AGRIEURO



AgriEuro annuncia l'introduzione di un nuovo strumento sul sito e-commerce, volto a promuovere un acquisto sempre più responsabile e sostenibile: la Valutazione Post-Vendita Produttore, indice che permette di soppesare la qualità dei servizi ricambi e assistenza di tutti i marchi presenti nel catalogo. Visibile in tutte le pagine prodotto dell'e-commerce, all'interno delle specifiche categorie merceologiche e in tutte le pagine "marchi" dedicate

ai fornitori, facilmente individuabile tramite l'apposita icona. La valutazione si esprime con un voto medio da 4 a 10, risultante da un'attenta analisi basata su specifici parametri definiti esclusivamente da AgriEuro. Otto le voci, divise equamente tra servizi di ricambi e servizi di riparazione. AgriEuro prevede di aggiornare il punteggio medio di ogni marchio a catalogo ogni sei mesi, dopo aver riconsiderato i vari parametri.

I criteri per le parti di ricambio sono gli anni di reperibilità dei ricambi della produzione, i tempi medi di fornitura ricambi del produttore, la facilità di reperimento ricambi sul mercato, il costo dei ricambi in rapporto al valore del prodotto. Per le riparazioni i criteri sono la facilità di accettazione delle garanzie, i tempi medi di esecuzione della riparazione, i costi di riparazione in rapporto al valore del prodotto, la facilità di riparazione in officine diverse sul mercato. «Nell'era digitale», il punto di Filippo Settimi, CEO di AgriEuro, «la facilità di accesso ai prodotti attraverso i marketplace online dovrebbe andare di pari passo con un'accessibilità altrettanto facile ai servizi post-vendita. Purtroppo, questo non è sempre il caso, e molti consumatori si trovano a dover gestire da soli le problematiche post-acquisto, spesso senza successo. Noi di AgriEuro puntiamo a differenziarci in questo panorama, assicurandoci che ogni cliente possa contare su un supporto post-vendita efficiente e su una rete di servizi che garantiscano la lunga durata e l'efficienza dei prodotti acquistati. È questo il tipo di economia sostenibile che vogliamo promuovere, dove il valore aggiunto non risiede solo nel prodotto acquistato, ma è soprattutto nel servizio che lo accompagna nel tempo». AgriEuro collaborerà esclusivamente con produttori che assicurano una valutazione media minima del sei. I fornitori che non raggiungono tale soglia saranno progressivamente esclusi dall'offerta dell'e-commerce.

Da Campodarsego al Kent lungo 1375 chilometri

Antonio Carraro, in giro per l'Europa su un trattore



È partito dagli headquarters Antonio Carraro di Campodarsego, in provincia di Padova, il Tractor Trek, il primo ed esclusivo viaggio di un trattore attraverso l'Europa. L'iniziativa dell'azienda padovana leader mondiale nel settore dei trattori compatti, nata in collaborazione con l'importatore britannico Kirkland UK, vedrà un trattore modello Tony V attraversare l'Europa dal Veneto fino a Maidstone nel Regno Unito, nella regione inglese del Kent, in un particolarissimo viaggio di 1375 chilometri.

Alla guida l'ingegnere Lauris Cirulis, intrepido product manager del team Kirkland, desideroso di mettere alla prova prestazioni e resistenza su strada dell'innovativo trattore a trasmissione idrostatica, fiore all'occhiello dell'azienda padovana. L'impavido duo attraverserà Italia, Svizzera e Francia sostando presso i concessionari e importatori Antonio Carraro dislocati lungo un percorso che documentato da una crew senza perdere un minuto, attraverso foto e video, di ogni momento dell'avventura fino all'arrivo in Inghilterra.

Kramp Groep archivia un bel 2023

E ora tante nuove sfide



Kramp Groep ha registrato, rispetto al 2022, un aumento di fatturato del 4,9% e un incremento dell'utile nonostante le incertezze e le pressioni economiche dello scorso anno in cui gli aumenti dei costi dovuti all'inflazione hanno

limitato la disponibilità di spesa dei rivenditori e degli agricoltori. «Nessun anno è senza sfide e Kramp nel 2023 è stata in grado di affrontarle efficacemente», il quadro di Eddie Perdok, CEO di Kramp Groep. Tanti i risultati raggiunti. Dalla crescita consistente nei segmenti MMT (macchine movimento terra) così come i settori del giardinaggio e forestale all'utilizzo delle tecnologie avanzate e dell'analisi dei dati finalizzati al miglioramento continuo negli ambiti ricerca prodotti sul Webshop, disponibilità di magazzino, formulazione prezzi di vendita, servizio clienti e consegne ordini. Dal rafforzamento delle collaborazioni di Kramp con i fornitori per creare valore comune e migliorare la Responsabilità Sociale d'Impresa (RSI) all'espansione della presenza di Kramp nel mercato irlandese attraverso l'acquisizione di Genfitt, grossista di ricambi agricoli in Irlanda. Kramp sta definendo ora la sua strategia per il futuro. «Noi siamo costantemente impegnati», il quadro di Perdok, «a perseguire gli ambiziosi obiettivi finanziari annuali che ci siamo prefissati. Tuttavia, in quanto azienda a conduzione familiare, ragioniamo in termini di generazioni piuttosto che di trimestri o di anni finanziari. Il nostro obiettivo principale è quello di costruire un futuro stabile, sicuro e a lungo termine per i nostri clienti, fornitori e dipendenti, con il supporto del nostro programma di Responsabilità Sociale di Impresa. Continueremo a cogliere nuove opportunità, ad abbracciare soluzioni tecnologiche innovative e sostenibili e a mantenere il nostro approccio di attenzione verso le persone».

Nel corso dell'esercizio appena concluso la società Kramp Srl ha conseguito ricavi per 34 milioni di euro, in aumento del 13% rispetto all'esercizio 2022. Nel corso del 2023 la società ha attivato la vendita di componenti ed accessori per la cura del verde, entrando così in un nuovo segmento di mercato. È stata inoltre attivata la partnership con la rete agricola Italiana dei concessionari John Deere.

Idrovita®

LA RISERVA D'ACQUA PER LE TUE PIANTE



Ventiquattro giorni di autonomia idrica
20
GIORNI

IDROVITA è l'alleato perfetto per le tue piante in quanto **ti permette di annaffiare ogni 20 giorni, riducendo il consumo d'acqua.** I granuli assorbono e trattengono l'acqua irrigua e naturale, aumentando fino a 100 volte il loro peso. Le radici della pianta raggiungono i granuli ed assimilano l'acqua di cui hanno bisogno, prevenendo i danni causati da annaffiature troppo frequenti o troppo scarse e favorendo la crescita.

IDROVITA dura 4 anni nel terreno e si decompone senza inquinare.



MADE IN ITALY

FERRARI®

group

FERRARI GROUP S.R.L.

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

Euroflora, l'anticipazione alle Florales Internationales di Nantes

Riuscitissime le prove generali per lo spettacolo di Genova del 2025



Euroflora s'è affacciata a maggio sul panorama internazionale celebrando il suo gemellaggio con le Florales di Nantes, diventate Florales Internationales - France e trasferite per la prima volta nel parco della Chabotterie in Vandea, con una partecipazione dedicata al tema del gioco, nell'anno dei Giochi Olimpici di Parigi. La presenza di Euroflora, allestita su una superficie di duecentodieci metri quadrati, si è ispirata agli origami, caratteristica ricorrente del progetto ideato dall'architetto Matteo Fraschini di Urges Gruppo Valagussa per l'edizione 2025 della manifestazione genovese. Il gioco, inteso come processo di trasformazione di forme semplici, oggetti comuni in complesse strutture

tridimensionali, interpreta la barchetta di carta, che tutti abbiamo costruito da bambini, come base per un'installazione verde che collega il piano orizzontale, il mare, e verticale, la vela. La complessa installazione, completata dall'invito a visitare la manifestazione e la città di Genova dal 24 aprile al 4 maggio 2025, è stata realizzata da una squadra composta da tecnici e giardinieri di Aster e con la supervisione di Fraschini e del team di Euroflora.

Le prove generali di assemblaggio erano state effettuate in precedenza nei Parchi di Nervi per verificare le tecniche esecutive ed ottimizzare i tempi di allestimento. Come elementi verdi sono state utilizzate prevalentemente piante della flora mediterranea, erbacee perenni, teadenscantia, salvia da fiore, lantana, gaura. Le vele sono state tappezzate con saedum e tillandsia. A rappresentare Euroflora nelle giurie delle Florales France il responsabile del verde di Aster Giorgio Costa, esperto agronomo a livello nazionale e da tempo parte del team organizzativo delle giurie di Euroflora.

EIMA 2024, bel volano per l'asse Italia-Serbia

A Novi Sad un altro deciso passo in avanti



L'EIMA in primissima fila, anche in Serbia. Mercato dal grande potenziale agricolo, soprattutto nel settore delle coltivazioni ortofrutticole, ma per sfruttarlo appieno deve incrementare la competitività del settore primario attraverso investimenti in mezzi meccanici di ultima generazione. Questo il messaggio lanciato dal convegno intitolato «Agricoltura 5.0, Innovations in sustainable agriculture» del 20 maggio nella cornice della fiera internazionale di Novi Sad. «Le macchine intelligenti», la base dell'intervento di Fabio Ricci, vicedirettore di FereUnacoma, «non rappresentano più una tecnologia di frontiera, ma sono mezzi meccanici sempre più diffusi che si stanno rivelando insostituibili per la loro

capacità di incrementare i rendimenti e di migliorare la sostenibilità, la salubrità nonché la redditività delle produzioni agricole. Il mercato globale dei robot agricoli, che già nel 2023 era cresciuto del 22,7%, da 11 a 13,5 miliardi di dollari, dovrebbe triplicare nei prossimi cinque anni fino a raggiungere un valore di 40,1 miliardi di dollari». Con Ricci a Novi Sad anche Mariateresa Maschio, presidente di FederUnacoma. La robotica applicata all'agricoltura sarà al centro della prossima edizione di EIMA, in programma a Bologna dal 6 al 10 novembre. L'EIMA costituisce un'importante occasione per rafforzare la cooperazione tecnica tra Serbia e Italia, nel settore della meccanica già solida. L'Italia nel 2023 è stata il secondo fornitore di mezzi meccanici per l'agricoltura, subito dopo la Germania. Le previsioni di FederUnacoma confermano l'interesse del mondo agricolo serbo per l'EIMA e l'agro-meccanica italiana. Secondo la Federazione, l'afflusso di buyer e operatori qualificati dalla Serbia dovrebbe confermare il trend incrementale delle ultime quattro edizioni quando il loro numero è più che raddoppiato, passando dagli 860 del 2016 ai circa duemila del 2022.



Husqvarna®



2024

Per una rifinitura da maestri
Strumenti di taglio professionali, affidabili e di qualità

È facile, è Easy Load



Testina a filo R25 M10 - Easy Load

Testina a filo per decespugliatore Husqvarna **Easy Load**, che consente di ricaricare il filo del decespugliatore senza doverla smontare e con funzione **Rapid Replace™** per una sostituzione rapida. Basta allineare, alimentare e ruotare la manopola e poi sei subito pronto al lavoro. Quando il filo è troppo corto, batti la testina a terra per far fuoriuscire il nuovo filo. Facile, affidabile e veloce!

- Design robusto
- Semplice da usare
- Funzione Easy Load
- Rapid Replace™



Un filo, per ogni tipo di lavoro

FILO PER DECESPUGLIATORE

Opti Tondo



- Fornisce ottime prestazioni di taglio
- Resistenza all'usura
- Adatto a più applicazioni



2,0 mm
2,4 mm
2,7 mm
3,0 mm
3,3 mm
4,0 mm



FILO PER DECESPUGLIATORE

Opti Quadra



- Filo con profilo quadrato
- Offre eccellenti performance di taglio su erba spessa e robusta



2,4 mm
2,7 mm
3,0 mm
3,3 mm



FILO PER DECESPUGLIATORE

Opti Penta



- Filo con profilo pentagonale
- Efficienti prestazioni di taglio
- Perfetto per un'ampia gamma di applicazioni



2,4 mm
2,7 mm
3,0 mm
3,3 mm



FILO PER DECESPUGLIATORE

Whisper Twist



- Filo professionale aerodinamico
- Bassa rumorosità e basse vibrazioni
- Anima rinforzata
- Prestazioni affidabili



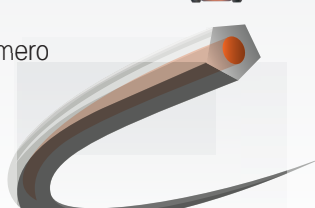
2,4 mm
2,7 mm
3,0 mm



FILO PER DECESPUGLIATORE

CoreCut

- Filo professionale con profilo pentagonale
- Materiale Dual Pro in polimero
- Nucleo interno flessibile e resistente



2,4 mm
2,7 mm
3,0 mm
3,3 mm



Compatibilità con le macchine

FILO DA 1,5 mm - 2 mm

Per motori a batteria

FILO DA 2,4 mm - 3 mm

per motori a scoppio con cilindrata da 25 a 30 cc

FILO DA 2,7 mm - 3,3 mm

per motori a scoppio con cilindrata:
da 30 a 40 cc; da 40 a 45 cc

Il decespugliatore che si adatta ad ogni tipo di terreno e giardino



Decespugliatore a scoppio

525RJX

Cilindrata 25,4 cm³ - Potenza 1,0 Kw - Diametro di taglio 35 cm - Peso 4,5 Kg



Prezzo **OFFERTA**
Prezzo listino IVA inclusa

399,00 €
~~529,00 €~~

Leggero nonché potente

Decespugliatore a scoppio con potente motore X-Torq® per maggiore potenza e impugnatura a J che garantisce versatilità nelle tue lunghe giornate di lavoro. Può essere usato sia con testina a filo che con disco per erba. Vanta i livelli di **vibrazione più bassi** nella sua classe. Ideale per rifiniture frequenti e la manutenzione di aree verdi.

Questo decespugliatore fa parte delle oltre **100 macchine in offerta** presenti a volantino fino al **28 Giugno**, solo dai rivenditori Autorizzati aderenti.



Altrettanto affidabili, ancora più flessibili

Decespugliatore a batteria E risparmi ad ogni utilizzo.

Il decespugliatore professionale a batteria Husqvarna 525iLXT, è una macchina prestante leggera e ben bilanciata, adatta ad un uso prolungato. Offre potenza equivalente ad una macchina a benzina ma **senza emissioni dirette** e con **meno vibrazioni**. Dotato di motore brushless E-TORQ e diametro di taglio di 46 cm, garantisce prestazioni eccellenti. Facile da usare grazie all'impugnatura ad anello, tastiera intuitiva, 3 velocità di lavoro, **testina ErgoFeed** e connettività integrata per i servizi digitali.

Questo decespugliatore fa parte delle oltre **50 macchine a batteria in offerta** presenti a volantino fino al **28 Giugno**, solo dai rivenditori Autorizzati aderenti.

Per ciò che conta davvero

Oltre a potenza e prestazioni, consideriamo il benessere degli operatori e l'impatto sulla società. Ecco perché abbiamo sviluppato una gamma a batteria professionale e completa per migliorare il tuo lavoro, ridurre l'impatto ambientale e aumentare la tua produttività, ogni giorno.



PER SAPERNE DI PIÙ

Scopri la nostra gamma professionale a batteria
Visita [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com) o inquadra il QR

Decespugliatore a batteria

525iLXT 

Diametro di taglio 46 cm - Peso 3,2 Kg (batteria esclusa)



Prezzo **OFFERTA**
Prezzo listino IVA inclusa
Batteria non inclusa

469,00 €
~~539,00 €~~



Esperienza ed affidabilità



MOTOSEGHE SERIE 4 IN OFFERTA

Trucchi e consigli per la tua motosega Husqvarna

Oltre all'affidabilità, oltre all'esperienza, Husqvarna ti dà di più. A te che acquisti una delle motoseghe Husqvarna **440 II**, **445 II** o **450 II**, tutte in offerta per la primavera, riserviamo una **sessione online** in cui apprendere nozioni utili **per la cura e la longevità** della tua nuova motosega. Beneficia del corso online con i **tecnici ufficiali Husqvarna**. Collegati al sito [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com) e segui le istruzioni sulla pagina dedicata per ottenere l'accesso al corso.

Offerta valida dall'11/03/2024 al 28/06/2024. Verifica le condizioni sul sito [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com) e dai rivenditori Husqvarna autorizzati aderenti.



FERCAD SPA, Via Retrone 49
36077 Altavilla Vicentina (VI)
Tel: 0444-220811, Fax: 0444-348980
husqvarna@fercad.it - www.husqvarna.com



Copyright © 2024 Husqvarna AB (publ). Tutti i diritti riservati. Husqvarna® è distribuita da Fercad SpA. www.fercad.it.


Husqvarna®

Emak, 170 milioni di ricavi alla fine di marzo

Bartoli: «Fiduciosi sui risultati del secondo semestre»

Il consiglio di amministrazione di Emak S.p.A. ha approvato i risultati consolidati del primo trimestre 2024. Il Gruppo Emak ha realizzato ricavi consolidati pari a 170,1 milioni di euro, rispetto a 171,8 milioni dello scorso esercizio, in diminuzione dell'1%. Tale variazione deriva da un calo organico delle vendite pari al 5,5%, parzialmente compensato dagli effetti positivi della variazione dell'area di consolidamento, pari al 4,3%, e del cambio di traduzione, pari allo 0,2%. L'EBITDA adjusted del periodo ha raggiunto il valore di 21,8 milioni (12,8% dei ricavi), rispetto ai 25,3 milioni (14,7% dei ricavi) del pari periodo 2023. La variazione dell'area di consolidamento ha contribuito per 1,1 milioni. A livello organico, il margine industriale è risultato in linea con il pari periodo, mentre il calo delle vendite e il concomitante incremento dei costi del personale, di trasporto e di natura commerciale hanno comportato un effetto leva negativo. L'EBIT è stato pari a 13,7 milioni (8,1% dei ricavi), contro il dato di 18,2 milioni (10,6% dei ricavi) del pari periodo dello scorso esercizio. L'utile netto consolidato del trimestre è pari a 7,9 milioni rispetto a 11,4 milioni nel 2023. Il risultato ha risentito dei maggiori oneri finanziari dovuti all'incremento dei tassi di interesse di mercato e al maggiore livello dell'indebitamento lordo. L'autofinanziamento gestionale è pari a 15,6 milioni, rispetto a 18,2 milioni generati nel primo trimestre 2023. «Il dato di vendite del primo trimestre», il punto di Luigi Bartoli, amministratore delegato del Gruppo Emak, «si conferma su livelli storicamente importanti, anche se impattato dalla complessa situazione di mercato e della logistica internazionale. La visibilità del mercato rimane limitata, i segnali positivi dell'entrata ordini ed il miglioramento delle consegne che stiamo registrando, ci rendono fiduciosi sui risultati del secondo trimestre. Ci attendiamo un contributo positivo dalle acquisizioni completate negli ultimi 18 mesi».



Sabart amplia la gamma di attrezzature professionali per l'officina

Partnership in serie, per uno scenario ancora più ampio

Sabart potenzia la gamma di attrezzi professionali per l'officina grazie a nuove importanti partnership con aziende produttrici altamente specializzate. È il caso della tedesca WGB, con cui Sabart ha stretto un accordo di distribuzione in esclusiva per il mercato italiano della linea di attrezzature e utensileria per l'officina: dagli innovativi carrelli portautensili alle chiavi di manovra, bussole, cacciaviti, ogni pezzo è frutto degli oltre 110 anni di esperienza di WGB nel settore. Il fiore all'occhiello della gamma è la chiave a cricchetto 3/8" reversibile con impugnatura rotante a 60 denti: grazie al meccanismo girevole a due componenti sul manico, consente di lavorare in tutte le posizioni e di operare in spazi ristretti. A grande richiesta entra nel catalogo di Sabart la SmartWasher® di CRC, sistema di lavaggio biorisanante per componenti progettato per pulire in sicurezza parti sporche di apparecchiature durante interventi di riparazione e manutenzione. A completare l'offerta per le officine, le novità della gamma Forestal Extreme: i nuovi spray tecnici professionali, come il Chainsaw Cleaner - sgrassante tecnico professionale, super concentrato, specifico per la rimozione di olio, sporco e detriti dalle superfici di motoseghe e macchine da giardino - e le salviette Forestal Extreme Wipes che rimuovono efficacemente dalla pelle macchie, oli, grassi, inchiostri, vernici e adesivi. Ad azione antibatterica, puliscono, asciugano e idratano le mani.



Stihl Timbersports® World Trophy, il trionfo di Jack Jordan

Un successone a Milano, fra sold out e record del mondo

Jack Jordan è riuscito a ripetere l'impresa, dopo aver vinto il World Trophy al suo debutto nel 2022 e aver difeso il primato a Rotterdam nel 2023, l'atleta neozelandese ha conquistato il suo terzo titolo allo Stihl Timbersports® World Trophy 2024 che si è svolto al MiCo Convention Centre di Milano, stabilendo anche un nuovo record del mondo. Un risultato che non solo pareggia l'attuale primato di vittorie dell'australiano Brad De Losa, ma rappresenta anche un traguardo unico nel suo genere, visto che nessuno nella storia del World Trophy è mai riuscito a ottenere la vittoria per tre edizioni di seguito. L'edizione 2024 del World Trophy – parte del circuito Stihl Timbersports®, nato a metà negli anni '80 negli Stati Uniti e sbarcato in Europa nel 2001 – ha mantenuto tutte le aspettative generate nei giorni prima della gara, offrendo uno spettacolo di altissimo livello che ha tenuto gli spettatori con il fiato sospeso fino all'ultimo. La classifica finale, oltre al vincitore Jordan, ha visto a sorpresa il ceco Matyas Klima centrare la seconda posizione e lo statunitense Matthew Cogar salire sul terzo gradino del podio. Con il suggestivo scenario dei grattacieli del quartiere CityLife a fare da cornice alla competizione, i 16 atleti più forti al mondo nel taglio della legna professionistico si sono sfidati in una serie di scontri ad eliminazione diretta, in cui hanno affrontato quattro discipline back-to-back (Stock Saw, Underhand Chop, Single Buck e Standing Block Chop) in ogni turno. Velocità, potenza e precisione sono stati gli ingredienti fondamentali della gara, a cui ha preso parte anche il portabandiera azzurro Andrea Rossi, classificatosi ottavo con un tempo di un minuto, 14 secondi e 51 centesimi, il suo personal best nel formato Trophy. La giornata è stata inaugurata dal Rookie World Championship, in cui 12 giovani talenti under 25 si sono dati battaglia in tre turni su cinque discipline: Underhand Chop, Stock Saw, Standing Block Chop, Single Buck e Springboard. La vittoria è andata al giovane australiano Matt Coffey. L'unico italiano in gara, Nicola Trecarichi, si è posizionato al nono posto. Occhi puntati ora sugli Stihl Timbersports®, il campionato italiano in programma il 7 luglio a Taceno in Valsassina in provincia di Lecco.



Ad Emak la certificazione IDEM per la parità di genere

Solo il primo passo, il prossimo traguardo nel 2025...



Emak ha ottenuto la certificazione IDEM Gender Equality 2024, un'attestazione riconosciuta alle imprese che hanno attivato politiche aziendali e strumenti di conciliazione lavoro-vita privata che assicurano la parità di genere nella quotidianità aziendale. IDEM è l'innovativa start-up universitaria nata dalla collaborazione tra docenti, ricercatrici e ricercatori dell'Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia con la Fondazione Marco Biagi e l'Osservatorio Job Pricing, che accelera il percorso delle organizzazioni che vogliono impegnarsi a raggiungere la Gender Equality. Lo strumento di misurazione e certificazione della parità di genere nei luoghi di lavoro

(IDEM index) è basato su un rigoroso metodo scientifico e "data driven" (ossia su dati oggettivi), che prende in considerazione quattro dimensioni aziendali fondamentali: carriera, retribuzione, organizzazione e cultura. «Siamo molto orgogliosi», la soddisfazione di Luigi Bartoli, amministratore delegato del Gruppo Emak, «questa è una prima attestazione del nostro approccio etico nella gestione delle risorse umane, un'impronta che da sempre ci caratterizza e che portiamo avanti con fermezza. Questo riconoscimento è un passo avanti nella nostra strategia volta a promuovere inclusione ed empowerment femminile, con l'obiettivo di raggiungere nel primo semestre 2025 la Certificazione della Parità di Genere secondo la UNI/PdR 125:2022».

Landscape Festival, quattro idee green per illuminare le piazze di Bergamo

Il Landscape Festival «I Maestri del Paesaggio» si prepara a colorare di verde la città di Bergamo. L'appuntamento internazionale annuale dedicato alla promozione della cultura e della progettazione del Paesaggio, in programma dal 6 al 22 settembre, ha reso noti i progetti della «Selezione di Idee Green Design», che popoleranno Piazza Cittadella, Piazza Mascheroni, il Piazzale di fronte Palazzo Frizzoni e l'Antico Lavatoio. Il progetto «Nature based solution» si propone di promuovere la biodiversità urbana, l'importanza della forestazione e la creazione di spazi inclusivi e didattici, offrendo ai visitatori di Piazza della Cittadella un'esperienza di cambiamento positivo, per il benessere della comunità e dell'ambiente. Viceversa, il progetto «Ordigno», del team Ordigno, mira a far riflettere sugli effetti che l'intervento umano, in particolare quello catastrofico legato a guerre e devastazione, genera sull'ambiente. Piazza Mascheroni sarà invece la location del progetto «Look Up» percorso ludico che promuove un nuovo approccio alla vita urbana, in armonia con la natura e in contrasto con la frenesia moderna. Infine il progetto «Choose your future: green or dry» che invita a riflettere sulle due possibili prospettive future nella relazione uomo-ambiente: una negativa, che vede la natura sopraffatta dalle attività antropomorfe, l'altra positiva, in cui si raggiungono armonia ed equilibrio.



Yacht & Garden, tre giorni perfetta La meraviglia dei Giardini Classic Boat Show è luce purissima di Castel Trauttmansdorff



Oltre diecimila visitatori, più di 150 espositori qualificati provenienti da tutta Italia, 40 eventi collaterali dedicati alla cultura del verde e del mare, 25 barche d'epoca per la seconda edizione del Classic Boat Show. Grandi numeri. Un successo assoluto al Marina Genova la sedicesima edizione di Yacht & Garden, la mostra-mercato di fiori e piante del giardino mediterraneo, tra gli appuntamenti nazionali più attesi del settore, Per tre giorni, dal 17 al 19 maggio, gli appassionati di mare, natura e giardinaggio hanno potuto scoprire piante, fiori ed essenze adatti al giardino mediterraneo e tante proposte per acquisti green. «Grazie alla partecipazione e allo stretto legame con le maggiori istituzioni culturali della città che continuano ad assicurarci la loro preziosa e significativa presenza», sottolinea Giuseppe Pappalardo, amministratore delegato di Marina Genova, il nostro Marina si conferma luogo di incontro vivo e accogliente per il territorio. Il patrocinio della Marina Militare presente con le sue barche d'epoca, i diversi comparti operativi e museali ha aggiunto grande prestigio al nostro evento».

Sempre un bel posto da visitare, fra verde ed emozioni in serie, i Giardini di Castel Trauttmansdorff di Merano. Specie per i bambini. In primis il ponte delle avventure che, attraversando un bosco di ontani, fa percepire il vuoto sotto i piedi ad ogni passo e regala così emozioni



e divertimento agli ospiti più piccoli. A questo seguono tutti gli animali particolari presenti nei giardini, dagli alpaca alle coloratissime rane freccia nella Serra, dalle pecore Zackel agli insetti foglia. Ogni incontro e approfondimento stimola nuove domande e nuove curiosità come quelle che nascono dall'osservazione del gigantesco alveare presente nella zona dei Paesaggi dell'Alto Adige. Al suo interno è contenuta la riproduzione di un'arnia in paglia intrecciata che può essere aperta, cosicché, al riparo dietro un vetro, si possa osservare una colonia di circa 60.000 api al lavoro. Ammirare questi piccoli insetti operosi è uno spettacolo che affascina molti bambini e che accende piccole scintille di consapevolezza rispetto all'importanza del lavoro delle api per tutto il nostro ecosistema. E tanto altro.

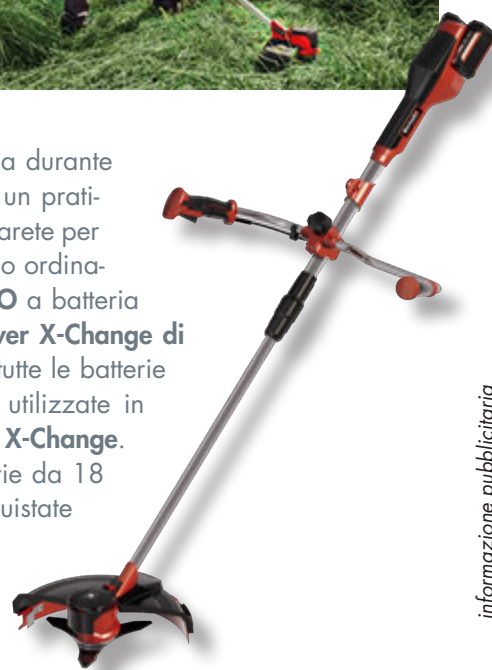


Lavora alla grande anche in contesti complicati, unendo facilità d'uso grazie alla doppia impugnatura regolabile a tanti altri ottimi plus. Soluzione al solito di valore, fra la praticità della batteria e un marchio sinonimo di alta qualità

AGILLO 36/255 BL-SOLO, EINHELL È ORMAI LA REGOLA

Il tagliabordi a batteria **AGILLO** di **Einhell** è la soluzione perfetta per mantenere il giardino di casa sempre in ordine, garantendo risultati di falciatura incredibili e un comfort estremo durante l'utilizzo. Grazie al suo design flessibile e senza cavi, **AGILLO** si fa strada facilmente tra l'erba e la vegetazione, anche in terreni impervi, pendii, argini o corsie di sosta. Dotato del **motore Brushless Einhell**, il decespugliatore offre una presa particolarmente comoda grazie alla doppia impugnatura regolabile universale e al numero di giri regolato elettronicamente.

La **lama a 3 denti** di alta qualità permette di tagliare la vegetazione senza fatica, mentre il blocco dell'albero consente un cambio pratico dell'attrezzo da taglio. Grazie allo **Split Shaft**, il trasporto e gli ingombri sono ridotti, facilitando il trasporto dei tagliabordi. La comoda cinghia di trasporto di alta qualità consente di lavorare senza sforzo, mentre l'impugnatura di guida in tubo di alluminio e la maniglia antiscivolo favoriscono l'ergonomia durante l'utilizzo. Inoltre, è previsto un pratico supporto di fissaggio a parete per riporre il tagliabordi in modo ordinato. Il decespugliatore **AGILLO** a batteria fa parte della famiglia **Power X-Change** di **Einhell**, il che significa che tutte le batterie della serie possono essere utilizzate in qualsiasi dispositivo **Power X-Change**. **AGILLO** funziona due batterie da 18 V, che possono essere acquistate separatamente insieme al caricabatteria.



REDAXXO

BIOTRITURATORE A BATTERIA REDAXXO 36/25

Libera il tuo giardino dai cavi con il **biotrituratore a batteria Einhell REDAXXO 36/25!** Grazie alla **Tecnologia Twin-Pack** da 36 Volt e alle due batterie da 18 V, potrai **tritare rami, foglie e residui di giardino senza limiti.** Con la grande apertura dell'imbuto e il **pestello integrato**, la **manutenzione** sarà **semplice e veloce.** La praticità del **sacco di raccolta da 55 litri** e la mobilità garantita dal **telaio robusto** con ruote ti permetteranno di lavorare con comodità. **Sicurezza e prestazioni al top** con REDAXXO 36/25!



SCOPRI DI PIÙ!

Cod. 3430710

3 COLTELLI REVERSIBILI IN ACCIAIO SPECIALE

Per un lavoro efficace e risultati di taglio perfetti.



I RAMI SECCHI E DURI

Fino a 2,5 cm vengono tritati in brevissimo tempo.

TAGLI FRESCHI

Di piante perenni o arbusti non sono un problema per il biotrituratore a batteria.



COPERCHIO INCERNIERATO PER BATTERIE PXC

Per una **protezione ottimale** delle batterie in giardino. Pioggia, sporco o urti non possono danneggiare le batterie.

MEMBRO DELLA FAMIGLIA PXC

Per la **massima flessibilità** in giardino. I cavi diventeranno un ricordo del passato grazie alla libertà wireless.

INCLUSO SACCHETTO DI RACCOLTA

Realizzato in materiale di alta qualità con **volume di 55 litri.**



Visita il sito einhell.it



ZANETTI MOTORI

Nessun dubbio fra i rivenditori, conquistati da un'offerta altamente qualitativa anche con motozappe e motopompe. A completare l'opera l'ottimo posizionamento di prezzo. Per la gioia del mercato

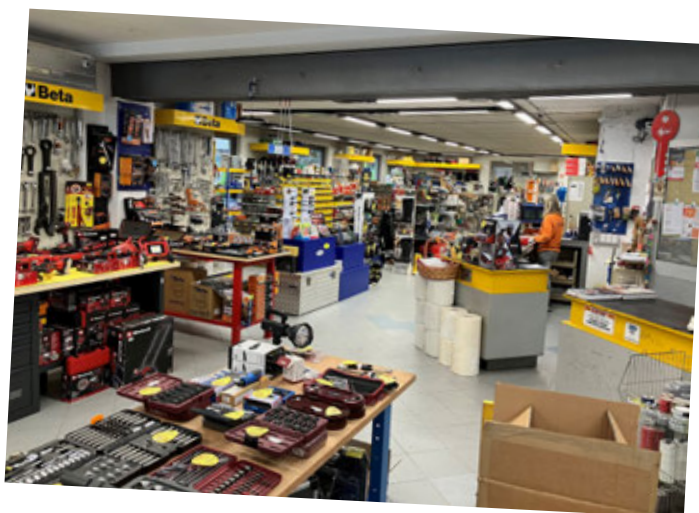
«GENERATORI PERFETTI ZANETTI, UNA GARANZIA»

Tutti d'accordo. Convinti dai fatti. Dalla forza di Zanetti Motori, dalle sue macchine che durano una vita, dalla chiarezza di un'azienda che giorno dopo giorno parla coi fatti. Che guarda avanti, estendendo l'offerta di continuo e pensando già al passo successivo. I generatori e i motori a far la parte del leone, a ruota motozappe e motopompe. Qualità e varietà, profondità d'offerta e certezze in serie. Tutti sicuri di aver in casa il marchio giusto, come testimoniato dal mercato e dal cliente finale. Agricoltore o privato esigente cambia poco. Totale il gradimento, per ogni fascia. Entusiasti gli specialisti, sotto ogni punto di vista.

Un grande valore aggiunto per **Janni & Ceschi srl**, partendo da un'urgenza: l'altissima richiesta di generatori, effetto del conflitto fra Russia e Ucraina. Subito soddisfatta. «Li abbiamo presi al volo, senza perdere un attimo, restando subito favorevolmente impressionati dalla loro eccezionale durata. Ma non solo. La messa in moto è immediata, il prezzo abbordabile, il gradimento totale da parte dei nostri clienti che già li conoscevano benissimo»



Il senso d'urgenza ha avvicinato **Janni & Ceschi srl** a Zanetti Motori. L'onda della guerra fra Russia e Ucraina. Gli scenari sull'energia elettrica all'improvviso a traballare. Quando i generatori andavano a ruba. Quando in tanti sono rimasti spiazzati. «Quando ce li hanno proposti li abbiamo presi al volo. Rimanendo subito stupiti, perché sono macchine davvero molto buone e di altissima qualità nonostante il prezzo abbordabile», la prima istantanea di Mas-



ZANETTI MOTORI

simo Ianni, responsabile dell'ufficio acquisti di Janni & Ceschi Srl, punto vendita a Masera, provincia di Verbania, a due passi da Domodossola e dal confine con la Svizzera. Il privato altamente esigente al centro della scena, come professionisti ed artigiani. «Difficilmente cambiamo fornitore, a farlo ci ha spinti la necessità. E ne siamo contenti, perché ci troviamo benissimo», continua Ianni, al di là dei generatori soddisfatto appieno anche dalle motozappe in attesa di ampliare il quadro con le motopompe. Sarà quello il prossimo passo. Una bella storia alle spalle, partita da Ugo Ianni e Maria Ceschi, genitori di Massimo e Fabrizio che ne hanno raccolto ben presto il testimone. Quindici dipendenti, due negozi, un gran lavoro. E adesso il valore aggiunto di Zanetti Motori. «Impressionati dai generatori, soprattutto della durata», l'altra istantanea di Ianni, «oltre che da un'eccezionale affidabilità. Ne abbiamo venduti parecchi, senza che mai nessuno abbia riscontrato un difetto. Nemmeno al momento della messa in moto. Constatando strada facendo che in tanti conoscevano ed apprezzavano già le macchine di Zanetti Motori», l'ulteriore plus garantito da Ianni, nel pieno della solita frenetica giornata nel



bel mezzo della primavera e con la stagione ad alta velocità. «I presupposti sono ottimi, è piovuto tanto è l'erba è cresciuta», l'ultima fotografia di Ianni, con Zanetti sempre sullo sfondo. Ed i suoi super generatori.

Marig e Zanetti Motori sono insieme da tre anni. Asse solido fra motori, ricambi Prai, generatori. Il contesto è quello meraviglioso del Parco Nazionale del Cilento. Vallo della Lucania, provincia di Salerno, non lontano da Palinuro e Camerota. Dove proliferano castagneti, uliveti ma anche giardinieri e clienti privati di fascia eleva-

ta. Marig è l'acronimo di "Macchine Agricole, Ricambi, Giardinaggio", avviata nel 1978 da Raffaele Mainente, partendo dalla riparazione di macchine agricole fino ad ampliare l'officina e affiancarle, nel 2000, l'attività di vendita diretta di macchine agricole e per il giardinaggio. Diventando Marig. E crescendo sempre di più.

Vastissima la forbice della clientela di **Marig**, immerso nel Parco Nazionale del Cilento. Dall'agricoltore a chi possiede una barca o una casa di campagna. Protagonista sul mercato, di generazione in generazione. Fra terra ed acqua, in un'area in cui hanno un bel peso specifico anche motozappe e motopompe. Lavoro e turismo, a due passi da Palinuro. A correre di continuo. «L'offerta di Zanetti è notevolissima, perfetta per ogni esigenza, nel pieno rispetto anche dell'utilizzatore di oggi».



rivenditori

ZANETTI MOTORI

Anche grazie a Zanetti Motori. Ai suoi generatori soprattutto, ma anche a motopompe e motozappe. Si corre forte, senza un attimo di pausa. «Il consumatore finale ha cambiato le sue abitudini e quindi le sue scelte», la premessa di Alfonso Mainente, titolare di Marig, al telefono poco dopo le otto all'alba di un intenso venerdì. Zanetti Motori va veloce, soprattutto coi suoi generatori. Perfetti sempre. «C'è un'offerta molto vasta e quindi assai diversificata», evidenzia Mainente, «proprio per questo in grado di soddisfare ogni tipo di esigenza. La forbice è assai ampia, va dall'agricoltore a chi possiede una barca. Dalla terra al mare. Dal lavoro al tempo libero. Da chi ha una casetta in campagna ma senza energia elettrica al camperista», la sintesi di Mainente, con la sua sezione e-commerce ad unirsi a quella che è la grande esperienza che s'alimenta di generazione in generazione.



Il marchio **Viscomi Agostino** ha il suo bel valore in Calabria, azienda con oltre mezzo secolo d'esperienza fra giardinaggio agricoltura, irrigazione, ricambi di ogni genere toccando anche oleodinamica e idraulica. Zanetti Motori fa la sua bella parte nella virtuosa ditta di Botricello, in provincia di Catanzaro, vendite estese anche al web attraverso il progetto

Viscomi Agostino è punto di riferimento assoluto per la Calabria, a Botricello, fra diecimila metri quadrati di punto vendita e la bellissima show-room. «Ottime macchine, quelle di Zanetti Motori, con un perfetto compromesso fra qualità e prezzo. I prodotti giusti per rafforzare i nostri grandi principi: la qualità e la serietà»

IronShop. Motori, motozappe e gruppi elettrogeni principalmente nel pacchetto di Zanetti, perfettamente confezionato. Proprio Agostino, insieme alla moglie Giuseppina, avviarono l'opera tanto tempo fa. Sudore e passione, lavoro duro e perseveranza. Poi toccò ai tre figli. A Salvatore, orientato verso la parte commerciale. A Pino, concentrato sull'assistenza. A Maria Grazia, dedicata all'amministrazione. «Le macchine Zanetti sono ottime, prodotti con un buon compromesso qualità-prezzo»,



la chiave di Salvatore Viscomi, dal suo campo d'osservazione privilegiato immerso nel Golfo di Squillace. Seimila metri quadrati di punto vendita, quattromila di piazzale, cinquecento della bellissima show-room. «La nostra regola è la qualità, unita alla serietà. Sempre reattivi per rispondere al meglio al mercato. Principi che nutriamo da sempre», l'orgoglio di Viscomi, fra un lavoro e l'altro, mentre l'orologio corre veloce. Motori, motozappe, gruppi elettrogeni. Il timbro di Zanetti Motori è forte, il lavoro garantito, i pensieri sempre positivi, la strada in discesa, il mercato lì ad applaudire. «La stagione? In continua evoluzione», la soddisfazione di Viscomi, fra un cliente e l'altro. Senza mai fermarsi.



AFFIDABILI FINO ALL'ULTIMA GOCCIA

ZEN 40-130 BA

OHV



Autoadescante
bassa prevalenza

13 kg

Scegliere una motopompa significa investire in **solidità**, **resistenza** sotto sforzo e **durata** nel tempo.

Per questo abbiamo progettato **42 modelli** diesel e benzina, una gamma completa che include versioni **più leggere** e **compatte**, più **potenti** per **uso professionale**. Tutte perfette per travasi di **acque** chiare, sporche, marine e liquidi speciali, **irrigazione** e **irrorazione**.

zanettimotori.it

Scopri tutti i prodotti
ZANETTI MOTORI



Since 1960
ZANETTI
M O T O R I

Scenario assai interessante, con parecchi margini per il rivenditore grazie a macchine sempre più potenti e pratiche. Il mercato ha i suoi tempi, ma con le giuste premesse per far strada. In ogni direzione

MOTOSEGHE, ORA IL CAMBIO DI RITMO

Uno dei tanti specchi della potatura, la motosega a batteria. Una delle tante frontiere da varcare, fino al limite. Fin dove sarà possibile. Bella sfida, in ogni senso, col conforto del mercato e la complicità del rivenditore. Soprattutto con le idee delle aziende, il piccolo particolare che fa la differenza, il desiderio ardente di continuare a premere sull'acceleratore, la buona richiesta del cliente finale, la batteria a chiudere l'opera. Macchine agili, parecchio anche. Praticità assoluta, quel che alla fine vuole l'utilizzatore. In un contesto in cui è facile immergersi, freccia in più nell'arco della motosega. Carta del tutto vincente.

QUADRO 2023. C'è margine, c'è soprattutto una buona base. Un bel mercato, con qualche oscillazione ma con numeri interessanti. Dopo un anno, quello passato, in cui s'è corso parecchio. «Il mercato delle motoseghe a batteria», evidenzia Annalisa Tessaro, dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «ha manifestato un interesse significativo verso soluzioni più ecologiche e performanti, rispecchiando una crescente consapevolezza ambientale e una ricerca di strumenti più efficienti. La nostra azienda ha riscontrato un notevole aumento della domanda per i modelli a batteria, riflettendo il crescente apprezzamento per l'efficienza e la riduzione dell'impatto am-



bientale rispetto alle motoseghe tradizionali. Il feedback diretto dai nostri clienti ha evidenziato la facilità d'uso, la silenziosità e la manutenzione ridotta come principali vantaggi dei nostri prodotti».

«Dopo anni di crescita superiore alla doppia cifra», la premessa di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «la stagione 2023 ha segnato per noi una certa stabilità, con un aumento quantitativo limitato. Il dato è in linea con la situazione generale di mercato per il settore delle motoseghe a batteria. Ci aspettiamo comunque una nuova buona ripresa nel 2024, visto le novità Ego introdotte quest'anno che vanno a coprire l'alto di gamma sia nel segmento domestico che soprattutto in quello professionale».

«L'andamento del mercato delle motoseghe nel 2023 è stato positivo», osserva Alessandro Corò, dell'ufficio marketing di **Einhell Italia**, «con una crescita costante delle vendite rispetto agli anni precedenti. Questo trend è stato trainato soprattutto dalla maggiore consapevolezza dei consumatori sull'importanza di strumenti elettrici più efficienti e sostenibili. Inoltre, l'evoluzione tecnologica di questi prodotti ha reso le elettroseghe sempre più convenienti, affidabili e facili da utilizzare, contribuendo ulteriormente alla loro diffusione sul mercato. La situazione economica generale del Paese e l'interesse crescente per il fai-da-te e la cura del verde hanno giocato un ruolo significativo nello stimolare la domanda di elettroseghe. Si prevede che questo trend positivo continuerà anche nei prossimi anni, con un aumento della domanda da parte di privati, imprese e enti pubblici».

«In Italia e in Europa», evidenzia Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «il mercato delle motoseghe a batteria è in crescita, anche se dimensionalmente risulta ancora abbastanza contenuto rispetto ad altre macchine come tagliasiepi, soffiatori e decespugliatori. In Italia si stima l'incidenza delle motoseghe a batteria sul totale del 15% circa. In questo contesto Emak sta crescendo molto rapidamente, grazie all'ottimo riscontro del nostro modello di motosega a batteria da 40 V».

Husqvarna



«Il 2023», la prima analisi di Massimo Bertolo, sales manager **Husqvarna** Pro Division, «è stato un anno di crescita per tutta la gamma a batteria, motoseghe incluse. Tale crescita è conseguente alla piena disponibilità, unita all'introduzione di alcune promettenti novità. Questo sia nel settore privato/hobbistico sia in quello professionale».

«Nel 2023», sottolinea Thomas Goi, direttore vendite Italia di **Kress**, «il mercato della motosega a batteria ha mostrato un notevole interesse per la nostra azienda. Anche se siamo nuovi in questo settore e l'analisi dei dati è ancora in corso, è evidente che le tendenze sono incoraggianti. La motosega a batteria, insieme ad altri prodotti alimentati a batteria, sta guadagnando terreno non solo tra i consumatori privati, ma anche nel settore semi-professionale e professionale».

«Il trend delle vendite delle elettroseghe a batteria, categoria fiore all'occhiello di **Milwaukee**», il punto del product manager elettroutensili per giardinaggio Lorenzo Ladisa, «ci racconta di come esse siano diventate sempre più un prodot-



Kress

INCHIESTA



E-mak

to versatile, venduto tutto l'anno e non più per forza legato alla stagionalità. Per Milwaukee, l'introduzione del modello "Top handle", pensato appositamente per gli arboristi professionisti, è stato accolto positivamente anche dai rivenditori tradizionali, risultando un'alternativa comoda, ma potente, rispetto alle più pesanti elettroseghe con impugnatura posteriore, adatte per i tagli da abbattimento».

«Il mercato delle motoseghe a batteria, soprattutto negli ultimi anni, in virtù degli ultimi sviluppi tecnologici, sta vivendo un ottimo momento. **Pel-lenc**», evidenzia Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing della filiale italiana del gruppo francese, «in quanto precursore nella tecnologia della batteria agli ioni di litio applicata alle attrezzature per agricoltura e giardinaggio, ha sempre creduto moltissimo nelle potenzialità di questa tecnologia e oggi vanta un know-how e un'esperienza senza paragoni in questo campo; con orgoglio possiamo dire che pubblico e mercato ci hanno dato ragione».

«Il mercato», sottolinea Allan Cademartiri, general manager di **Sabre Italia**, «per quel che ci riguarda ha mantenuto le posizioni dello scorso anno. È una macchina, la nostra, particolarmente apprezzata dai clienti per l'affidabilità ma anche e soprattutto per la sua grande capacità di sapersi muovere in spazi stretti, di poter quindi eseguire operazioni di potatura di fatto anche nei contesti più difficoltosi».

«Il mercato delle motoseghe a batteria **Stihl** è in crescita costante da diversi anni», la prima fotografia di Francesco Del Baglivo, product marketing manager della filiale italiana del gruppo tedesco, «poiché i progressi tecnologici migliorano costantemente le prestazioni delle batterie e delle macchine, rendendole più potenti e con maggiore durata. Inoltre, la crescente consapevolezza ambientale sta spingendo sia i consumatori che le aziende a optare per soluzioni più ecologiche. Offrono diversi vantaggi rispetto alle tradizionali motoseghe a miscela. Questo le rende più ecologiche, più silenziose e più facili da avviare rispetto alle tradizionali motoseghe a scoppio. Sono particolarmente adatte per l'uso in aree residenziali o in situazioni dove il rumore e le emissioni devono essere tenute al minimo».

PRESTAZIONI E POTENZA. Immediato il raffronto con la motosega a scoppio. Inevitabile. Paralleli naturali, mentre la macchina a batteria



procede spedita. Secondo i suoi tempi, già ad un ottimo livello di rendimento e potenza. Il resto verrà col tempo, fra limiti da oltrepassare e asticelle da alzare.

«L'evoluzione delle macchine a batteria», il punto di Massimo Bertolo di **Husqvarna**, «si nota nel momento in cui queste riescono a sostituire i modelli a scoppio, in molte applicazioni, lo vediamo in particolare nell'ambito dell'arboricoltura. Per quanto riguarda l'ambito forestale invece per tagli e abbattimenti rimane ancora appannaggio dei modelli a scoppio tradizionali. Confidiamo che la tecnologia possa colmare questo gap in tempi brevi».

«La nostra macchina a batteria», spiega Thomas Goi di **Kress Italia**, «ha raggiunto un livello di prestazioni e potenza notevoli. Grazie alla nostra tecnologia brevettata sulle batterie Kress Commercial e alla solida struttura delle nostre motoseghe, siamo in grado di erogare una potenza di coppia equivalente a quella di una motosega professionale da 50 cc. Questo risultato eccezionale supera di gran lunga le prestazioni di una normale batteria agli ioni di litio».

«Le nostre motoseghe a batteria», l'istantanea di Annalisa Tessaro di **Blue Bird Industries**, «hanno raggiunto livelli di prestazioni notevoli, rispondendo in modo efficace sia alle esigenze dei professionisti che degli appassionati. Il nostro modello THCS 22-07, con il suo voltaggio massimo di 21V, motore brushless e barra da 8", si è affermato come una scelta ideale per lavori leggeri e medi, grazie anche al suo peso contenuto di soli 2.5 kg con batteria inclusa, che ne garantisce una maneggevolezza superiore. Dall'altro lato, il modello CS 23-16 rappresenta una soluzione più potente, con un voltaggio massimo di 50.4V e una potenza di 2500W, abbinati a una barra da 16" e una velocità della catena di 20 m/s, rendendolo perfetto per affrontare anche i lavori più impegnativi, mantenendo comunque la comodità e la praticità di una motosega a batteria».

«Prestazioni e potenza», sottolinea Alessandro Barrera di **Brumar**, «si stanno sempre più avvicinando ai modelli a scoppio. L'attuale gamma di Ego presenta quattro modelli nel settore consumer e due modelli nel settore professionale, uno dei quali è una motosega da potatura altamente performante. Con l'introduzione di un modello da 20 Volt ed uno da 40 Volt in gamma Skil, da noi distribuita in esclusiva per l'Italia, andiamo a coprire anche esigenze più hobbistiche ed a prezzi più



contenuti. La nuova motosega CSX 5000 della linea Pro X EGO, può tranquillamente raggiungere le stesse prestazioni di una motosega a scoppio da 60 cc, con una velocità della catena da 50 cm full-chisel che raggiunge i 30 m/sec».

«Negli ultimi anni», evidenzia Alessandro Corò di **Einhell Italia**, «il livello di prestazioni e potenza delle motoseghe a batteria si è notevolmente migliorato. Le tecnologie moderne stanno permettendo alle motoseghe a batteria di raggiungere livelli di potenza e prestazioni simili a quelle delle motoseghe a motore a scoppio. Alcuni modelli di motoseghe a batteria sono in grado di tagliare alberi di dimensioni considerevoli e di essere utilizzate per lavori intensi in ambito forestale o di giardinaggio. Questo progresso è reso possibile grazie allo sviluppo di batterie sempre più performanti e all'ottimizzazione del design e dell'efficienza energetica delle motoseghe a batteria».

«Le motoseghe a batteria **Stihl**», evidenzia Francesco Del Baglivo, «sono pensate sia per utenti professionisti, come arboricoltori e lavoratori forestali, sia per utenti domestici che necessitano di uno strumento per la manutenzione del giardino o per lavori leggeri di taglio. Stihl MSA 300 C-O

è la motosega a batteria Stihl più potente della nostra gamma per uso professionale. Prestazioni elevate fino a 3 kW di potenza, con tre modalità operative selezionabili per un funzionamento ottimale in diverse applicazioni. Elevati comfort di utilizzo grazie all'intuitivo pannello di comando e segnalazione con indicatore a led e impugnatura di comando con funzione di potenziometro per la regolazione continua della velocità. Sistema antivibrante Stihl, filtro dell'aria di raffreddamento integrato e sensore dell'olio di serie con indicatore led per livello olio basso. Predisposizione per lo Smart Connector 2 A Stihl nell'alloggiamento della motosega».

«La tecnologia della batteria», spiega Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è oggi arrivata a riuscire a garantire performance di assoluto spessore, in molti casi paritetiche rispetto a quelle del motore termico. Pellenc propone una gamma di motoseghe professionali a batteria (gamma Selion) che permette di effettuare tranquillamente tutte quante le operazioni di potatura, dalla rifinitura alla riforma».

«Le motoseghe a batteria stanno crescendo come prestazioni e potenza», il quadro di Giovanni Masini di **Emak**, «ma non hanno ancora raggiunto le performance offerte dalle macchine a scoppio, ideali per effettuare i lavori realmente professionali, che vengono solitamente svolti con l'ausilio di motoseghe di cilindrata oltre i 50 cc». «Fin dal 2018, anno di introduzione del primo modello di **Milwaukee**, l'azienda», osserva Loren-

zo Ladisa, «ha dimostrato al mercato che, con la sua combinazione di elettronica intelligente, motore senza spazzole e batterie Redlithium, potesse offrire le stesse prestazioni dello scoppio, con i vantaggi legati a zero emissioni, bassa rumorosità, no avviamento a strappo e manutenzione minima. Anno dopo anno, i nostri investimenti tecnologici nello sviluppo di nuove tecnologie di batterie ci ha portato a detenere le tecnologie HIGH OUTPUT™ e FORGE™, che nel 2024 permettono a Milwaukee di offrire elettroseghe instancabili anche a temperature estreme».

GRANDI VETTE. Punte di diamante in serie, duro lavoro alle spalle, soluzioni di vario genere. E numeri, soprattutto per certe macchine. «Nel corso del 2023», il quadro di Annalisa Tessaro di **Blue Bird Industries**, «due modelli hanno registrato un notevole successo di vendita. Il THCS 22-07 ha catturato l'attenzione degli utenti domestici e dei piccoli professionisti grazie alla sua leggerezza e semplicità d'uso, mentre il CS 23-16 è diventato la scelta preferita dei professionisti del settore che richiedono prestazioni elevate per affrontare lavori più impegnativi. Entrambi i modelli hanno ricevuto feedback estremamente positivi per l'affidabilità e l'efficienza dimostrate sul campo».

«La gamma che presentiamo sul mercato con i marchi Ego e Skil è ampia e può soddisfare ogni tipo di esigenza. La macchina che sta riscontrando le maggiori vendite», rivela Alessandro Barreara di **Brumar**, «è il nostro modello intermedio CS 1610E con barra e catena da 40 cm, soprattutto nella conformazione in Kit con batteria da 5 Ah e caricabatteria rapido in dotazione, venduta durante le nostre campagne promozionali. Anche il modello CS 1800E raggiunge buoni volumi di vendita ed è particolarmente apprezzata per il sistema esclusivo di tendicatena automatico: per tendere la catena basta allentare semplicemente il pomolo di regolazione, serrare nuovamente e si è pronti a rimettersi al lavoro».

«Tra le motoseghe a batteria più vendute», rivela Alessandro Corò di **Einhell Italia**, «ci sono l'elettrosega a batteria GP-LC 36/35 Li-Solo, nota per la sua potenza e affidabilità. Ma anche altri modelli di motoseghe a batteria molto apprezzati dai nostri clienti per le loro prestazioni e durata della batteria, tra cui l'elettrosega a batteria GE-LC 18/25-1 Li Kit (1x3,0Ah) più leggera venduta già con kit batteria e caricabatteria Power X-Change 18 V da 3.0 Ah».



Pellenc

«I nostri modelli di motoseghe a batteria attualmente sono Efco MTi 30 e Oleo-Mac GSi 30 con batteria Bi 5,0 Ah. Si tratta», spiega Giovanni Masini di **Emak**, «di macchine pensate per un'utenza privata esigente che ricerca, oltre a tutti i benefici dei prodotti a batteria (silenziosità, assenza di fumi e rumore, nessuna necessità di preparazione miscela, avviamento semplificato al massimo), la velocità e le performance tipiche di un'analogia motosega a scoppio. Dotata di un eccellente organo di taglio Oregon con catena snella e resistente, per una penetrazione ottimale nel legno, la motosega a batteria di casa Emak è l'ideale per svolgere lavori di potatura, il taglio di rami e di legna da ardere di piccola e media sezione».

«Tutte le nostre motoseghe a batteria», rivela Massimo Bertolo di **Husqvarna**, «registrano una buona crescita, in particolar modo le motoseghe da potatura. Possiamo dire che la gamma di motoseghe a batteria verrà a breve incrementata ulteriormente, questo sia per gli utilizzi hobbisti sia per quelli professionali, a testimonianza che tutto il comparto a batteria risulta importante e strategico per Husqvarna».

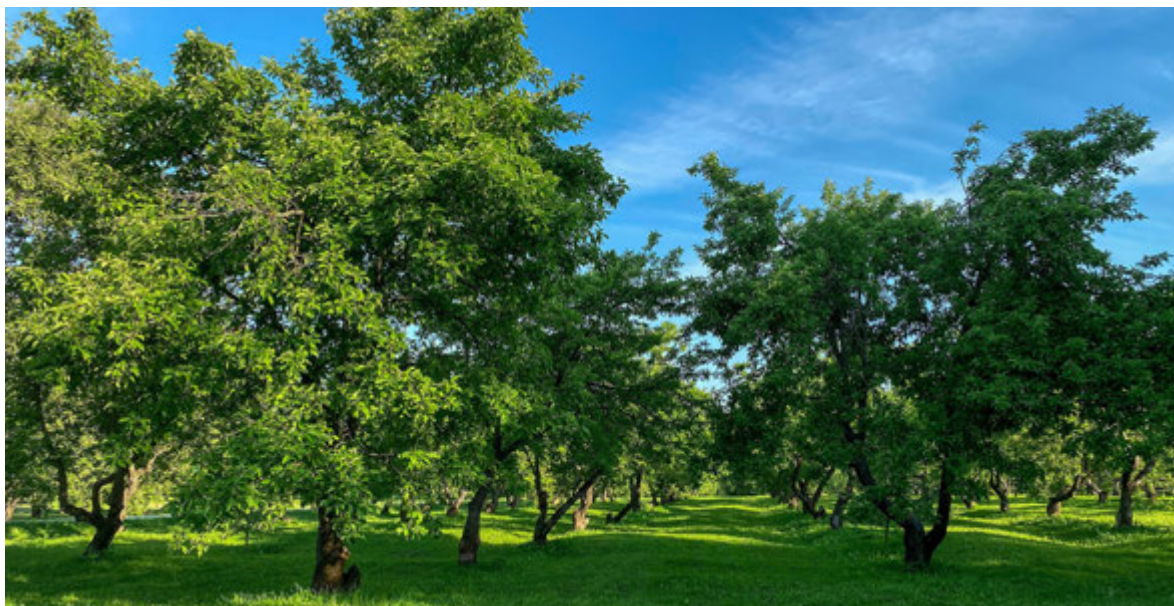
«Le nostre motoseghe a batteria più vendute», rivela Thomas Goi di **Kress Italia**, «sono state quelle che offrono ottime prestazioni sia nella gamma da 40 Volts, adatte all'uso hobbistico, che nella



gamma da 60 Volts, ideali per un utilizzo privato intensivo e semiprofessionale. Attualmente stiamo anche conducendo attività dimostrative presso professionisti della manutenzione del verde per la nostra linea professionale, e i feedback ricevuti sono estremamente positivi».

«La parola chiave per gli utilizzatori di elettroseghe **Milwaukee** nel 2023 è stata "comodità". I modelli più venduti, infatti, sono quelli che offrono un ottimo rapporto tra potenza e autonomia, senza sacrificare maneggevolezza, comfort e leggerezza. In particolare», il focus del product manager elettrotensili per giardinaggio Lorenzo Ladisa, «l'elettrosega da potatura M18 FHS, uni-





ca della sua classe a poter garantire prestazioni di taglio pari o superiori alle top handle dei principali concorrenti, nei suoi 3 kg di peso riesce a sprigionare una coppia sensazionale, e risulta l'alleato perfetto per tutti i tagli negli spazi angusti e ristretti».

«**Pellenc**», sottolinea Marco Guarino, «propone una gamma di motoseghe a batteria denominata Selion, composta da una motosega ad impugnatura manuale (M12), una ad impugnatura tradizionale (C21) e una su asta (Selion T) disponibile in due lunghezze. Quest'ultima, vista la moltitudine di situazioni nella quale può essere utilizzata - intervenendo tra l'altro da terra, aspetto oggi fondamentale per i fattori di sicurezza sul lavoro - è sicuramente quella che ha ricevuto i maggiori favori degli utilizzatori».

«Le vendite tra i modelli **Stihl** professionali e quelli hobbisti si equivalgono. Questo per noi è un chiaro segnale che tutti i target di utilizzatori sono consapevoli dei vantaggi che si ottengono nell'uso delle motoseghe a batteria. Oggi», il punto di Francesco Del Baglivo, «gli abbattimenti delle

grosse piante avvengono ancora con modelli di motoseghe tradizionali che utilizzano motori endotermici. Crediamo però che questa tecnologia potrà essere traslata anche a versioni adatte a grandi lavori boschivi perché il nostro obiettivo è rimanere leader di settore con entrambi le tecnologie: esse siano a batteria che a miscela».

RIVENDITORI, A VOI. La spinta è ora nella fermezza dello specialista, a metà fra l'accelerata che arriva dalle aziende e la richiesta che giunge dal cliente finale. Nel mezzo il rivenditore, col suo equilibrio da trovare giorno per giorno. Mentre la batteria segue il suo corso, spesso anche per conto suo. Indipendente, anche con la motosega.

«Il futuro immediato e prossimo», il punto di Alessandro Barrera di **Brumar**, «ci sta portando verso una alimentazione completamente a batteria. Con la presentazione di Ego Power+ dieci anni fa siamo stati tra i primi a crederci e molti rivenditori ci hanno seguito e dato fiducia. Nel 2014 abbiamo introdotto Ego con quattro prodotti, oggi, dopo soli dieci anni, Ego può offrire più di settanta prodotti cordless sia per il privato che per il professionista. Continuate a darci fiducia ed il futuro ci riserverà ancora grandi sorprese, con sempre più innovazioni esclusive e rivoluzionarie che permetteranno, a noi e Voi in partnership, di essere leader di mercato».

«Le motoseghe **Einhell**», sottolinea Alessandro Corò, dell'ufficio marketing della filiale italiana della casa tedesca, «sono realizza-

Brumar



INCHIESTA

te con materiali di alta qualità e offrono prestazioni eccezionali. Grazie alla tecnologia a batteria, sono estremamente pratiche e versatili da utilizzare senza dover preoccuparti di cavi o di dover cambiare l'olio e la miscela del carburante. Inoltre le elettroseghe Einhell a batteria sono anche molto silenziose e rispettose dell'ambiente, ideali per essere utilizzate in spazi urbani o sensibili al rumore. Inoltre, grazie alla loro leggerezza e maneggevolezza, sono adatte a tutti i tipi di utenti, dai professionisti ai principianti».

«**Emak**», lo scenario del marketing director Giovanni Masini, «sta investendo in modo cospicuo in un piano pluriennale di sviluppo dell'offerta a batteria, che interessa sia le macchine a 40 V sia la nuova gamma professionale a 56 V, ormai prossima al lancio sul mercato. All'interno di questo piano sono previsti anche alcuni modelli di motosega a batteria sia in versione con impugnatura da potatura sia con impugnatura tradizionale posteriore».

«Il rivenditore? Che sia reattivo e pronto ad un mercato che cresce e crescerà ancora nei prossimi anni», lo scenario di Massimo Bertolo, sales manager **Husqvarna** Pro division, «essendo un punto di riferimento per competenza e capacità di proporre motoseghe a batteria idonee per il tipo di lavoro da svolgere. Solo così si risponde più efficacemente alle richieste del mercato, in aumento».

«È importante cogliere l'attuale momento di cambiamento nel mercato. Con l'aumento della popolarità dei prodotti a batteria», il quadro di Thomas Goi di **Kress Italia**, «si prevede una maggiore facilità di vendita nella moderna distribuzione, anche se questo potrebbe portare a un calo dei margini. Tuttavia, attraverso il nostro Kress Partner Program, garantiamo una uniformità di prezzi a livello globale, assicurando quindi un margine stabile per i rivenditori. Inoltre, il nostro sistema di fornitura elimina la necessità di investire in stock, offrendo ulteriori vantaggi. Siamo qui per supportarti mentre affronti queste sfide e sfrutti le opportunità offerte dal mercato in evoluzione».

«Il messaggio», ribadisce Marco Guarino di **Pelenc Italia**, «è sempre quello di garantire ai propri clienti un supporto a 360 gradi, dalla vendita delle attrezzature alla manutenzione ordinaria, fino alla capacità di offrire un servizio post vendita



Einhell

puntuale, efficace e risolutivo. Pelenc ogni anno investe molto nella formazione della rete vendita, in modo da fornire ai propri clienti un supporto totale e professionale; per questo, affidarsi a Pelenc si traduce nell'avere a che fare sempre con rivenditori costantemente aggiornati, e con un filo diretto con l'azienda».

«Il nostro messaggio alla rete di vendita», racconta Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è quello di continuare ad enfatizzare la sostenibilità e l'innovazione incoraggiando i nostri clienti, che sono sempre più consapevoli dell'ambiente e cercano soluzioni sostenibili, ad acquistare prodotti che riducono l'inquinamento ambientale. Organizzare dimostrazioni dal vivo può essere un modo efficace per mostrare le prestazioni e la facilità d'uso delle motoseghe a batteria. Vedere il prodotto in azione può aiutare i clienti indecisi a comprendere i benefici reali e spingerli verso l'acquisto. Le esperienze positive degli utenti sono uno strumento molto potente. Incoraggiate i nostri clienti a lasciare recensioni o a condividere le loro storie di successo. Questi feedback reali possono convincere nuovi clienti ad optare per una motosega a batteria. Assicuratevi che il vo-





stro personale di vendita sia ben informato sui vantaggi e le specifiche tecniche delle motoseghe a batteria. Un team competente e appassionato può fare la differenza nell'educare e convincere i clienti. Ed infine offrire un eccellente servizio di supporto post-vendita può aiutare a fidelizzare il cliente e promuovere il passaparola positivo. Assicurarsi che loro sappiano che possono contare su di voi per manutenzione e assistenza».

LA GRANDE PARTITA. Novità e colossi d'autore. Valori aggiunti veri e un'offerta che copre tante fasce di mercato. Una dopo l'altra.

Husqvarna T542i XP® è la prima motosega a batteria al mondo dotata di frizione, con impugnatura superiore. Leggera, maneggevole e potente; con la migliorata funzione kick-start, garantisce una ripartenza immediata all'inizio di ogni taglio, conferendo subito tutta la potenza necessaria a portare a termine il lavoro in modo più fluido, è la motosega a batteria perfetta per l'arboricoltore professionista e Tree Climber. Inoltre, garantisce tutte le prestazioni dei prodotti professionali Husqvarna a scoppio ma senza emissioni dirette di CO2. L'elevata velocità della catena, la barra X-Precision™ e l'efficiente catena SP21G garantiscono tagli rapidi e precisi.

La motosega a batteria GP-LC 36/35 Li-Solo di **Einhell** è flessibile, potente e maneggevole. Grazie alle due batterie da 18 V e al motore brushless, offre prestazioni superiori e una maggiore autonomia di lavoro. Con la barra e la catena di qualità Oregon, può tagliare tronchi fino a 350 mm con una velocità di 15 m/s. Cambio e regolazione della catena senza attrezzi, con sicurezza implementata da protezioni e freni. Presa ergonomica antiscivolo per un utilizzo confortevole anche su materiali duri. Lubrificazione automatica con serbatoio da 120 ml.

MSA 300 C-O di **Stihl** è «la prima motosega a batteria per uso professionale». Il rendimento elevato e le tre modalità operative selezionabili consentono operazioni ottimali in un'ampia gamma di applicazioni come abbattimento, sramatura o tagli a misura. Catena .325" RS Pro e spranga Light 04 Stihl per prestazioni di taglio particolarmente elevate. Elevata ergonomia anche durante l'uso prolungato grazie al design essenziale



e maneggevole, all'ottimo bilanciamento e al sistema antivibrante Stihl. Facilità d'uso grazie all'intuitivo pannello di comando e segnalazione con indicatore a led e impugnatura di comando con funzione di potenziometro per la regolazione continua della velocità. Filtro dell'aria di raffreddamento integrato, dadi anti-perdita sul coperchio del rocchetto. Di serie con sensore olio e indicatore a led per notifiche attive in caso di livello olio basso. Predisposizione per lo Smart Connector 2 A Stihl nel corpo macchina.

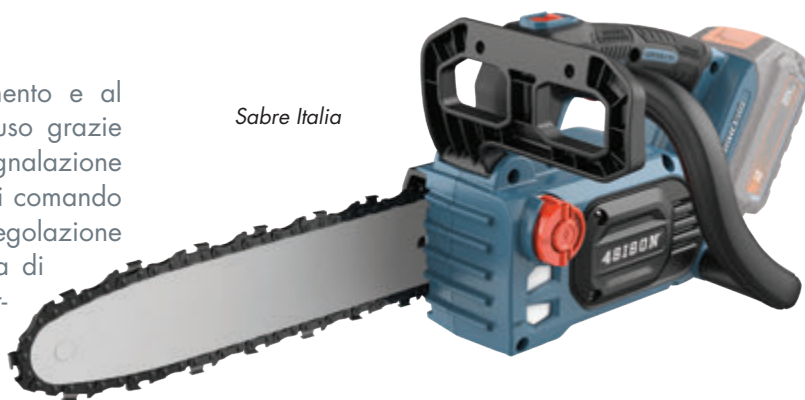
Le motoseghe a batteria Efcò MTi 30 con batteria Bi 5,0 Ah prodotte da **Emak** sono pensate per un'utenza privata esigente che ricerca, oltre a tutti i benefici dei prodotti a batteria (silenziosità, assenza di fumi e rumore, nessuna necessità di preparazione miscela, avviamento semplificato al massimo),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

La motosega **Kress Commercial** è stata appositamente progettata per le aziende di giardinaggio e le municipalità che vogliono adottare pratiche sostenibili. Con una velocità della catena di 4724,41 piedi al minuto, una potenza di 2,8 kW e una coppia robusta, offre un livello di efficienza nel taglio senza precedenti nel settore. La KC300 è un elemento fondamentale del sistema CyberSystem Kress Commercial, che garantisce prestazioni elevate a costi contenuti, contribuendo così a ridurre le spese operative e a sostenere le iniziative ecologiche.

La gamma di motoseghe professionali a batteria **Pellenc Selion**, permette di effettuare tutte le principali operazioni di potatura, dalla rifinitura alla riforma, da terra e senza emissioni di gas di scarico nell'ambiente, con il massimo del comfort per l'operatore.

Alimentate dalle batterie multifunzione Pellenc, tutte le motoseghe della gamma Selion vantano una gestione elettronica del flusso dell'olio, in modo da evitare inutili sprechi, oltre alla possibilità di utilizzare sia le catene tradizionali, che quel-

Sabre Italia



le a passo stretto (per una maggiore pulizia del taglio, abbinata ad un minor consumo di energia). Tutte le motoseghe Pellenc sono dotate di un freno catena elettronico, oltre ad un'accensione a doppio impulso, così da assicurare sempre il massimo della sicurezza in ogni condizione di lavoro. CSX2-M1 è la motosega 4Sison, marchio di **Sabre Italia**, con impugnatura rivestita in morbida gomma che consente una presa ferma e sicura riducendo così le vibrazioni trasmesse alla mano. Tappo serbatoio dell'olio di dimensioni generose per ridurre gli sversamenti e con una manopola rientrante per non creare intralci durante l'utilizzo nella vegetazione. Il freno inerziale, se attivato per effetto di un contraccolpo durante le fasi di taglio, arresta istantaneamente la catena in meno di 0,15". Macchina compatta, per potare nella maniera più corretta anche nei posti più angusti come le biforcazioni dei rami. Anche leggera, per rendere il lavoro ancora più piacevole e facile. Osservata speciale la motosega a batteria, per tanto tempo ancora. Il mercato nel destino. E nel presente. Sempre di più.



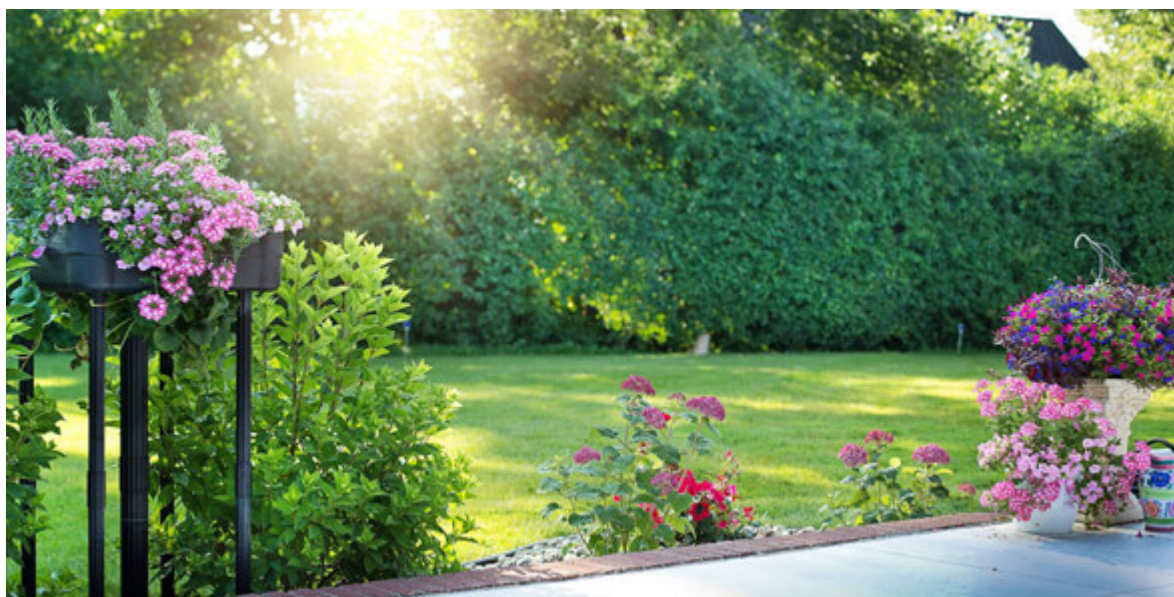
Il momento di prendersi una pausa, di godersi i risultati degli ultimi mesi, di staccare la spina. Per poi riprendere la solita marcia. Con idee e fiducia, memori anche di quel che s'è costruito. Giorno dopo giorno

«RELAX OBBLIGATO, MA L'AUTUNNO È VICINO»

Il giusto riposo, anche se il concetto di relax non è contemplato nell'agenda del rivenditore. Soprattutto adesso, all'inizio dell'estate, con la stagione in corso e il mercato che continua a tirare. Vacanze al minimo, da sempre, per lo specialista. Ma ci vogliono anche quelle. «Non pensiamo al tempo, prendiamoci qualche giorno per noi quando possiamo. Rilassiamoci. Essere stanchi vuol dire anche essere stufi e quindi essere sgarbati col cliente. Quel che non possiamo permetterci di essere», il ritratto di Luca Portioli, compagno di viaggio di MG Marketing Giardinaggio, esperto di dinamiche commerciali soprattutto nel settore dell'automotive e grande appassionato di piccola agricoltura e giardinaggio. Sempre alla ricerca della macchina giusta, del prodot-

to innovativo, della soluzione ad hoc per le sue esigenze fra un punto vendita e l'altro. Fine corsa l'estate, il momento della classica fermata ai box. Non sempre rispettata, a parte la canonica settimana a cavallo di Ferragosto dove in Italia tutto si ferma.

PRESENTE E FUTURO. Tempo di bilanci, di vecchie carte da rileggere, di pensieri neanche troppo lontani. «L'autunno è dietro l'angolo, giusto iniziare ad immedesimarsi nella prossima stagione. Pianificare la stagione che verrà», il punto fermo di Portioli, perché per certi versi l'estate è già andata per chi ha tutto già in testa in anticipo. «Questo dev'essere un momento di acquisizione, dove tutto quel che s'è preparato adesso si concretizza. Concentrandosi sul pre-



sente ma anche sul futuro. E quindi sulle prossime strategie. Di eventuali metriche da modificare, di riflessioni da fare, di percorsi eventualmente da rimodellare», continua Portioli, come da decenni ormai fa lui. Orizzonti brevi e lunghi, restando fissi sull'oggi. Mentre fuori piove e c'è il sole, c'è caldo ma anche freschetto. Col giardino lì, in sospeso, curato a dovere quando la temperatura si alza e guardato dalla finestra quando invece di caldo ce n'è davvero poco. Anche in pieno giugno. Stranezze del meteo diventate ormai abitudini.

METEO SUBDOLO. Il tempo però va oltre l'ordinario. Oltre un prato da tagliare o l'erba da tagliare magari qualche giorno dopo. «Tempo perturbato non vuol dire solo che il cielo è nuvoloso e magari minaccia pioggia. Il concetto di perturbazione va esteso, perché il tempo produce incertezze diffuse. Genera dubbi, provoca rallentamenti, obbliga a posticipare quel che magari avevi in mente di fare oggi. Non è certo positivo», prosegue Portioli, a constatare in prima persona umori vari, causati anche qualche grado in meno. Da esitazioni magari inconsce ma reali, da ripensamenti improvvisi perché «non è giornata» che non è solo un modo di dire, da entusiasmi raffreddati perché l'ottimismo va e viene. Specie quando si tratta non proprio di un bene di primissima necessità. Quando lo scatto iniziale viene sostituito dalla riflessione successiva, spesso fatale perché poi salta tutto. Perché poi l'acquisto viene rimandato. A tal punto di restare solo una mezza intenzione, un percorso solo iniziato ma mai concluso. A volte anche perché fuori piove.

DOLCE SORRISO. C'è anche un altro momento da fermare, quando scatta l'estate. «Godiamoci per un attimo la raccolta, quel che s'è fatto, l'ennesimo punto di partenza prima di andare allo step successivo», l'istantanea di Portioli, perché anche il rivenditore vuole, pur nell'intimo, il suo attimo di soddisfazione. Quel che aumenta la consapevolezza di quel che s'è fatto, dei traguardi tagliati, degli obiettivi raggiunti e magari di quelli non proprio centrati fino in fondo. Di quella volta in cui sì, si poteva fare di più ma in fondo s'è fatto il massimo. Di quella vendita improvvisa, quando nessuno se l'aspettava. Di quei numeri magari oltre le aspettative, ma meritati perché figli del duro lavoro e di un grande

gioco di squadra. Di quell'emergenza risolta al volo perché l'esperienza ha il suo peso e perché è quando si finisce all'angolo che si estrae il meglio. Perché in fondo, pur fra lo scetticismo di partenza, sono andati bene gli ultimi tre o quattro o sei mesi. Ed è giusto fermarsi un attimo a rivedersi il film. O a rileggere il libro che s'è scritto con tanta pazienza e passione.

LA GRANDE SFIDA. Portioli apre le porte del suo mondo, dell'auto prima a correre veloce verso l'elettrico e poi a scalare le marce. «È una metamorfosi continua», la sua sintesi, compromesso che vale anche per le macchine da giardino dove la batteria galoppa ma lo scoppio non molla di un centimetro. «Conviveranno, anche se la via è piuttosto segnata a ve verso macchine pulite, non solo nel giardinaggio ovviamente. Chi ha diciott'anni non può ragionare come chi ne ha cinquanta o sessanta. E della batteria non



abbiamo ancora visto tutto, arriveranno anche quelle ancora più performanti. Quelle che garantiranno quei lavori duri che oggi non assicurano», lo scenario di Portioli, anche lui diviso nel suo giardino così come nei lavori della sua terra fra la forza della macchina a scoppio e la batteria che avanza. Vita di tutti i giorni. In ufficio e nel tempo libero. Un filo continuo, fra auto e rasaerba. Lavoro e relax. Ci vuole anche quello, specie d'estate. Prima di ricominciare, più forte di prima. Di ricaricarsi a dovere. Come una batteria, come una macchina reduce da una lunghissima giornata a tagliar erba alta.

HUSQVARNA

Nuova Aspire™, la facilità d'uso in primis
Fornell: «Maneggevole e intelligente»



Husqvarna ha aggiunto alla gamma Aspire™ un set di attrezzature per il taglio e la cura del verde rivolti ai privati che necessitano di strumenti facili ed efficienti per il mantenimento di giardini di dimensioni contenute. È la nuova forbice Husqvarna Aspire™, strumento perfetto per rifinire con precisione l'erba e dare forma ai cespugli. La forbice offre la possibilità di cambiare il gruppo di taglio senza uso di attrezzi e può essere utilizzata come prodotto semplice oppure con asta telescopica, per una portata maggiore. Tutti i prodotti della gamma Aspire™ sono compatibili con il sistema di batterie Power for All Alliance che consente di utilizzare una sola batteria per diversi marchi e prodotti per casa e giardino. «Abbiamo preso due comuni prodotti da giardino», spiega Alexander Fornell, direttore product management handheld di Husqvarna, «e li abbiamo trasformati in un unico prodotto estremamente maneggevole e dotato di numerose funzioni intelligenti».

ZANETTI MOTORI

ZBG 5500 iSEA, altra new entry fra gli Inverter
Multi-Function Display il tocco in più

ZBG 5500 iSEA l'ottavo generatore che si aggiunge alla gamma Inverter Zanetti Motori, la soluzione ideale per chi cerca un generatore silenzioso, compatto e potente, con le sue dimensioni di soli 680x500x610 mm e un peso limitato di 50,5 kg. Eccelle in comodità grazie alla presenza della maniglia telescopica a scomparsa, che lo rende facile da trasportare e da posizionare anche in spazi ridotti, e al radiocomando Wireless Start & Stop che permette l'accensione da remoto fino a 50 mt di distanza. Tra le principali caratteristiche spicca la sua silenziosità, utilissima in contesti residenziali o in ambienti sensibili al rumore. Di grande importanza è il Multi-Function Display (M.F.Di) che permette di visualizzare in modo semplice e immediato tutte le informazioni necessarie sul funzionamento del generatore. In più la funzione Eco, particolarmente utile in quanto permette al generatore di rilasciare solo l'energia strettamente necessaria.



VOLPI ORIGINALE

Kompress, per il garden ma anche usi domestici
La pompa eclettica che si trasforma... in Proton

Kompress è una pompa a pre-compressione manuale interamente prodotta da Volpi della capacità di 6 litri. Agendo sulla maniglia con poche pompate, si mette in pressione il robusto serbatoio garantendo una buona autonomia. La valvola di sfiato, posta sul serbatoio, assicura l'operatore da sovraccarichi di pressione, per un lavoro in totale sicurezza. Una pratica maniglia ne consente il trasporto senza affaticare l'operatore e la comoda tracolla permette di tenerla in spalla. Kompress può facilmente essere trasformata in Proton, la pompa a pre-compressione elettrica di Volpi Originale. Infatti, semplicemente estraendo il pompante dalla sede e, sostituendolo con una testa perfettamente compatibile si avrà a disposizione una pompa con funzionamento a batteria.



BLUE BIRD INDUSTRIES

Remote Control, ecco altri tre nuovissimo modelli
Mix di affidabilità, durata, prestazioni e manovrabilità

La linea dei Remote Control firmata Blue Bird Industries si amplia di tre nuovissimi modelli, frutto di impegno e passione di un team di esperti che con dedizione ha creato un prodotto innovativo e in grado di rispondere alle reali esigenze degli utilizzatori. La scelta di utilizzare materiali di alta qualità e di adottare le tecnologie più avanzate garantisce alle nuove introduzioni affidabilità, durata nel tempo e prestazioni eccellenti. Con i potenti full battery E-FM 23-60 e E-FM 23-65 e il modello ibrido FM 23-70 è garantita un'eccezionale potenza di sfalcio su qualsiasi terreno, anche in pendenze fino a 30°. La gamma è imbattibile per interventi di sfalcatura importanti, di rimozione di erba alta e consistente, di pulizia del sottobosco. Sono comodi da manovrare infatti la gestione di tutte le funzioni può essere radiocomandata fino a 200 m di distanza garantendo la massima sicurezza. Si tratta di potenza, versatilità e innovazione al servizio di professionisti, utilizzatori esigenti e privati.



vetrina

SABRE ITALIA

CSPX2, l'ennesima ottima macchina firmata 4Sison
Il potatore telescopico che arriva ovunque

CSPX2 è il potatore telescopico di 4Sison, marchio di Sabre Italia, con motore brushless 18V DC a trasmissione diretta senza riduttori, velocità a vuoto 2800 rpm, velocità della catena 5 m/s, pompa olio automatica, serbatoio olio 60 ml, autonomia al lavoro di 50 tagli tronchi da 100x100 mm con batteria 4Ah, regolazione testa tagliente da -60 a 60 gradi passando per 30 e 0, asta in alluminio estensibile da 1,85 a 2,30 m. Dimensioni del corpo macchina con batteria 4,0Ah mm. 2010/2520x130x80, peso 3,1 kg. Unità base senza batteria e senza caricabatteria. Con impugnatura posteriore rivestita in gomma e comoda impugnatura anteriore per facilitare il taglio verticale. Estensione facilitata grazie alla leva di bloccaggio rapido dall'asta telescopica.



MARINA SYSTEMS

Grinder VOLT 52 VV, impeccabile su ogni prato
Versatilità e maneggevolezza senza compromessi

Versatile e maneggevole il tagliaerba Grinder VOLT 52 VV con motore a batteria EGO PU2700 a trazione con variatore di velocità da 2,4 a 3,7 km/h col sistema di taglio mulching e l'apposita maniglia ergonomica più la regolazione dell'altezza centralizzata su una leva impostabile su cinque posizioni da 20 a 70 mm. Grinder VOLT 52 VV ha la stessa frequenza di taglio di una tradizionale rasaerba a raccolta. Motore a batteria EGO PU2700, scocca in acciaio verniciato da 2 mm di spessore, impugnatura ergonomica con tubo diametro 25 mm, ruote 4 x 235 mm in acciaio zincato con cuscinetti a sfera a tenuta stagna, lama di serie doppia Grinder.



GRIN

BM53A-82V e l'incoronazione di primavera Ottimi risultati anche con l'erba alta

Grande successo di primavera per la nuovissima tagliaerba a batteria Grin BM53A-82V: una macchina con trazione automatica equipaggiata dal motore elettrico Cramer alimentato da una batteria agli ioni di Litio da 82V. La batteria da 8Ah e 82V permette di tagliare fino a 1000-1200 mq di prato, in condizioni normali, con una sola carica. Si arriva a 2000-2400 mq con una batteria supplementare da 8Ah. Il gruppo trazione professionale a due velocità, in scatolato di alluminio stagno a bagno d'olio, è affidabile e potente e permette di regolare la velocità a seconda delle condizioni del prato. Costruita sul collaudatissimo telaio Grin, con il cono salvamotore di serie, monta un motore elettrico da 1,5 kW che permette di avere prestazioni eccellenti in erba alta e condizioni difficili, assimilabili a quelle di una macchina con motore a scoppio. L'elettronica permette una variazione del numero di giri motore da 2.600 a 2900 rpm, ottimizzando la durata della batteria grazie alla variazione automatica dello sforzo a seconda della condizione di taglio.



ASPEN

Non solo benzina, il grande plus è negli accessori Dal rubinetto all'autofiller, sempre il meglio

ASPEN garantisce non solo benzina di altissima qualità, ma mette anche a disposizione una gamma di accessori progettati per facilitare il rifornimento dei piccoli motori. Come il rubinetto per taniche da 25 litri che permette di dosare con precisione la quantità di benzina necessaria, evitando sprechi e fuoriuscite accidentali. Come l'autofiller per taniche da 5 litri, accessorio innovativo che automatizza il processo di rifornimento. Un dispositivo intelligente che consente di riempire i serbatoi senza dover tenere la lattina in posizione. Come il beccuccio versatore per taniche da 25 litri, ideale per chi necessita di rifornire attrezzature più grandi e quello per taniche da 5 litri pratico e funzionale. Progettati per una maggiore capacità, questi beccucci assicurano un flusso continuo e regolare rendendo il rifornimento rapido ed efficiente. Inoltre, la loro robustezza e affidabilità li rendono perfetti per un uso frequente.

GRILLO

FD 220E, full electric ad altissime prestazioni Grande potenza, altissima qualità di taglio

FD 220E è un rasaerba professionale full electric, studiato per ottenere grandi prestazioni, massimo comfort, bassa rumorosità e zero emissioni. L'eccellente qualità di taglio e la grande potenza elettrica disponibile permettono a FD220E di essere un rasaerba adatto ai giardinieri più esigenti e a coloro che desiderano avere nelle loro case un mezzo affidabile e durevole nel tempo. Le dimensioni compatte e il ridotto raggio di sterzo lo rendono ideale per lavorare nelle parti più ristrette delle aree verdi, attorno ad alberi e aiuole. Il piatto frontale consente di avere una totale visibilità dell'area di lavoro, evita lo schiacciamento dell'erba nella zona di taglio e facilita la pulizia sotto rami e cespugli.



RICCA ANDREA

**Alpino 7,5 t Green Battery, trionfo del Made in Italy
THOR è sempre garanzia di alta qualità**

Con il nuovo modello Alpino 7,5 t Green Battery con alimentazione elettrica a batteria di litio (Li-Ion), THOR lancia sul mercato il primo spaccalegna con motore elettrico senza cavi. Una grande novità per il mercato. L'altezza massima di spacco di questo nuovo modello, dotato del sistema esclusivo di comando "System-LEADER", è di 54 cm. Grazie al potente motore a batteria da 56 volt di EGO Power+, si può lavorare ovunque a zero emissioni in modo rispettoso dell'ambiente, senza il fastidio dei cavi elettrici o dei gas di scarico e il rumore di un motore a scoppio. Il motore a batteria EGO è dotato di due vani batteria, con una capacità consigliata di almeno 6,0 Ah ciascuna. Le batterie sono compatibili con tutti gli altri dispositivi presenti sul mercato che funzionano con un motore a batteria EGO. THOR è marchio del produttore Ricca Andrea & C. Snc, attore protagonista nel settore delle macchine per la produzione di legna da ardere, noto soprattutto per i suoi prodotti innovativi e i suoi sistemi esclusivi. Da oltre 45 anni sinonimo di innovazione, qualità e sicurezza, produzione 100% Made in Italy nel proprio stabilimento a Busca in provincia di Cuneo.



vetrina

KRESS

**Robot-rasaerba RTKⁿ KR236E: nessun cavo perimetrale,
nessuna antenna, precisione al centimetro**

Ridefinisce la precisione nella cura del prato grazie alla tecnologia Kress RTKⁿ: il robot rasaerba KR236E offre un'accuratezza al centimetro tramite guida satellitare, senza bisogno di antenne fisse specifiche nella proprietà. Progettato per paesaggi estesi, il robot rasaerba è in grado di tagliare aree fino a 36.000 m² con una finitura perfetta. Dotato di lame affilate a doppio strato e di un sistema di prevenzione degli ostacoli, il KR236E opera in modo efficiente in qualsiasi condizione, anche nei prati più difficili. In aggiunta, le tecnologie collaborative MAPTM (Mowing Action Plan) e TeamWorkTM garantiscono una gestione ottimale degli spazi. Queste caratteristiche lo rendono ideale per grandi proprietà residenziali, campus aziendali e scolastici, resort, ospedali, campi da calcio, campi da golf e qualsiasi altra struttura commerciale.



BRUMAR

**HPW2000E, la prima idropulitrice firmata EGO
Frohock: «Nuovi livelli di potenza e prestazioni»**

EGO Power Plus presenta la nuova idropulitrice capace di abbinare la potenza di pulizia intensiva ad un'autonomia della batteria leader del mercato, dotata della comprovata tecnologia Peak PowerTM di EGO. Il suo potente motore è capace di fornire una pressione fino a 135 Bar o 2000 psi, con un getto di più di 300 litri di acqua all'ora. «HPW2000E», evidenzia Andrew Frohock, product manager di EGO, i cui prodotti in Italia sono distribuiti da Brumar, «stabilisce un nuovo livello di potenza e di prestazioni per le idropultrici a batteria. Ora gli utenti non sono più legati all'allacciamento elettrico per disporre di capacità di alta pressione». La prima idropulitrice targata EGO è dotata di una doppia porta per batteria: qualsiasi batteria al litio EGO 56V ARC è compatibile con tutti i prodotti EGO.



Uno studio profondo, a confermare ancora una volta la centralità dello specialista così come i numeri degli acquisti online. Lievita il valore degli ordini. Cresce il carrello, insieme alla voglia di qualità

ETERNO RIVENDITORE MA L'E-COMMERCE...

BigCommerce, una delle principali piattaforme ecommerce Open SaaS componibili per brand e rivenditori B2C e B2B in rapida crescita e affermati, ha svelato i principali dati del suo Global Ecommerce Report 2024, incentrato sul settore Home & Garden. Il report sottolinea la resilienza di questo mercato, diviso tra le tensioni economiche e il cambiamento nei comportamenti dei consumatori, offrendo preziose indicazioni per i rivenditori che si trovano a navigare in un panorama in continua evoluzione. Secondo Statista, il 20% dei consumatori a livello mondiale e il 22% di quelli italiani, ha acquistato online prodotti nella categoria Home & Garden, indicando una significativa opportunità per i rivenditori. Secondo il report di BigCommerce, i clienti del settore casa e giardino hanno dimostrato capacità di ripresa con una crescita del 3,25% anno su anno del valore lordo della merce

(GMV) nel 2023. Tuttavia, il numero di ordini effettuati nel corso del 2023 ha subito un calo del 4,3% rispetto all'anno precedente, mostrando un cambiamento nei comportamenti dei consumatori. Nonostante le difficoltà, il valore medio degli ordini (AOV) è aumentato globalmente del 7,89%, suggerendo che i commercianti hanno adeguato i prezzi in seguito all'aumento dei costi delle merci. L'area EMEA ha registrato un calo del 6,72% degli ordini su base annua, ma un aumento del 13,25% del valore medio dell'ordine, con una conseguente crescita del 6,21% del valore lordo della merce su base annua.

Alla luce di questi dati, i rivenditori del settore casa e giardino hanno tutti gli strumenti per continuare a crescere. Secondo BigCommerce, sono quattro le strategie da mettere in atto per capitalizzare questo slancio. Adottare un approccio unificato e omnichannel per creare un'esperienza di acquisto fluida. Dopo la fine della pandemia, un numero maggiore di consumatori è tornato a fare acquisti di persona in ambito home & garden. Tuttavia, è cresciuta altrettanto la richiesta di quanti mixano acquisti online ed acquisti in presenza, dimostrando quanto sia importante per le aziende creare un'esperienza di acquisto fluida per i consumatori. Secondo il report Ecommerce at Hand di BigCommerce, Stripe e Ipsos, una maggioranza significativa dei consumatori italiani, il 69% degli intervistati, preferisce acquistare prodotti online, rispetto al 21% che opta per gli acquisti in negozio. In Italia il 66% dei consumatori continua ad acquistare direttamente dai negozi online, mentre un significativo 64% sceglie di acquistare attraverso marketplace come Amazon ed eBay, con un 10% che opta per l'acquisto diretto attraverso i social media.



RASAERBA ROBOT

Legenda: (*) Ricarica - Automatica (A) Manuale (M)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
EINHELL																	
<p>EINHELL ITALIA Srl Web: www.einhell.it Email: info@einhell.it</p> <p style="text-align: right;">FREELEXO+</p> <p>FREELEXO+ di Einhell della serie Power-X-Change può essere combinato con tutte le batterie del sistema. FREELEXO+ è controllato tramite app o con l'intuitiva tastiera con display LCD. Il sistema di sensori di sicurezza lo proteggono dagli impatti, inclinazione e sollevamento. Sensore pioggia integrato. Ha una funzione di regolazione dell'altezza di taglio tra 20 mm e 60 mm ed è adatto per pendenze fino al 35%.</p>																	
FREELEXO	€629,95	1100	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2-6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO+	€699,95	1100	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2-6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 300 - SOLO	€639,95	300	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2-6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 450 BT-SOLO	€729,95	450	700X 500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2-6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 800 LCD BT - SOLO	€799,95	800	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2-6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	



TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE
da giardino

MAYA®
Gamma completa di accessori per il taglio: barre e catene

LONCIN®
Motori a 4 tempi ad albero orizzontale, verticale e Diesel

TECNOX®
Macchine forestali e da giardinaggio

LAUNTOP®
Motopompe autoadescenti da irrigazione

KASEI®
Gamma completa di macchine a scoppio e batteria

BARDAHL®
Oli lubrificanti per motori, grassi e additivi

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

Tel +39 049 769966
Fax +39 049 767313

www.tecnogarden.com
tecnogarden@tecnogarden.com

@tecnogardenpadova Tecno Garden srl techno_garden_srl @TecnoGarden srl

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

HUSQVARNA

Distribuito da:
FERCAD SPA

web: www.husqvarna.it
email: husqvarna@fercad.it

AUTOMOWER® 435X AWD

Husqvarna Automower® 435X AWD: un pioniere nel mercato dei rasaerba robotizzati. Un modello a trazione integrale che rende leggero il lavoro di prati fino a 3.500 m² e supera ostacoli, terreni accidentati e pendenze impressionanti fino al 70%. Il tagliaerba è caratterizzato dal design X-line con fari a LED, rilevamento di oggetti e interazione intuitiva con Automower® Access. Dotato di Automower® Connect che include il rilevamento dei furti GPS.



R4 ASPIRE	1.029,00 €	400 m ²	55x33x22	si	Li-ion	70min	n.d.	Random/3lame	2	16	2-45	25%	Si con pin e allarme	A	5,9	ASA	Si
305	1.499,00 €	600 m ²	57x43x25	Si	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	Si con pin e allarme	A	9,4	ASA	Si
310 MARK II	1.919,00 €	1000 m ²	57x43x25	Si	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	Si con pin e allarme	A	9,4	ASA	Si
315 MARK II	2.289,00 €	1500 m ²	57x43x25	Si	Li-ion	70 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	Si con pin e allarme	A	9,4	ASA	Si
405X	2.389,00 €	600 m ²	61x45x24	Si	Li-ion	50 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	9,7	ASA	Si
415X	2.999,00 €	1500 m ²	61x45x24	Si	Li-ion	50 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	9,7	ASA	Si
320 NERA	3.339,00 €	2200/3300m ²	72x56x31	Si	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	Si con pin e allarme	A	11,5	ASA	Si
430X NERA	4.399,00 €	3200/4800m ²	72x56x31	Si	Li-ion	145 min	46 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,2	ASA	Si
450X NERA	5.699,00 €	5.000/7.500m ²	72x56x31	Si	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	Si
435X AWD	5.979,00 €	3500 m ²	93x55x29	Si	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	Si
430X	3.959,00 €	3200 m ²	72x56x31	Si	Li-ion	290 min	47 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	Si con pin e allarme	A	12,0	ASA	Si
310E NERA	2.339,00 €	1000 m ²	68x44x28	Si	Li-ion	50 min	n.d.	Random/3lame	2	22	2-55	30%	Si con pin e allarme				
410XE NERA	3.079,00 €	1000 m ²	68x44x28	Si	Li-ion	100min	n.d.	Random/3lame	2	22	2-55	30%	Si con pin e allarme+AMC				
520	3.299,00 €	2400 m ²	72x56x31	Si	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	11,5	ASA	Si
550	4.999,00 €	5000 v	72x56x31	Si	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	Si
550 EPOS	6.299,00 €	5000/8000m ²	72x56x32	Si	Li-ion	210 min	62 cm/s	Random-sistematica/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	14,4	ASA	Si
535 AWD	6.229,00 €	3500 m ²	93x55x29	Si	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	Si
520 EPOS	3.990,00 €	2400/5000 m ²	72x56x32	Si	Li-ion	75	42 cm/s	Random-sistematica/3lame	2	24	2-6	45	Si con pin e allarme+AMC				
CEORA		20000/25000m ²	67x27x44	Si	Li-ion	300/420min	2,7/3,6 KM/H	Sistematico/3lame	2	22	2-7/1-6	20%	Si con pin e allarme+AMC				

* A= automatico *AMC=Automower Connect Controllo remoto e localizzatore GPS

SCOPRI L'ARCHIVIO

MG

SU WWW.EPT.IT



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

WIPER

WIPER

web: www.wipercompany.com

SERIE K AWD

Quattro ruote motrici per una performance in pendenza di un vero e proprio 4x4. La nuova serie "K AWD" supera pendenze fino al 65%, segue alla perfezione l'andamento del terreno. La parte anteriore, collegata alla trazione tramite un giunto snodato, comprende il gruppo di taglio oltreché le sicurezze attive e i sensori rilevamento urto.



POP 3	€ 640,00	300 mq	55x36x23	SI*	2,0 Ah	1h 10'	18 m/min	Random	2 WD	18	2,0 - 6,0	36%	pin code	Automatica	7,7 Kg	ABS	Si
POP 5S	€ 730,00	500 mq	55x36x23	SI*	2,0 Ah	1h 10'	18 m/min	Random	2 WD	18	2,0 - 6,0	36%	pin code	Automatica	7,7 Kg	ABS	Si
BLITZ 2	€ 1.191,00	200 mq	44x36x20	SI*	5,0 Ah	2h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,3 Kg	ABS	No
BLITZ 4	€ 1.258,00	400 mq	44x36x20	SI*	7,5 Ah	3h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,6 Kg	ABS	No
IKE 6	€ 1.104,00	600 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	Si
I 70	€ 1.192,00	700 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	Si
I 100S	€ 1.505,00	1000 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,2 Kg	PP+FV	Si
I 100U	€ 1.696,00	1000mq	42x29x23	SI*	5,0 Ah	4h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,5 Kg	PP+FV	Si
I 130S	€ 1.786,00	1300 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,5 Kg	PP+FV	Si
I 140	€ 1.868,00	1400 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	11 Kg	ABS	Si
I 180S	€ 2.171,00	1800 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	11 Kg	ABS	Si
I 250	€ 2.559,00	2500 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	13 kg	ABS	Si
I 350S	€ 3.278,00	3500 mq	53x38x26	SI*	10,35 Ah	6h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	13 Kg	ABS	Si
K Light	€ 2.686,00	800 mq	63x46x30	SI*	3,45 Ah	1 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15 Kg	PP+FV	Si
K Medium	€ 2.841,00	1200 mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+FV	Si
K Premium	€ 2.968,00	1800 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+FV	Si
K AWD Medium	€ 3.268,00	1200mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+FV	Si
K AWD Premium	€ 3.413,00	1800mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+FV	Si
K S Medium	€ 3.689,00	1800 mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+FV	Si
K S Premium	€ 3.816,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S Extra Premium	€ 4.133,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S AWD Medium	€ 4.186,00	1800mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+FV	Si
K S AWD Premium	€ 4.313,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S AWD Extra Premium	€ 4.630,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S RTK Premium	€ 5.769,00	5500 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	RTK system	2WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S AWD RTK Premium	€ 6.293,00	5500 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	RTK system	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
KXL S Ultra	€ 4.676,00	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,5 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si
KXL S AWD Ultra	€ 5.121,00	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	GPS-assisted	4 WD	36	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si
KXL S RTK Ultra	€ 6.652,00	10000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	RTK system	2WD	36	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si
KXL S AWD RTK Ultra	€ 7.097,00	10000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	RTK system	4 WD	36	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si
F 28	€ 3.108,00	2800 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	ABS	Si
F 35 S	€ 3.540,00	3200 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 H 30'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	15,3	ABS	Si
F 50 S	€ 4.032,00	5000 mq	58x50x29	SI*	15 Ah	7 h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	16,2	ABS	Si

errezeta®

RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

Via Mattei, 8/A Z.I. 30039 Stra - Ve

Tel. 049 9803124

info@errezetagarden.it

www.errezetagarden.com

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

WIPER

WIPER

web: www.wipercompany.com

SERIE YARD

La serie Yard è stata progettata per chi vuole gestire grandi superfici in modo automatico, riducendo i costi complessivi di gestione (manodopera e manutenzione) e avendo un prato sempre perfetto. Yard è da sempre un robot al top delle performances, sia che per le grandi superfici e l'uso per il verde sportivo.



P 70 S	€4.531,00	7000 MQ	70x49x30	SI*	15 AH	7 h	35 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,4 - 6,4	35%	Pin code+Geofence	Automatica	18,4 Kg	ABS	Si
YARD 1000S	€12.308,50	10000 mq	120x97x37	SI*	30 Ah	6 h	40 m/min	GPS-assisted	2 WD	84	2,5 - 8,5	35%	Pin code+Geofence	Automatica	45 kg	ABS carbonio	Si
YARD 2000S	€14.924,70	20000 mq	120x97x37	SI*	60 Ah	11 h	40 m/min	Random-Spiral	2 WD	84	2,5 - 7,0	35%	Pin code+Geofence	Automatica	49 kg	ABS carbonio	Si
YARD RTK	€28.000,00	30000-80000 mq	115x98x40	SI*	60 Ah	11 h	40 m/min	RTK - assisted	2 WD	84	2,5 - 6,0	45%	Pin code+Geofence	Automatica	49 kg	ABS carbonio	Si

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

web: www.ambrogiorobot.com

email: marketing@zscscompany.com

TWENTY ZR EVO

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



GREENline - AMBROGIO L60 Elite	€1.199,00	200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L60 Elite S+	€1.299,00	400 mq	440x360x200 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,6	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L115 Deluxe	€1.150,00	600 mq	420x290x220 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite	€3.700,00	3.200 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	-	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite S+	€4.190,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00	-	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty ZR EVO	€1.730,00	1.000 mq	488x280x221 mm	SI	5,00 Ah	4 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - Twenty Deluxe	€1.230,00	700 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite	€1.560,00	1.000 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	2 h 00	-	SDM	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite S+	€1.790,00	1.300 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	4 h 00	-	SDM	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Deluxe	€1.980,00	1.400 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,40	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Elite	€2.270,00	1.800 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	SDM	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,50	ABS	SI
NEXT line - Twenty 29 Deluxe	€2.650,00	2.500 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	29	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	12,40	ABS	SI
NEXT line - Twenty 29 Elite	€3.390,00	3.500 mq	534x263x386 mm	SI	10,00 Ah	6 h 00	-	SDM	2 WD	29	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	12,50	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	€2.250,00	2.200 mq	635X464X300 mm	SI	3,45/6,90/10,35 Ah	1:30/3:00/4:00h	-	Random-Spiral	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,00/15,30/15,60	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Elite	€3.190,00	3.500 mq	663X474X330 mm	SI	6,90/10,35 Ah	2:45/3:45/3:45h	-	SDM	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,50/15,80/15,80	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.36 Elite	€3.890,00	6.000 mq	784x536x330 mm	SI	10,35 Ah	4 h 00	-	SDM	NP	36	3,0 - 7,5	65%	SI	Automatica	17,8	ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.0 Basic 4WD	€2.750,00	2.200 mq	694X506X355 mm	SI	6,90/10,35 Ah	2:30/3:30 h	-	Random-Spiral	4WD	25	3,0 - 7,5	60%	SI	Automatica	16	ABS	SI
NEWX line 4WD - AMBROGIO 4.0 Elite 4WD	€3.690,00	3.500 mq	694X506X355 mm	SI	6,90/10,35 Ah	2:15/3:15 h	-	SDM	4WD	25	3,0 - 7,5	60%	SI	Automatica	15,5	ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.36 Elite 4WD	€4.390,00	6.000 mq	784x536x330 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h	-	SDM	4WD	36	3,0 - 7,5	65%	SI	Automatica	17,8	ABS	SI
NEWX line 4WD - AMBROGIO 4.0 Elite 4WD RTK	€5.750,00	5.500 mq	635x464x330 mm	SI	10,35 Ah	3:15 h	-	Pre Set Path + RTK	4WD	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	23	ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.36 Elite 4WD RTK	€6.400,00	10.000 mq	784x536x330 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h	-	Pre Set Path + RTK	4WD	36	3,0 - 7,5	65%	SI	Automatica	25	ABS	SI
NEXT line - Power Unit LIGHT	€540,00	1.000* mq (4.0 Basic + Basic 4WD)	-	SI	3,45 Ah	1 h 30 min	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NEXT line - Power Unit MEDIUM	€710,00	1.400* mq (4.0 Basic+4WD) - 2.200* mq (4.0 Elite+4WD)	-	SI	6,9 Ah	3 h 4.0 basic+4WD) - 2 h 45 min (4.0 Elite+4WD)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NEXT line - Power Unit PREMIUM	€850,00	2.200* mq (4.0 Basic+4WD) - 3.500* mq (4.0 Elite+4WD)	-	SI	10,35 Ah	4 h (4.0 basic+4WD) - 3 h 45 min (4.0 Elite+4WD)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NEXT line - Power Unit EXTRA PREMIUM	€1.190,00	3.500* mq (4.0 Elite+4WD)	-	SI	10,35 Ah	3 h 45 min	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NEXT line - Power Unit ULTRA PREMIUM	€1.000,00	6.000 mq (4.36 Elite+RTK+4WD)	-	SI	10,35 Ah	4 h 00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NEXTline -CUBE Elite	€5.600,00	3.500 mq	533X533X333 mm	SI	10 Ah	2 h 30	-	SDM4 ruote motrici e sterzanti	-	29	2,5 - 7,0	75%	SI	Automatica	18,5	ABS	SI
NEXTline -4.50 RTK	€21.000,00	80.000 mq	1154x982x400 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h	-	Pre Set Path + RTK	2 WD	36	3,0 - 7,5	65%	SI	Automatica	49	ABS	SI

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

ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m3/min+m/s)	SCOCOA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
BATTERIE DIPONIBILI															
MODELLI PXC [18 V - 2 Ah - 49,95 € / 18 V - 2,5 Ah - 59,95 € / 18 V - 3 Ah PLUS - 72,00 € / 18 V - 4 Ah - 79,95 € / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 € / CARICA BATTERIE RAPIDO 31,95 € / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 € / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 59,95 € / CARICA BATTERIE 4 POSTI 105,00 € / CARICABATTERIE ATTACCO AUTO 59,95 € / STARTER KIT BATTERIA +CARICA]															
TAGLIASIEPI															
GE-CH 36/65 Li Solo	€ 179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	72									2,8
GE-CH 18/60 Li - solo	€ 119,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	67									2,44
GE-CH 1855/1 Li solo	€ 94,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1855/1 Li - KIT	€ 154,95	COMPLETE	18 V - 2,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	62									2,6
GE-CH 1846 Li solo	€ 74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	€ 149,95	COMPLETE	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GC-CH 18/740 Li - Solo	€ 74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									1,9
GE-CG 18 Li solo	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GE-CG 18/100 Li T - solo	€ 109,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GE-CG 18/100 Li - solo	€ 79,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GC-CH 18/50 Li - Solo	€ 86,95	SOLO MACCHINA	18 V	SI	SPAZZOLE	55									2,2
TAGLIABORDI															
GE-CT 18 Li SOLO	€ 62,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GE-CT 18/30 Li - Solo	€ 99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			2,1
GC-CT 18/24 Li kit	€ 99,95	COMPLETE	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P	€ 79,95	COMPLETE	18 V - 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	€ 39,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	€ 124,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
GP-CT 36/35 Li BL Solo	€ 169,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							35			3,55
GE-CT 18/33 Li E Solo	€ 134,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							33			2,75
DECESPUGLIATORI															
AGILLO	€ 219,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
AGILLO 18/200	€ 194,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			6,8
MOTOSEGHE															
GE-LC 18 Li Kit	€ 199,95	COMPLETE	18 V - 3 Ah -PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	€ 114,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
FORTEXXA 18/20 TH - Solo	€ 144,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			20 / OREGON							2,5
FORTEXXA 18/30 - Solo	€ 159,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			30 / OREGON							4,2
GE-LC 36/35 Li Solo	€ 179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
GE-PS 18/15 Li BL - Solo	€ 114,95	SOLO MACCHINA	18 V	SI	BRUSHLESS			15,8/OREGON							1,1
POTATORI															
GC-LC 18/20 Li T - solo	€ 129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1720	20 / OREGON							4
GE-IM 36/4in1 - Solo	€ 349,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS	20	1820	20 / OREGON							9
GE-HC 18 Li T SOLO	€ 174,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASABERBA															
GE-CM 36/43 Li M - solo	€ 329,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		15,5
RASARRO 36/42 (2X5,2 Ah)	€ 479,95	COMPLETE	2 X 18 V - 5,2 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	42 / 25-75	50		17,2
RASARRO 36/40 (2X4,0 Ah)	€ 499,95	COMPLETE	2 X 18 V - 4,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	40 / 25-75	50		17,3
GE-CM 36/37 Li - solo	€ 249,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE					SINTETICO	NO	40 / 25-75	50		17,3
RASARRO 36/36 (2X3,0 Ah)	€ 349,95	COMPLETE	2 X 18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	36 / 25-75	45		13,1
GE-CM 18/33 Li KIT	€ 214,95	COMPLETE	18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	33 / 25 - 65	30		12,3
GE-CM 18/33 Li - solo	€ 169,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	33 / 25 - 65	30		11,6
GE-CM 18/30 Li KIT	€ 189,95	COMPLETE	18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GE-CM 18/30 Li - solo	€ 124,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GP-CM 36/47 S Li BL (4x4,0Ah)	€ 899,95	COMPLETE	2 X 18 V - 4,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					METALLO	SI	47 / 25-80	65		30
GP-CM 36/52 S Li BL (4x5,2Ah)	€ 999,95	COMPLETE	2 X 18 V - 5,2 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					METALLO	SI	52 / 25-80	65		30
SOFFIATORI															
GE-CL 18 Li E SOLO	€ 42,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,3
GE-CL 18 Li E Kit	€ 109,00	COMPLETE	18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,7
GE-UB 18/250 Li E Solo	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				120 / 250						1,1
GE-LB 18/200 Li E Solo	€ 96,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				670 / 200						2,3
VENTURRO 18/210 - Solo	€ 134,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				500 / 210				45		2,9
GE-CL 36/230 Li E - solo	€ 129,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				225 / 230				45		3,1 / 4,4
GE-LB 36/210 Li E - solo	€ 154,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				816 / 210						2,5
GE - CL 36/230 Li E - solo	€ 164,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				740 / 195				45		3,6

MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMPIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m ³ /min-m/s)	SCocca	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
---------	---------------------------------	-----------	-----------------------	------------------------------	---------------------------------------	-------------------	-----------------------------------	------------------------	--	--------	-----------	--------------------------------	--------------------	--------------------	---------

PELLENC Distribuito da Pellenc Italia Srl - www.pellencitalia.com

EXCELION 2

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



BATTERIE DIPONIBILI

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

TAGLIASIEPI

Helion 2	Tagliasiepi, bracciale, cordone				Brushless	27, 51, 63, 75cm				magnesio, alluminio e plastica				80dB(A)	3,5kg
Helion Alpha	Tagliasiepi, cinghia supporto				Brushless	51cm	218cm			magnesio, alluminio e plastica					3,9kg

DECESPUGLIATORI

Excelion Alpha	Tagliaerba con testina, cinghia di trasporto				Brushless					magnesio, alluminio e plastica	40cm				3,1kg
Excelion 2	Decespugliatore con testina, cinghia di trasporto				Brushless					magnesio, alluminio e plastica					42cm

MOTOSEGHE

Selion M12 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	15cm	15cm - 25AP - 1/4"-1,3mm			magnesio, alluminio e plastica				84dB(A)	1,95kg
Selion C21 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	30cm	30cm - 25AP - 1/4"-1,3mm			magnesio, alluminio e plastica				84dB(A)	2kg

POTATORI

Selion T220/300 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	24cm	300cm 24cm - 25AP - 1/4"-1,1mm			magnesio, alluminio e plastica				80dB(A)	3,6kg
Selion T175/225 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	24cm	225cm 24cm - 25AP - 1/4"-1,1mm			magnesio, alluminio e plastica				82dB(A)	3,25kg

RASAERBA

Rasion 2 Easy	Rasaerba, portabatteria, cesto di raccolta, cordone				Brushless					magnesio, alluminio e plastica	60cm	70Lt	84dB(A)		29kg
Rasion 2 Smart	Rasaerba, portabatteria, cesto di raccolta, cordone				Brushless					magnesio, alluminio e plastica	60cm	70Lt	84dB(A)		30kg

SOFFIATORI

Airion 3	Soffiatore				Brushless				940m ³	plastica	si			79dB(A)	2,7kg
Airion BP	Soffiatore				Brushless				1455 m ³	plastica	si			80,5 dB(A)	6,8kg

IN COSA I NOSTRI FORNITORI POSSONO MIGLIORARE

Scopriamolo con il DSI (Dealer Satisfaction Index) GARDEN

Nell'ambito dell'attività che Federacma sta svolgendo sul tavolo europeo del Climmar, da un anno è stato attivato il working group sul mondo garden, di cui l'Italia è la capogruppo.

In questo anno il gruppo ha avuto come primo obiettivo quello di comprendere a livello europeo quali temi fossero importanti per i dealer, trasversali tra i paesi partecipanti. Per realizzare questo obiettivo, il gruppo, composto da Italia, Germania, Danimarca, Uk e Belgio, ha avviato un'indagine rivolta alla rete di rivenditori specializzati sul territorio di ciascun paese dal nome DSI (Dealer Satisfaction Index).

DSI								
Garanzia	Fornitura ricambi	Supporto tecnico	Consegna attrezzature	Ritiro merce	Contributo alla marginalità	Brand Image	Formazione	Management
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Condizioni ✓ Semplicità di richiesta ✓ Tempi di rimborso 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Accessibilità ✓ Qualità del portale ✓ Modalità di consegna ✓ Rispetto delle date di consegna ✓ prezzi 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Accessibilità ✓ Qualità delle informazioni / competenza sulle soluzioni ✓ Strumenti speciali ✓ Qualità ✓ Reperimento informazioni (web, cd, etc) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Disponibilità ✓ Processo di ordine e consegna ✓ Rispetto delle date di consegna confermate ✓ Costi di spedizione 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ In caso di errata consegna ✓ In caso di ordine errato 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ margine ricambi ✓ Margine macchina ✓ Livello prezzi ✓ Contributo alla valorizzazione del marchio 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ online ✓ Mass media (TV, radio) ✓ Partecipazione da parte del fornitore 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Qualità ✓ Rilevanza rispetto ai corsi di formazione svolti da competitor ✓ Costi - benefici 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Gestione del posizionamento commerciale del marchio ✓ Soddisfazione generale ✓ Strumenti per la gestione dei prodotti e del service ✓ Rispetto del ruolo del dealer

I temi per i quali è stata richiesta una valutazione sono riportati nell'immagine seguente e coinvolgono alcuni macro processi:

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

Le prime evidenze emerse nel 2023 in merito al tema marginalità, alla formazione tecnica e alla gestione delle garanzie, sono state tematiche discusse anche durante l'incontro che si è tenuto con i partner fornitori del mondo garden ad inizio febbraio e, per i quali, si è già concordato di fissare un incontro a fine stagione per confrontare e discutere insieme i risultati emersi dall'indagine.

Per il 2024 è stato condiviso di procedere con un nuovo lancio del DSI e un nuovo questionario che è stato inviato a tutti i dealer per comprendere se i temi rilevati lo scorso anno sono i medesimi o se ci sono delle variazioni.

Il risultato del sondaggio verrà condiviso con gli altri stati membri per comprendere eventuali differenze o filoni comuni.

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

Parallelamente al Dealer Satisfaction index, dalle evidenze 2023, il tema della gestione delle garanzie e delle vendite online effettuate da parte dei fornitori partner, erano argomenti ritenuti importanti da tutti gli stati membri del gruppo di lavoro. Per tale motivo è in corso un censimento delle modalità di gestione dei temi da parte dei fornitori in ciascun paese per un confronto nell'incontro che si terrà a settembre a Bruxelles.

Una sintesi delle richieste è evidenziato nell'immagine di seguito. Anche per questo tema se ci fossero richieste di chiarimento non si esiti ad inviare una email a segreteriaeventi@federacma.it

	<i>esempi di risposta</i>	fornitore 1	fornitore 2	fornitore 3	fornitore 4	fornitore 5	fornitore 6	fornitore 7
Per i lavori in garanzia i concessionari quale salario medio/ora percepiscono?	€ 65,-							
Quanto è la percentuale della sua tariffa? (in %)	85							
La retribuzione si basa su: tempo reale necessario o sul tempario del fornitore? (reale / lista)	reale							
È incluso il tempo per la diagnosi degli errori? (sì / no)	sì							
Come vengono rimborsati i ricambi/componenti?	sconto previsto nei ricambi							
C'è l'obbligo di conservare i vecchi componenti? (se sì: a quali condizioni? / no)	Sì, in attesa dell'accettazione da parte dell'assistenza							
Quali sono le condizioni per il rimborso dei costi di trasporto per l'acquisto di parti di ricambio e per l'invio di parti vecchie? (regola generale?)	Importo forfettario in bonus annuale							
Come vengono rimborsati i costi di trasporto se effettuata riparazione presso il cliente?	100% se si presenta una fattura esterna							
Se presenti, Quali sono i costi dell'accesso online o del software/interfacce/supporto tecnico necessari? (in € all'anno)*	€ 1.500,-/a							
Quali sono i costi di strumenti speciali/apparecchiature diagnostiche del marchio? (in € all'anno)	ca € 5.000,- per unit							
Qual è la partecipazione del marchio nel caso in cui si debbano fornire macchine sostitutive?	nessuna							
Dopo quanto tempo dal danno è possibile presentare una richiesta di garanzia? (in mesi, settimane, giorni o ore)	max. 30 giorni dopo il completamento delle riparazioni							
Se esiste un limite minimo al di sotto del quale un caso di garanzia non necessita di approvazione, fino a quale importo per caso? (in €)	€ 200,-							
Se c'è un limite massimo al di sopra del quale si deve prima ottenere un "via libera" dal marchio, a partire da quale importo (in €)?	€ 2.500,-							
Entro quanto tempo dall'invio viene elaborata la richiesta di garanzia?	24 h minimo, massimo 4 settimane							
Il marchio ha cambiato il modello di remunerazione negli ultimi 2 anni? (se sì: quali cambiamenti / no)	sì, aumento di 2€/h							

Isabella Fontana - Responsabile della segreteria Unagreen

www.ept.it
e sei **ONLINE** in un **CLICK!**



Sfoggia la nostra **RIVISTA**
Resta aggiornato sulle ultime **NOTIZIE**
Visualizza i prodotti in **VETRINA**

PLATFORM BASKET

campbell.com 00623



ALL'ALTEZZA DI OGNI SITUAZIONE PER LA MANUTENZIONE DEL VERDE

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

PLATFORM
BASKET

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

platformbasket.com

MADE IN ITALY