

# MIG

Organo ufficiale di



N.296 - GENNAIO 2025 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | [www.ept.it](http://www.ept.it) | [ept@ept.it](mailto:ept@ept.it)



engineered in  
**GERMANY**   
made in  
**AUSTRIA** 

Nuovi trattorini **PREMIUM pro**

**36V** 



Nuovo RIDER **A BATTERIA**

# ATTREZZATURE FORESTALI?



**SÌ, LE ABBIAMO.**



Scopri il vasto assortimento Kramp  
per il mondo forestale:  
barre, catene per motoseghe,  
utensili forestali e molto altro.

# Moltiplica l'efficienza, triplica la soddisfazione.



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 abbiamo accompagnato agricoltori e professionisti del verde attraverso tre secoli di storia e la voglia di creare soluzioni sempre più performanti ci ha portato ad ampliare la nostra offerta anche ad attrezzature per la **potatura** e la raccolta delle **olive**. Puro ingegno e creatività Made in Italy. **Anzi di più, Made in Volpi.**

ORIGINALE®  
**VOLPI**

In campo con te, dal 1879.



IRRORAZIONE / POTATURA / RACCOLTA OLIVE

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

**A**nno 2025. Trentaquattro quelli di MG. Dal 1991 sulle scrivanie dei rivenditori italiani. Sfogliato e letto, dagli uffici commerciali a quelli amministrativi. Fino ai clienti che ogni entrano nel vostro punto vendita. Fino ai meccanici, anche se delle macchine loro fanno proprio tutto. Ne abbiamo viste e vissute tante insieme, dal boom del giardinaggio alle sue flessioni. Fino alle inquietudini. Per l'attentato alle Torri Gemelle del 2001, per la crisi dei mutui subprime del 2008, quella del debito sovrano del 2011, per lo spavento diventato una grande occasione ai tempi del covid, semplicemente per tutte le stagioni in cui il meteo non è stato proprio favorevole. Cammino comune. Aziende, specialisti, lettori e noi. Altro anno, altro capitolo, l'entusiasmo di sempre, nuove idee, l'anniversario dei 35 ormai dietro l'angolo. C'è tempo, prima c'è una stagione tutta da vivere ed un inverno da codificare nel modo giusto. Lunghissimo un anno, specie se calcolato giorno dopo giorno. Ora dopo ora. L'apertura, il cliente che definire ormai solo esigente è dire poco, i problemi che non s'aspetti, la consegna veloce prima della pausa pranzo, la luce che viene ben presto a mancare al pomeriggio, i pensieri che s'intersecano, i prestagionali che incombono, la primavera neanche così distante. E quel personale che proprio non si trova, se non a fatica. Altra questione con cui fare i conti. Passa il tempo. La seconda casa, per molti anche la prima, quell'angolo creato con tanta fatica e somma passione da splendidi padri da cui s'è ereditato molto. Quando la vita era un'altra, quando anche i tempi erano altri. Quante belle storie là, in quell'angolo o in quel piazzale. Quanti ritorni a casa col broncio o col sorriso, dipendenti in fondo dalla giornata di lavoro. Il vero ago della bilancia, sempre e comunque. Numeri e fatturati, ma dietro c'è tanto di più. Spesso un amore incondizionato per il proprio lavoro, la massima professionalità sempre e comunque garantita, l'orgoglio del sudore della fronte o la soddisfazione, prima di cena, di aver fatto ancora una volta il proprio dovere fino in fondo. Come tutti voi, come tutti noi di MG.



## 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](http://www.ept.it) - E-mail: [ept@ept.it](mailto:ept@ept.it)  
Pec: [ept@pec.it](mailto: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](http://www.ept.it) - E-mail: [ept@ept.it](mailto:ept@ept.it)

**Stampa**

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

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

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

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

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

**INFORMATIVA**

Sia che la rivista sia pervenuta in abbonamento o in omaggio, si rende noto che i dati in nostro possesso sono 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](mailto:ept@ept.it)

# PRODOTTI DCK

**MYPLANT  
& GARDEN**

19-20-21 FEBBRAIO 2025  
FIERA MILANO RHO

PADIGLIONE 20

STAND F43



**DCK** FRENCH DESIGN AWARD

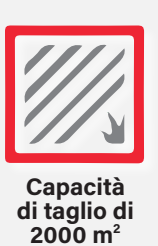
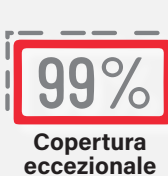
RASAERBA ROBOTIZZATO SENZA FILI PERIMETRALI  
**GOLD WINNER 2024**

Gold Award 2024

**errezeta**  
RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

DISTRIBUTORE ESCLUSIVO PER L'ITALIA

## ROBOT TAGLIAERBA KDRM220



# DCK

**errezeta**  
RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

DISTRIBUTORE ESCLUSIVO PER L'ITALIA



INSTAGRAM  
ERREZETAGARDEN\_



FACEBOOK  
ERREZETAGARDEN

[HTTPS://ERREZETAGARDEN.COM/](https://errezetagarden.com/)

**SOLO** by AL-KO

NUOVA GAMMA  
TRATTORINI **PREMIUM**pro



### approfondimento

- 50** Sfida al 2025,  
che bella partita!

### consumi

- 48** Consumi, ci siamo  
E tutto è più green

### dalle aziende

- 25** Ghezzi e il mondo di Grin  
«Il nostro taglio è unico»

### e-commerce

- 26** Filippo Settimi  
«La vera differenza?  
Soprattutto nei servizi»

### il punto

- 8** Alessandro Fontana  
Tante macchine vendute  
Ma con pochi margini

### inchiesta

- 10** «Ottima annata,  
su tutti i fronti»
- 28** Motozappe,  
serve una scossa

### indagine

- 62** Lavoro, il mondo  
va al contrario

### l'opinione

- 44** Roberto Dose  
«La ricerca di personale  
il vero problema del 2025»

### marketing verde

- 34** Alessandro Di Fonzo  
Giardiniere = scopafoglie?  
Da oggi mai più:  
nasce il tecnico del giardino

### mercato

- 60** «L'usato piace sempre  
Rivenditore, pensaci»

### rubriche

- 38** News
- 64** Vetrina

### 69 Tuttomercato



# Minelli



**Scegli** l'innovazione tecnica ad alta produttività dei potatori e forbici a batteria Minelli per la manutenzione e cura delle tue piante

We are waiting for you!

Hall 20 Stand K25

Since 1965



**19 20 21**

Febbraio 2025  
Fiera Milano Rho

[minelli.elettromeccanica@gmail.com](mailto:minelli.elettromeccanica@gmail.com)



# «TANTE MACCHINE VENDUTE MA CON POCHI MARGINI»

**V**alutazioni, anche piuttosto profonde. Obbligate. Tanto lavoro, ma in cassa non è rimasto molto. Di sicuro meno di tutta la fatica di un anno. Giusto chiedersi perchè. Uno delle tante domande, fra le tante, che s'è fatto Alessandro Fontana. In negozio e a casa, la sera, quando ti guardi dentro in silenzio cercando delle risposte. Un'occhiata a quel che è stato, tanti sguardi verso quel che sarà. Con nuovi codici, in un magazzino in cui verrà fatta una bella selezione. Andando sul concreto, sempre più. Al di là di qualche sacrosanta eccezione.

## Fontana, la dedica per il suo 2024 a chi va?

«A mia mamma Mariuccia, insostituibile per quel che è il suo lavoro. Sempre in prima linea lei. Mi dà sempre l'ispirazione giusta, fra spunti presi dal passato e idee moderne. Capita che arrivi in negozio anche prima di me, quando devo portare a scuola i bambini. Quando li porta mia moglie arrivo alle sei, ma lei alle sette comunque c'è già».

## La miglior idea che ha avuto l'anno scorso?

«La valorizzazione di alcune figure che ci hanno dato una mano molto importante, lavorando per la squadra e il marchio Fontana».

## I dubbi che s'avvertono sono i classici interrogativi del rivenditore del periodo in attesa dell'inizio della stagione o c'è sotto qualche causa concreta?

«Sono dubbi giustificati, perché almeno noi abbiamo visto come anche in una buona annata

«I costi di gestione sono sempre più alti, il problema però sono anche quei prodotti da cui alla fine dei conti si ricava molto poco. Uno sforzo inutile. Bisogna trovare la soluzione, altrimenti meglio cambiar mestiere. Non è un fattore solo, è tutto il sistema che ci penalizza. Il mercato? L'ultimo dei pensieri, come sempre le vendite arriveranno. Come più o meno è sempre stato. Basta però coi prodotti di primo prezzo»

come il 2024 in cui nel giardinaggio i numeri sono stati anche migliori del 2023 alla fine fai i conti e qualcosa ti manca. I numeri non tornano del tutto. Allora ti chiedi in cosa stai sbagliando, dove occorre far meglio, ti domandi perché ci facciamo un mazzo tanto e pur vendendo tanto alla fine dell'anno ti rimane poco e talvolta anche niente? Il dubbio atroce è questo, capire dove vanno a finire tutti i soldi che facciamo girare».

## Dove vanno a finire secondo lei?

«Sicuramente nei costi gestionali che ci sono attualmente, spropositati oggi includendo tasse e tanto altro. In parallelo si continua ancora a vendere tanta roba che non garantisce marginalità. Mettiamoci anche qualche inefficienza generata dalla routine e dalla rotazione continua dei dipendenti, altre variabili che erodono parte dei margini. Queste sono le principali tre macro-cause che a fine dell'anno non ci fanno essere proprio felicissimi. È incredibile pensare di doversi quasi leccare le ferite dopo certi numeri e certi livelli di vendita».





## La variabile più incidente?

«Prima di tutto sono lievitati i costi. Da quelli fissi, al carburante, all'energia, abbiamo anche alzato gli stipendi. In più a volte cadiamo nella tentazione di continuare a vendere macchine di primo prezzo, abbastanza perché il mercato abbia un'altra faccia. Abbiamo già iniziato a ridurre quel segmento, ma non è ancora abbastanza. Bisogna fare un'opera ancora più massiva. Servono scelte ancora più drastiche. I prodotti di primo prezzo non devono proprio essere trattati. C'è tanta batteria, quel che noi abbiamo iniziato ad eliminare da un anno a questa parte. Ma ci sono ancora tanti trattorini, il cui costo per la vendita è pari a quel che sostieni per vendere un trattorino di fascia medio-alta. A quel punto se porti a casa appena due-trecento euro lordi a macchina produci in effetti grandi volumi ma con poca rendita. Inutili, a fronte di numeri assai risicati».

## Quante riflessioni in questo periodo?

«Tante, tutti i giorni. Tutte le notti soprattutto. Dobbiamo il prima possibile capire dove va a finire tutto il volume che facciamo e riscontrare le relative inefficienti per poter poi risistemarle. Se non fai degli esami e non ci pensi il problema rimarrà».

## La soluzione esiste?

«Il margine di sicuro c'è, dobbiamo capire dov'è esattamente il problema. Se pensassimo che non ci fosse sarebbe meglio cambiar mestiere. Chiaro che dei quesiti te li poni, stavolta più che mai. Per chi abbiamo lavorato davvero? Per lo Stato? Per le case madri? Per i dipendenti? È lì che ti resta l'amaro in bocca».

## Quanti dipendenti ha Fontana 1950?

«Compresi i familiari siamo in ventotto. Una bella squadra. Ci stiamo però chiedendo come contenere certe spese, ma è anche vero al contempo che stiamo pensando di inserire altro personale perché comunque ne avremmo bisogno. A quel punto ti convinci sempre più che ci sforziamo di vendere prodotti in fin dei conti con poca marginalità. Ci dedichiamo quindi a qualcosa per cui non val la pena investire risorse e denaro».

## Le macchine si venderanno anche nel 2025?

«Ma sì, le macchine si venderanno sempre. Ci sarà l'anno in cui il mercato tirerà di più, l'anno in cui tirerà meno, l'anno in cui sarà influenzato dal tempo. Oggi però la preoccupazione non è se

venderemo o meno i prodotti, la preoccupazione è che se quel che faremo sarà remunerativo e se la gestione sarà positiva».

## Finiti l'onda lunga e gli effetti del covid?

«Per me l'anno in cui tutto s'è normalizzato è stato quello passato. Il test è stato il 2024».

## Ultimissimo pensiero?

«Per me stiamo andando a ricercare cause che possono sì dare particolari criticità, ma le questioni sono altre. Abbiamo dato la responsabilità al covid, alla siccità, alla pioggia, poi a questo e a quello. Il nodo, ripeto, sono i costi di gestione che dobbiamo sostenere. E poi le tasse. E poi, ci metto anche questo, la poca remunerazione per i nostri servizi. Non è un fattore e basta, è tutto il sistema che ci penalizza».

## Paradosso: il mercato quindi è l'ultimo dei problemi?

«Assolutamente sì. Alla fine anche se non vendi non compri, se hai comprato cerchi di limitarti dopo e comunque hai messo in magazzino macchine acquistate ad un prezzo conveniente e certamente inferiore rispetto al prezzo con cui le venderai. In sostanza: non vendere niente sarà impossibile, bene o male qualcosa venderemo sempre. Ogni anno siamo qui a pensare se il mercato tirerà o meno. Abbiamo visto tuttavia che nel bene e nel male il trend è più o meno costante, per cui di preoccupazioni in quel senso non dobbiamo averne più di tante. I pensieri sono altri».



## INCHIESTA

Premiato il lavoro delle aziende, così come quello dello specialista. Le giuste scelte, fra l'avanzata della batteria e i punti fermi dello scoppio, alla base di mesi altamente proficui. Fra conferme e valori aggiunti

# «OTTIMA ANNATA, SU TUTTI I FRONTI»

**U**n bel 2024, senza eccezioni. Ha dato ottime risposte il mondo del giardinaggio, anche con discreta serenità, seppur circondato da un mercato pieno di trappole e grandi questioni non proprio incoraggianti. Ha protetto la sua nicchia il verde, ha difeso i suoi numeri, moltiplicato le sue proposte, adeguato sempre più l'offerta alla batteria. Non è stato un cammino semplice, ma non

ci sono nemmeno stati grandi ostacoli. Il cliente finale ha acquistato, lo specialista ha venduto, produttori e distributori hanno spinto a dovere dall'alto. Alta l'andatura, passo deciso e soste ridotte al minimo se non azzerate. Se non negli ultimi mesi dell'anno, quando il mercato aveva ormai sparato tutte le sue cartucce, senza donare al prato gli ultimi ritocchi, anche necessari, prima della meritata pausa d'inverno. Ha aperto



anche un dibattito il 2024, fra chi è convinto che il mercato abbia beneficiato ancora dell'onda lunghissima degli effetti del covid e chi invece è sicuro che quel vento si sia ormai lontanissimo. Notevole la stagione, su tutti i fronti, anche spingendo forte sul tasto della qualità. Accantonando il prezzo, mettendolo da parte anche sulle grandi macchine. Quelle con più marginalità, quelle verso cui il rivenditore guarda con maggior complicità. Non si sono fatti mancare niente gli attori sulla scena in dodici intensissimi mesi. Che non hanno fatto altro che ribadire come tutti abbiano fatto il proprio dovere fino in fondo.

**LA VOCE DELLE AZIENDE.** Meglio dei suoi numeri il giardinaggio, non proprio aiutato in toto dal determinante (o quasi) termometro del meteo se non altro perché la stagione non è stata lunga come ormai il rivenditore s'era più o meno abituato. Senza la prosecuzione forte dopo l'estate, quando s'è sì lavorato ma non al ritmo che ci si augurava. Prima di luglio però s'è viaggiato velocissimi, fra cospicui riordini oltre i stagionali e negozi sempre piuttosto affollati. C'è chi ha potenziato linee e famiglie di prodotto già consolidate e chi ha allargato l'offerta in orizzontale. Assicurandosi nuovi presidi, conficcando nuove bandiere in territori mai davvero battuti prima, ampliando la scena con focus differenti. Al di là della batteria, frontiera obbligata su cui gran parte dei players continuano ad investire ed altri quei confini li hanno varcati, con decisione e rigidi parametri, per la primissima volta. C'è stato di tutto nel 2024. E anche di più.

«Dopo gli anni influenzati dal covid e la scorsa stagione caratterizzata dalla forte siccità», la premessa di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**, «il 2024 risulta essere per noi un anno importante per il fatturato totale. L'ottimo lavoro eseguito in Italia con la presentazione ufficiale dei nuovi decespugliatori Brutale Strato Charged e le relative prove delle macchine presso tutti i nostri punti vendita, ci hanno permesso di realizzare numeri di vendita al di sopra delle iniziali aspettative. Le performance attualmente uniche di questa nuova gamma, hanno riscontrato enorme successo anche in Europa e

pertanto anche tanti dei nostri distributori sono riusciti a concludere il 2024 con ottimi risultati di vendita. Posso quindi dire che chiudiamo un altro anno in modo molto positivo».

«Il 2024 è partito male, ma è finito bene. Ed il prodotto più richiesto è stato il trattorino», la fotografia di Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**.

«Il 2024 è stato un anno pieno di soddisfazioni e di successi per **Blue Bird**. Un anno in cui l'impegno e la dedizione», evidenzia l'ufficio marketing dell'azienda vicentina, «si sono tradotti in risultati concreti, frutto di un lavoro costante e appassionato sia sul fronte operativo quotidiano che su una visione strategica a medio-lungo termine. Abbiamo lavorato con forza e determinazione per consolidare la nostra posizione e per essere riconosciuti come protagonisti del mercato. Ciò che più ci rende orgogliosi è la percezione chiara del nostro impegno, una sensazione condivisa e riconosciuta in modo unanime anche dai nostri rivenditori autorizzati. La nostra passione per la creazione di una performance duratura, basata sulla qualità e l'affidabilità, si è trasformata in risultati straordinari, con una performance più che positiva



Active



solo by AL-KO



sia in termini di vendite che di fatturato. Questo bilancio finale, quindi, non rappresenta solo un traguardo importante, ma anche una solida base su cui costruire il nostro futuro. L'anno appena concluso ci ha insegnato che l'innovazione, la riorganizzazione e il lavoro di squadra sono le chiavi del successo».

«Per **Campagnola**», spiega il direttore commerciale Marco Santoro, «il 2024 è stato un anno intenso, contraddistinto da sfide impegnative e grandi opportunità, nonostante alcune difficoltà tecniche e dinamiche di mercato complesse, abbiamo saputo convertirle in momenti di crescita e miglioramento continuo, grazie al prezioso contributo della nostra rete di rivenditori e collaboratori di fiducia».

«Le vendite totali del 2024 sono state in linea con le vendite totali 2023. Il bilancio dunque è positivo», la fotografia di Claudia Gatti, trade marketing specialist di **Einhell Italia**.

«Il 2024», osserva Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «è stato un anno di crescita significativa per noi, con un tasso superiore a quello del mercato. È stato un periodo ricco di traguardi importanti: abbiamo fatto il nostro "sbarco" in televisione, un passo strategico per rafforzare la visibilità di nostri brand Efco ed Oleo-Mac, e abbiamo lanciato la gamma professionale a batteria 56V, che va ad affiancarsi a quella da 40 V che si rivolge invece a un'utenza

privata. Inoltre, abbiamo dedicato molte energie al dialogo con i nostri rivenditori attraverso un intenso programma di meeting, fondamentali per consolidare le relazioni e pianificare il futuro insieme». «Per noi», l'istantanea di Stefano Grilli, responsabile commerciale e marketing di **Grillo**, «è stato un anno di conferme, in quanto venendo da un biennio fortemente condizionato da una domanda "drogata" da vari contesti che si sono venuti a creare, era fondamentale capire il corretto e reale posizionamento della nostra proposta nei vari mercati seguiti. Il tutto chiaramente affrontato con tanti dubbi e situazioni fortemente modificate rispetto alle medie a cui eravamo abituati fra stock, carichi impegnativi del portafoglio ordini ed altre variabili ma anche la consapevo-

lezza di aver operato con scelte ponderate e mirate atte a non rompere quegli equilibri costruiti nel tempo e che hanno reso solido il nostro lavoro e il nostro sviluppo in oltre settant'anni di attività. Per questo il bilancio è direi positivo, al di sopra di ogni migliore aspettativa. I dati di vendita hanno confermato la solidità della rete distributiva di Grillo nel mondo, vedi i cinquantuno paesi serviti, ed una domanda che si è comunque posizionata ad un livello superiore rispetto ai due anni precedenti».

«Un grande 2024», la soddisfazione di Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «ci ha permesso di fare un ulteriore salto in avanti sia nel numero di macchine vendute che nel numero di rivenditori. Il 2024 è stato





# BLUE BIRD PLANET

**Dove la natura è protagonista c'è sempre qualcosa di nuovo da scoprire.**

Nel pianeta Blue Bird ci impegniamo con determinazione a migliorare il lavoro di chi ha cura del verde. Per loro progettiamo e offriamo sempre nuovi macchinari, realizzati attraverso processi produttivi snelli ed efficienti, attenti alle risorse.

**Ma c'è di più: Blue Bird è un mondo ricco di assistenza, valori, opportunità, vantaggi.  
Tutti a portata di mano.**



Allarga gli orizzonti,  
entra nel pianeta Blue Bird!



*We are Blue Bird*

**NATURALLY TOGETHER.**

bluebirdind.com |  



anche l'anno in cui abbiamo lanciato la linea di prodotto per il taglio delle grandi superfici e la linea professionale dei biotrituratori. Queste novità hanno iniziato bene il loro percorso anche se il lavoro da fare è ancora lungo. Il nostro bilancio non può che essere positivo e un punto di partenza importante per il futuro».

«Il 2024 si è rivelato un anno di transizione», premette Francesco Brazzarola, sales manager **Husqvarna Residential**, «un ritorno alla normalità dopo gli anni del covid durante i quali il mercato aveva registrato una forte crescita. L'ampio catalogo Husqvarna ci permette di mitigare eventuali perdite su una famiglia di prodotti con la crescita di un'altra famiglia. Per esempio, il settore legato al giardino ha ottenuto ottimi risultati, favorito anche da condizioni meteorologiche ideali, mentre la performance del settore motoseghe è stata al di sotto delle aspettative. Una piacevole conferma, con un trend di crescita positivo, viene dai nostri prodotti di eccellenza come i rider, i robot tagliaerba professionali e tutto il segmento della batteria che sta assumendo sempre più rilevanza all'interno del catalogo».

«È stata per noi una stagione molto buona. L'acquisizione di importanti clienti all'estero e la rilevante crescita di alcune regioni di Italia», il punto di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Ibea**, «ci hanno permesso di chiudere il 2024 in aumento rispetto allo scorso anno e soprattutto in crescita rispetto al 2020, anno per noi di riferimento prima delle stagioni influenzate dalla pandemia. Sono pertanto soddisfatto del lavoro fatto e allo stesso tempo consapevole che abbiamo ancora ampio spazio di crescita, motivo

per cui stiamo già duramente lavorando per la prossima stagione, sia in ottica di potenziamento gamma prodotti, ma anche sulla fortificazione della forza vendite».

«È stato un anno di grande successo», la fotografia di Thomas, Goi, direttore vendite di **Kress Italy**, «durante il quale siamo cresciuti insieme ai nostri rivenditori partner, ampliando sensibilmente il nostro network con nuovi ingressi. L'innovativo modello di business che proponiamo, unito a tecnologie all'avanguardia, ha generato entusiasmo e coinvolgimento crescenti, premiando sia noi che i nostri partner».

«**Marina Systems Srl**», l'istantanea del direttore commerciale Paolo Bagordo, «vende i suoi prodotti in Italia e all'estero dove spesso produce per marchi privati. Il 2024 è stato molto positivo in Italia con crescite importanti soprattutto sulla linea Grinder. L'estero ha fatto più fatica per gli stock residui della stagione precedente e la maggior presenza di competitors cinesi, la situazione sociopolitica e il clima in generale non invogliano i privati a spendere».

«Il 2024 è stato per noi un anno di consolidamento, innovazione e risultati concreti. Abbiamo registrato», sottolinea Sandro Minelli, responsabile commerciale di **Minelli Elettromeccanica**, «un significativo aumento del fatturato, segno tangibile del valore riconosciuto dai nostri clienti e del successo delle nostre soluzioni. Inoltre, abbiamo rafforzato il nostro impegno verso la sostenibilità, ampliando ulteriormente la gamma di prodotti elettrici a impatto zero e implementando soluzioni tecnologiche all'avanguardia. Questo ci ha permesso di mantenere una crescita costante e di affrontare nuove sfide con successo, confermandoci come un punto di riferimento nel



Nuove Opportunità per il Rivenditore con  
i **Robot Rasaerba Kress**

**RTK<sup>n</sup>**

Real-time kinematic to the  
power of network



## **Nessun cavo perimetrale Nessuna antenna Precisione al centimetro**

Ideale per grandi proprietà residenziali, campus aziendali e scolastici, ospedali, resort, campi da golf, campi da calcio e qualsiasi altra struttura commerciale.

**Il futuro del taglio autonomo è adesso.**

**MYPLANT  
&GARDEN**  
International Green Expo

19•20•21  
Febbraio 2025  
Fiera Milano Rho

**Vienici a trovare**

Siamo al Pav 20P - Stand G39 H40

**Kress**<sup>®</sup> 

**Scopri di più**  
[www.kress.com/it-it](http://www.kress.com/it-it)



nostro settore. Guardiamo al futuro con entusiasmo, pronti a proseguire il nostro percorso verso un mondo sempre più green».

«Per noi il 2024 è stato un anno pieno, ricco di eventi, novità e soddisfazioni. Abbiamo iniziato», racconta Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «lanciano sul mercato la nostra prima forbice con batteria on-board, e abbiamo chiuso presentando in anteprima assoluta ad EIMA una nuova gamma di attrezzature per il giardinaggio. Nel mezzo abbiamo avuto una stagione di raccolta delle olive che ci ha visto impegnati in modo intenso. Possiamo in conclusione dire che è stata un'ottima annata, sia per le conferme avute, sia per le basi poste per gli anni a venire».

«Possiamo tracciare un bilancio del 2024 sicuramente positivo. La situazione merceologica non favorevole rispetto agli anni precedenti», premette Marco Resmini, business development manager di **Sabart**, «ci ha permesso di concentrare maggiormente i nostri sforzi sulla ricerca di nuove opportunità. Abbiamo siglato nuovi accordi di partnership per la prossima stagione e rivisto alcune gamme di prodotto migliorandole sia come ampiezza dell'offerta sia nel posizionamento prezzo, senza trascurarne la qualità. Su questo fronte, abbiamo rafforzato il nostro servizio di controllo qualità dei prodotti in entrata, rendendolo ancora più efficace grazie al sensibile au-

mento dei controlli effettuati presso laboratori specializzati».

«Nel 2024», il punto di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «abbiamo continuato a espandere la nostra presenza nel mercato degli attrezzi a batteria, aumentando la quota di vendite di questi prodotti. Tuttavia, l'anno è stato caratterizzato da sfide significative, tra cui una fase di consolidamento del mercato dovuta a condizioni economiche deboli e geopolitiche complesse. Questi prodotti sono progettati per offrire prestazioni elevate, leggerezza e

silenziosità, rendendoli ideali sia per l'uso privato che professionale. Questa espansione riflette l'impegno di Stihl nel fornire soluzioni innovative e sostenibili per la cura del verde, rispondendo alle esigenze di una clientela sempre più attenta all'ambiente. Chiudiamo l'anno con un bilancio positivo grazie all'aumento delle vendite dei nostri prodotti. Questo successo è attribuibile alla crescente domanda di attrezzature a batteria, che ha permesso all'azienda di ampliare la propria quota di mercato e migliorare la redditività complessiva. La strategia di innovazione e sostenibilità di Stihl ha giocato un ruolo cruciale nel raggiungimento di questi risultati positivi».

«Il 2024 è stato un anno particolare, oltre che per le vicissitudini principalmente negative occorse a livello globale, anche per come si sta evolvendo il nostro mercato di riferimento nel settore dell'agricoltura. Nonostante ciò», la premessa dell'uf-





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



**SERIE X**  
DESIGNED FOR YOUR PROFIT

**VESCO**  
ROBOTICS

SCOPRI DI PIÙ SULLA NOSTRA INTERA GAMMA DI ATTREZZI PER LA POTATURA SU: [www.vescoitaly.it](http://www.vescoitaly.it)





ficio marketing di **Volpi Originale**, «l'andamento di quest'anno è stato, tutto sommato, soddisfacente per la nostra azienda. Siamo cresciuti su tutte e tre le famiglie di prodotti. Sulla linea degli sprayer, grazie alle pompe a batteria fra Vita 12 e Vita 16 che stanno sempre prendendo più piede sul mercato nazionale ed internazionale, prodotte al 100% internamente nel nostro stabilimento, grazie a un impianto automatizzato. Per quanto riguarda la linea della potatura, nonostante i numerosi competitor sul mercato e prodotti a basso prezzo, Volpi sta crescendo sempre di più grazie alla qualità dei propri prodotti e al servizio post-vendita. Anche per quanto riguarda le macchine per la raccolta delle olive, grazie anche al lancio del nuovo abbacchiatore Bomber, l'azienda ha riscosso un grande successo ed aumentato ancora di più i volumi di vendita, grazie all'ottimo rapporto qualità prezzo. Diciamo che in buona sostanza, questo 2024 è stato per noi positivo. Un anno di crescita, una crescita che in Volpi ci auguriamo continui di anno in anno».

«È stato un discreto 2024», osserva Gaetano Patierno, general manager di **Zanetti Motori**, «in cui di sicuro abbiamo fatto il pieno di novità mettendo in campo davvero tanti prodotti. La risposta del mercato è stata molto buona, soprattutto per gli articoli nuovi. In generale tuttavia abbiamo riscontrato una totale apertura verso le nostre scelte più recenti, quel che soprattutto nel nostro settore non è facile trovare».

**GRANDI PODI.** Scelte precise, proiezioni chiare, l'arma della qualità a far da comune denominatore. Ognuno con i suoi grafici da ac-

contentare e numeri da soddisfare. Ha detto tanto il 2024, anche attraverso novità una dietro l'altra che hanno ulteriormente innervato il mercato. Efficienti i prodotti, ma anche belli e non soltanto perché pure l'occhio vuole la sua parte ma perché l'estetica è sempre più un fattore primario. Senza sconfinare nel teorema, ormai piuttosto assodato, per cui la percezione del prodotto venga prima del prodotto. Pieno di spunti il podio delle aziende, istantanee nitide di un anno dall'alto peso specifico in cui alla base del successo c'è stato tanto buon lavoro e decisioni vincenti già dall'alto. «La famiglia dei prodotti a batteria»,

lo scenario di Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «sta registrando risultati molto positivi, grazie anche a un'importante spinta commerciale. Questo successo è sostenuto dai significativi investimenti del marchio nello sviluppo di nuove attrezzature sempre più innovative e performanti, segno del crescente interesse verso questi prodotti da parte del mercato. Anche il settore robotico continua a rappresentare un punto di forza: manteniamo la nostra leadership grazie all'introduzione di modelli sempre più avanzati, dotati di tecnologie affidabili e all'avanguardia. Per quanto riguarda i modelli professionali, si osserva una forte crescita, mentre nel segmento privato si registrano delle difficoltà, probabilmente attribuibili alla ridotta capacità di spesa delle famiglie. A quanto pare, infatti, il giardinaggio in questo momento non è tra le principali voci di spesa dei consumatori privati che



presumibilmente stanno indirizzando i propri risparmi sul settore Ho.Re.Ca».

«Tutte le nostre famiglie di prodotto hanno registrato ottime performance», le conclusioni di Thomas Goi di **Kress Italy**, «ma due in particolare hanno spiccato: la robotica RTKn, che rappresenta il futuro della manutenzione del verde, e la gamma 60V Commercial, progettata per i manutentori professionisti. Grazie a queste linee di prodotto, i nostri partner hanno potuto proporre soluzioni moderne ed efficaci ai loro clienti, attirando anche nuove fasce di mercato. Questo approccio innovativo ha portato a un sensibile incremento sia del fatturato che della marginalità per i nostri rivenditori».

«Ci ha dato ottimi risultati», la chiave di Gaetano Patierno di **Zanetti Motori**, «in particolare l'introduzione della nuova linea dei transporter, ci aspettavamo per la verità un mercato più titubante ed invece è stato tutto il contrario. Bene anche il decespugliatore quattro tempi, ideato grazie anche ad un motore che avevamo in casa. Soluzioni in più che ci hanno permesso di risaldare ulteriormente il rapporto coi nostri rivenditori».

«Il nostro lavoro», evidenzia Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è basato sulla stagionalità e sulle diverse annate, pur avendo dei punti saldi. Uno di questi è senza dubbio il nostro cogliolive Power 48, un punto di riferimento assoluto sul mercato. Oltre a questo, l'intera gamma da giardinaggio sta crescendo sempre di più come risultati, e la nuova Gamma Essential, appena presentata ad EIMA, è una testimonianza dei grandi sforzi fatti in questo settore».



Marina Systems

«Parlare di risultati migliori focalizzandosi solo su alcune famiglie di prodotto sarebbe riduttivo. Certo, in **Blue Bird** esistono pilastri trainanti che spiccano in termini di performance, ma il vero punto di forza è stato il lavoro svolto sull'intero catalogo. Abbiamo puntato», il quadro dell'ufficio marketing di Blue Bird, «ad una valorizzazione a 360 gradi di ogni categoria e di ogni singolo prodotto, studiando soluzioni che garantissero qualità e affidabilità per ogni esigenza professionale e stagionale. Ogni prodotto è stato pensato e realizzato per essere un riferimento nel proprio segmento, capace di offrire risposte concrete e performanti agli utilizzatori finali. La nostra visione supera il concetto di stagionalità in senso stretto: il catalogo Blue Bird è infatti organizzato per rispondere, mese dopo mese, alle diverse necessità del mercato. Grazie a una

gamma ampia e diversificata, riusciamo a soddisfare le richieste più svariate, proponendo soluzioni mirate in qualsiasi periodo dell'anno. La vera rivoluzione sta proprio qui: non un successo isolato, ma un impegno costante che ha portato l'intero catalogo a distinguersi come solido, affidabile e all'altezza delle aspettative di chi sceglie Blue Bird».

«Tutta gamma PXC», osserva Claudia Gatti di **Einhell Italia**, «ha riscosso un grande successo sia nel garden che nel tools in particolare il best



Kress

## INCHIESTA

seller per il mondo a giardino è stato il potatore a catena a batteria GE-PS 18/15 Li BL-Solo».

«Le famiglie di prodotto che hanno contribuito maggiormente a questo nostro successo includono i decespugliatori», la prima istantanea di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «ideali per la manutenzione di aree verdi e giardini. I tosaerba essenziali per mantenere i prati in perfetto ordine e le attrezzature portatili a batteria come potatori e forbici, che offrono praticità e facilità d'uso per lavori di precisione. Questi prodotti stanno rispondendo efficacemente alle esigenze dei clienti, grazie alla loro qualità, innovazione e sostenibilità, rafforzando la posizione di Stihl sul mercato. Tra le motoseghe a scoppio riconosciamo il successo di vendite del modello MS 194 T, una versione per la potatura professionale apprezzata da molti clienti. Ottimi risultati sono arrivati anche dall'incremento di vendite nel comparto dell'aftermarket che include accessori, forestale e ricambi».

«Siamo abbastanza soddisfatti», sottolinea l'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «dell'andamento di tutte e tre le nostre famiglie di prodotti. Parlando degli sprayers, principalmente i modelli elettrici alimentati a batteria, Vita 12 e Vita 16 totalmente Made in Italy. Per quanto riguarda la potatura, la gamma cordless di Volpi alimentata



a batteria da 14.4V oppure da 21.6V è sempre in espansione. In questo segmento soprattutto la forbice elettronica PV295 o anche la KV360. Parlando invece della famiglia olive, vorremmo citare il nuovo modello di scuotitore Bomber recentemente lanciato sul mercato, motivo di soddisfazione per le performance registrate già dalla sua prima stagione».

«Senza dubbio i trattorini, «sottolinea Giovanni Masini di **Emak**, «sono stati tra i prodotti che ci hanno dato maggiori soddisfazioni nel corso dell'anno, grazie al lancio di 8 nuovi modelli per soddisfare tutte le esigenze di cura del prato, assicurando prestazioni di livello superiore e un ottimo rapporto qualità-prezzo. Anche il comparto a batteria ha registrato una crescita molto significativa, segno che il mercato sta premiano le soluzioni innovative e sostenibili».

«Le famiglie di prodotto che ci hanno dato le maggiori soddisfazioni nel 2024 sono state quelle degli abbacchiatori elettrici e dei potatori cordless. In particolare», precisa Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, «gli abbacchiatori OlivGreen 700 Premium e OlivGreen 500 Premium, grazie all'innovativo sistema di movimento tridimensionale e laterale, hanno ottenuto un grande apprezzamento per la loro efficacia e per la capacità di unire prestazioni elevate a un profondo rispetto

# SILENZIOSI FUORI POTENTI DENTRO



**ZBG 5500 SEA**



**ZBG 8003 SEA**

**full power**



**ZBG 11003 SEA**

**full power**

Scopri la linea di generatori a **benzina silenziosi** Zanetti Motori: grazie al design accattivante ed elegante, sono fortemente indicati per l'utilizzo in ambito residenziale, aziendale, d'ufficio, hobbistico, ecc... Tutti i modelli erogano la stessa potenza sia in **monofase** che in **trifase**, garantendo estrema **flessibilità operativa**. La tecnologia **AVR** assicura tensione stabile e il sistema **Oil Alert** protegge il motore da ogni intoppo. Tutti i modelli sono dotati di predisposizione **ATS** per l'avvio automatico in caso di **blackout** e un kit ruote integrato per **facilitare** gli spostamenti.

Scopri tutti i prodotti  
ZANETTI MOTORI



**ZANETTI MOTORI, L'AFFIDABILITÀ DI UN MARCHIO.**

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

Since 1960  
**ZANETTI**  
MOTORI®



per la pianta. Tra i potatori cordless, i modelli Ener-Q4 ed Ener-Q3 si sono distinti per leggerezza, autonomia, potenza e precisione, diventando veri punti di riferimento per gli operatori del settore. Questi risultati confermano la validità delle nostre scelte tecnologiche e la fiducia che i clienti continuano a riporre in noi».

«Il modello di maggior successo», sottolinea Paolo Bagordo di **Marina Systems**, «è sicuramente dalla linea Grinder, mulching professionale anche per erba alta. Il modello che ha venduto di più è stato il Grinder 52 VH, 52cm di taglio motore Honda GCvx200, modello che ha il variatore di velocità per gestire al meglio le diverse altezze di taglio».

«La gamma di trattorini Premium-pro, fra l'altro vincitrice del prestigioso premio "German Design Award 2024", è stata particolarmente richiesta dai nostri clienti. Nello specifico», racconta Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «sono stati apprezzati il particolare ed innovativo design, la speciale ergonomia che riduce l'affaticamento e rende piacevole l'utilizzo del mezzo, il siste-

ma di raccolta MaxAirflow con una notevole raccolta dell'erba falciata e le innumerevoli innovazioni tecniche apportate».

«La linea di tagliaerba PM», spiega Daniele Bianchi di **Grin**, «dedicata al pubblico professionale è stata quella che ha avuto più successo in Italia e in generale in Europa. In particolare il tagliaerba Grin PM53A con motore Kawasaki è stata la macchina più venduta. Questo premia il lavoro fatto dai rivenditori e dai tecnici commerciali Grin nel far provare le macchine ai giardi-

nieri, che in particolare apprezzano nella versione con motore Kawasaki l'efficacia in situazioni di taglio molto difficili e la possibilità di taglio anche in pendenza. Questo ci fa ragionare su come oggi, il professionista del verde, punti su prodotti affidabili e che garantiscano prestazioni anche quando l'erba è alta e umida: una volta "convinti" del prodotto la questione "prezzo" diventa secondaria».

«Le famiglie che ci hanno dato maggiori soddisfazioni», il punto di Marco Resmini di **Sabart**, «sono quelle legate al giardinaggio, come la gamma Forestal Extreme Line per i professionisti del verde con tante novità presentate nel corso dell'anno tra cui il potatore telescopico a batteria FOR 7000, e la nuova gamma completa di dischi per decespugliatori».

«È stato l'anno dei decespugliatori Brutale Strato Charged», sottolinea Andrea Tachino di **Active**, «una gamma davvero unica. L'eccezionale rapporto peso-potenza che ci differenzia da chiunque altro, ha sbalordito tutti gli addetti al settore. Il nostro decespugliatore ST25 da 25,4cc, ma con ben 1,7 Hp e solo 5,3 kg, rappresenta al meglio la linea Brutale: leggerezza, estremo comfort ed incredibile potenza, con consumi bassissimi di carburante. Tutto ciò che il professionista desidera e che può scegliere potendo contare sull'intera gamma fino al 65 con 4,5 Hp».

«Tutto il mondo dello sfalcio e della manutenzione del verde», osserva Stefano Grilli di **Grillo**, «è certamente il settore più dinamico, quello che ha dimostrato di avere ancora spazi di crescita importanti nello specializzato, ovvero in quelle nicchie di mercato dove sono richieste soluzioni specifiche, performanti e di qualità. Praticamente la sintesi del nostro lavoro, da sempre. Sod-



NOVITÀ

# Pronti a definire un nuovo standard



Copyright © 2025 Husqvarna AB (publ). All rights reserved. Husqvarna® e distribuita da Fercad SpA.

## La scelta ideale per strutture aziendali, aree sportive e campi da golf

Diamo il benvenuto ai nuovi robot tagliaerba professionali Husqvarna: **Automower® 560 EPOS®, 580 EPOS®, 580L EPOS® e 535 AWD EPOS®**. Basati su una piattaforma tecnologica avanzata, pensata per definire un nuovo standard di produttività ed efficacia, sono dotati di **tecnologia senza filo perimetrale Husqvarna EPOS®**, motori potenti, piatti di taglio flottanti, dischi a sgancio rapido e scocche lavabili. I modelli 560 EPOS® e 580 EPOS®, ideali per grandi strutture commerciali e municipali, sono in grado di gestire il taglio di aree di **6.000 m<sup>2</sup>** e **8.000 m<sup>2</sup>** in **24 ore**, mentre il 580L EPOS® gestisce senza problemi manti erbosi impegnativi, come quelli di impianti sportivi e campi da golf, affrontando pendenze fino al 45%. Il 535 AWD EPOS®, invece, dotato di 4 ruote motrici gestisce **pendenze fino al 70%**, rendendolo ideale per zone collinari con pendenze ripide, anche su terreni irregolari grazie all'installazione senza filo perimetrale.



ROBOT PROFESSIONALI HUSQVARNA AUTOMOWER®

Scopri la nuova gamma di robot professionali sul sito [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com)



Volpi Originale

disfacenti sono stati anche i risultati nel mondo "classic", quello da dove proveniamo, grazie ad una crescente domanda dei cosiddetti mercati emergenti come Africa e Sudamerica dove la meccanizzazione agricola di primo livello si sta fortemente sviluppando con progetti dedicati alla piccola media azienda agricola, anche a gestione familiare».

«Le forbici elettriche da potatura della linea Nova», rileva Marco Santoro di **Campagnola**, «si sono dimostrate molto apprezzate, tra tutti, il modello Nova 35 si è distinto per versatilità e facilità d'uso, attirando un ampio pubblico, dai professionisti del settore agricolo. Anche i prodotti della linea PRO e della linea Green hanno mantenuto un solido riscontro, confermando la loro rilevanza in un mercato sempre più competitivo».

«Nonostante sia una macchina di nicchia», specifica Andrea Tachino di **Ibea**, «lo scuotilive a gancio introdotto quest'anno in gamma, ci ha permesso di ottenere importanti fatturati. La nostra capacità di penetrare in piccoli mercati potendo contare su macchine molto tecniche e non realizzabili da chiunque, ci permette ancora di fare la differenza. Contemporaneamente alla vendita delle macchine Ibea, ci siamo concentrati nella vendita degli accessori Katana, marchio di nostra proprietà, e grazie ad importanti collaborazioni, abbiamo ottenuto anche da questa famiglia, notevoli risultati di vendita». Verso l'alto ed anche piuttosto decisa la sinusoide fino

alle soglie delle vacanze, prima che il mercato scalasse di un paio di marce. Era anche nelle previsioni, uno degli scenari possibili anche se naturalmente non auspicabili. Positivo in ogni caso il bilancio, con andamenti e curve che vale la pena di analizzare. Per capire, per orientarsi a dovere nel nuovo anno, per rendersi conto di eventuali freni da eliminare, per cogliere nuove occasioni. Dal mercato del giardinaggio è tutto, la linea al 2025.

Ha prodotto tanto il mercato, immagazzinato punti fermi e ridotto all'osso i rischi. Senza farsi mancare nulla, lavorando sodo e stringendo i denti. Rafforzando là dove si sentiva già sicuro e limando le sfumature superflue. Senza mai cedere un istante, sempre dritto per il suo sentiero. Anche quando ha trovato qualche curva di troppo. Sicuro delle sue scelte il garden, alimentando il filone della batteria ma spesso e volentieri senza togliere potere alla macchina a scoppio. Una partita nella partita, aspettando gli aggiornamenti del nuovo anno. Tutti hanno venduto, tutti hanno più o meno registrato numeri di valore. Incrementi sensibili, anche a doppia cifra, abbastanza per capire di aver agito bene su tutti i fronti. Ogni anno un capitolo, ogni mese una mezza scoperta, ogni giorno un giorno nuovo. Tutto è andato secondo logica, pur fra le oscillazioni di scenari puntualmente intaccati da variabili spesso imprevedibili. Il verde ha regalato risultati in serie, straordinario per gran parte del 2024. Grande iniezione di fiducia per tutti, in un momento in cui il grado di fiducia non è propriamente alle stelle. Bene così, ma è solo l'inizio. Dal mercato è tutto, la linea al 2025.



Zanetti Motori





CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

Diecimila macchine vendute all'anno, 750 rivenditori, protagonista in Italia ed in Europa. E tante idee, partendo dal concetto di non raccolta da cui tutto è iniziato. Una grande storia di Made in Italy

# GHEZZI E IL MONDO DI GRIN

## «IL NOSTRO TAGLIO È UNICO»

**V**ent'anni in un attimo. La storia al presente, la firma di **Grin**. **Franco Ghezzi** è il mix perfetto di fiera e ardore, senso pratico e lungimiranza. «Vent'anni è un traguardo importante. Per tutti. Se ci guardiamo indietro siamo contenti di quel che siamo riusciti a fare, soprattutto a far apprezzare al mercato il nostro sistema di taglio senza raccolta che rimane qualcosa di unico. Felici e orgogliosi per quel che s'è fatto finora, più tanta voglia di proseguire su questa linea», il concentrato di **Ghezzi**, amministratore delegato di **Grin**, nel bel mezzo del campo prove nel press day di La Valletta Brianza del 9 dicembre. Nuova la sede, di un anno fa, l'epicentro di **Grin** attorno a cui ruotano le due vicine sedi produttive. Cinque minuti di macchina. Viaggia veloce **Grin**: 750 rivenditori, diecimila macchine vendute all'anno, produzione intensa, anche lo stabilimento francese vicino Lione a spingere forte.

Riavvolge per un attimo il nastro **Ghezzi**. Da un'intuizione. Decisiva. «Non ci siamo fermati a quello che chiedeva il mercato. Vent'anni fa», il punto di

**Ghezzi**, «il taglio senza raccolta era un'opzione bistrattata. Poco conosciuta, poco apprezzata. Essere convinti che quel sistema sarebbe stato a lungo andare una soluzione concreta ad un bisogno che diventava sempre più reale, mentre nascevano i primi problemi per chi doveva smaltire il verde, è stato il passaggio più significativo. E poi la leva delle prove, per permettere all'utilizzatore di testare le macchine sul campo. Quando il cliente ha iniziato a toccare con mano la qualità del prodotto tante cose sono diventate più semplici. A livello costruttivo la differenza l'ha fatta un insieme di dettagli. Partendo dal sistema di taglio. C'è stato un grande lavoro soprattutto a livello di struttura, aiutati anche dal fatto di poter produrre tutto in casa. Per assicurare alla fine non soltanto un'ottima efficacia di taglio, ma anche grande solidità». Il passato è passato. La storia non si cancella, la base per il futuro. «Il prossimo passo», lo scatto di **Ghezzi**, mentre vicino a lui si dedica a spiegazioni varie il responsabile commerciale e marketing **Daniele Bianchi**, «è la stagione 2025. Che arriva dopo un ottimo 2024. Abbiamo cinque nuove macchine, la gamma XM per gli spazi ampi in cui crediamo molto più il progetto dei biotrituratori che conferma la nostra filosofia di giardino sostenibile». Vent'anni dopo. «Sono passati in un soffio, sembra ieri», sorride **Ghezzi** mentre le macchine continuano a tagliare l'erba. Con quella marcia sicura che profuma di storia. E che preannuncia un grande futuro. La qualità è sempre una garanzia.



Franco Ghezzi (in alto)  
e Daniele Bianchi



Rassicurazioni in primis, oltre l'acquisto. Vuole soprattutto garanzie il cliente, certezze che l'e-commerce sta ormai imparando a dispensare. Compreso il diritto di recesso. Un pacchetto sempre più completo, per abbattere anche le ultimissime perplessità

## «LA VERA DIFFERENZA? SOPRATTUTTO NEI SERVIZI»

**C**omincia con questo numero di MG una nuova rubrica, legata al mondo dell'e-commerce. Alla sua evoluzione, ai suoi cambiamenti, alle sue dinamiche. Un viaggio a 360 gradi, in collaborazione con AgriEuro, finestra sempre aperta sul mercato online.

Passi svelti, sempre più sicuri. L'universo online è sempre più aderente a quel che vuole il cliente. Sempre più elastico, sempre più rassicurante. «Quando abbiamo cominciato noi diciassette anni fa», racconta **Filippo Settimi, CEO di AgriEuro**, «la gente acquistava per un mero fatto di con-

venienza. Era una strettissima minoranza che si prendeva qualche rischio, a fronte delle parziali garanzie del venditore ma con sicuri vantaggi. Risparmiando, che so, il 10% o il 15%. Siccome effettivamente qualche rischio c'era, a volte si preferiva utilizzare il contrassegno. Giusto per tutelarsi, fosse arrivato il pacco di mattoni anziché il prodotto realmente ordinato». Tanto tempo fa, considerata l'andatura successiva e piattaforme sempre più solide. Quel che ci voleva per il salto di qualità.

**DIRITTI E DOVERI.** Tutt'altro scenario adesso. Oggi il mondo è completamente cambiato. Il rischio viene ancora percepito», prosegue Settimi, «ma non sul fatto che il venditore possa non spedirti la merce. L'incertezza non riguarda più la vendita, ma il servizio. Il punto è tutto lì. L'importante è che il prodotto sia disponibile e che non si debba aspettare troppo. Che a consegnarlo sia un corriere affidabile. Che se dovesse verificarsi un problema di trasporto oppure un danno durante il percorso il problema possa essere risolto in maniera efficace ed in tempi brevi. Oppure, una volta ricevuto, che ci sia la possibilità di poter esercitare i propri diritti. Come quello del recesso. O anche, il più importante di tutti, che ci sia la giusta efficienza nel caso il prodotto abbia dei problemi. Dopo un mese, dopo tre mesi, anche dopo un anno. Quel venditore dev'essere organizzato per adempiere a quelli che sono i suoi obblighi. Oggi la più grande incertezza che c'è nel consumatore è proprio nel grado di professionalità del rivenditore. Questa è la vera chiave, se vuoi davvero conquistare il cliente devi rispettare



tutti questi parametri. I requisiti del venditore sono la grande discriminante, perché permettono di abbattere definitivamente quella barriera di incertezza che ti porta a volte a non acquistare online». Quei dubbi da cancellare in fretta, quel che hanno fatto i grandi attori sulla scena dell'e-commerce. «Perché Amazon vince facilmente? Perché questa barriera l'ha completamente disintegrata. Perché se compro su Amazon un articolo non proprio adatto a quelle che erano le mie necessità», il fermo immagine di Settimi, «mi basta tornare sul mio account per chiedere di restituirlo. Riprendendolo, Amazon crea una sicurezza assoluta. A quel punto compri ad occhi chiusi. Questo è l'approccio ideale nei confronti del cliente, a cui devi dare prima di tutto certezze».

**LA GRANDE SCINTILLA.** I numeri sono lievitati soprattutto col covid. Quando di vie alternative di fatto non ce n'erano, potentissimo acceleratore in un trend comunque già in fermento. «Fino al 2019», evidenzia Settimi, «il mercato dell'online, in generale, aveva viaggiato a ritmi del 10-12% di crescita all'anno. Nel 2020, col covid, c'è stato un aumento verticale. Dinamiche accentuate nel nostro settore, quello della macchine da giardino, dal fatto che se volevi uscire potevi andare solo nei tuoi spazi verdi. Nell'arco di pochi mesi, soprattutto quando è scattato il lockdown, i nostri magazzini sono stati completamente svuotati. La crescita nel 2020 per noi è stata del 73%. L'ondata lunga è proseguita nel 2021, poi a fine anno abbiamo avvertito i primi rimbalzi negativi proseguito nel 2022 fino ad un lento ritorno a numeri



più normali. Il mercato nel 2024 ha riacquisito una sostanziale stabilità, riprendendo a crescere. Attorno al 5%, in generale».

**BACINO AMPIO.** Sempre più ampia la fascia di cliente, sempre più allargata. «Del 60% degli italiani che accede regolarmente alla rete internet l'84% ha fatto almeno un acquisto ed il 58% di loro acquista regolarmente attraverso l'e-commerce per un totale di almeno 500 euro l'anno. Sulla base del nostro storico», l'altra fotografia di Settimi, «l'età media è fra i 35 ed i 55 anni. Profili con un buon grado di istruzione, una buona occupazione, un reddito oltre i 35mila euro annui. Soprattutto uomini, per il 75%, come succede anche nei negozi fisici. Al mercato online si stanno sempre più avvicinando persone anche sui 60-70 ed anche 80 anni che mediamente il web lo utilizzano meno». Due i target principali, ben definiti. «La fetta maggiore», rileva Settimi, «è il cliente interessato al primissimo prezzo, quello che ha una sensibilità minima al brand e alla qualità, indirizzato quindi verso le piattaforme generaliste. L'altro cliente è quello che invece desidera un prodotto dai più alti contenuti. Quello che vuole un marchio più riconosciuto, cercando informazioni nello specifico ma anche comparando i vari prodotti per farsi un'idea ancora più precisa. Il riferimento diventa quindi, sempre nell'online, il venditore specializzato. Forte, per chiudere il cerchio, di rassicurazioni sempre maggiori. Anche oltre quelle del mondo fisico. Vedi il diritto di poter restituire il prodotto e quindi di bloccare il pagamento, fattori che certamente pesano al momento dell'acquisto».



Il mercato di nicchia di sempre, senza uscire da confini ad oggi piuttosto ristretti. Il consueto scenario di una macchina assai ricca di qualità ed una storicità da trasferire ancor di più nel presente

# MOTOZAPPE, SERVE UNA SCOSSA

**L**a motozappa non profuma solo d'antico, fedele alleata di privati evoluti e di severi agricoltori lungo orti e terreni d'Italia. Col tempo è tutto diverso, fra macchine più piccole e necessità diverse rispetto ad una volta. Il solito mercato per pochi, ma con una identità ben precisa. Numeri limitati, ma una faccia sempre fiera. Non solo per le sue origini e i motivi per cui fu concepita tanto tempo fa.

**TANTE FACCE.** In evoluzione la motozappa, continuamente. «Da un po' di anni ormai», la premessa di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «il mercato delle motozappe in Italia ed anche in Europa è in calo. Le stagioni 2022 e 2023 hanno fatto registrare decrescite in doppia cifra. La situazione nel 2024 non è migliorata anche se le previsioni di fine anno hanno delineato una certa stabilità in confronto all'anno scorso. Per



Brumar la situazione rispecchia le tendenze del mercato. E non si intravedono segnali di una svolta positiva».

«Il mercato delle motozappe», specifica Claudia Gatti, trade marketing specialist di **Einhell Italia**, «non è il nostro core business. Abbiamo una versione a scoppio che è fuori assortimento così come le altre nostre macchine a scoppio. Abbiamo, invece, due motozappe elettriche destinati all'utilizzatore privato domestico e le vendite, per questi modelli, sono in crescita. Per la nostra gamma ci concentriamo sulla linea a batteria di cui abbiamo già un modello disponibile e uno in arrivo nel 2025».

«Il 2024 è stato un anno interessante per le motozappe **Stihl**», evidenzia Francesco Del Baglivo, product marketing manager della filiale italiana della casa tedesca, «caratterizzato da alcuni cambiamenti significativi e tendenze di mercato rilevanti. Le vendite delle motozappe Stihl hanno registrato una stabilità se confrontate con il 2023, in controtendenza con la crescita di altri prodotti del giardinaggio. Non conosciamo le ragioni di questa tendenza ma pensiamo che le frequenti piogge, di questa stagione, non hanno agevolato l'uso della motozappa nei terreni fangosi. Negli scorsi anni la nostra azienda ha ampliato la propria gamma di motozappe, introducendo modelli più leggeri e maneggevoli, ideali per piccoli giardini, e modelli più potenti per usi professionali».

**ALTO LIVELLO.** Le motozappe **Blue Bird** sono delle macchine estremamente affidabili di livello professionale, ma dalle dimensioni compatte e dall'eccezionale manovrabilità. La trasmissione ad ingranaggi in bagno d'olio garantisce grande solidità e durata nel tempo. Le robuste frese assicurano l'operatività in ogni terreno e il manubrio regolabile in altezza e lateralmente fornisce il massi-



Blue Bird



Zanetti Motori

mo comfort di lavoro. Il design Blue Bird e la produzione completamente Made in Italy si uniscono alle prestigiose motorizzazioni Briggs&Stratton e Honda, che assicurano tutta la potenza necessaria e sono garanzia di affidabilità. In primo piano, fra i vari modelli, la motozappa MTH 60, trasmissione ad ingranaggi in bagno d'olio a garantire grande solidità e durata nel tempo. Le robuste frese assicurano l'operatività in ogni terreno e il manubrio regolabile in altezza e lateralmente fornisce il massimo comfort di lavoro. Il design Blue Bird e la produzione completamente Made in Italy si uniscono alle prestigiose motorizzazioni Briggs&Stratton e Honda, che assicurano tutta la potenza necessaria e sono garanzia di affidabilità. Motore Honda GCV 170 4 tempi, larghezza delle frese di 60 cm.

**VERSO LA BATTERIA.** L'elettrozappa a batteria GP CR 36/45 Li E BL – Solo di **Einhell** fa parte della serie Power X-Change e richiede due batterie da 18 V. Motore senza spazzole, più potenza e maggiore autonomia di lavoro. PurePower Brushless offre dieci anni di garanzia sul motore dopo la registrazione. Tecnologia Double Twin-Pack: con due batterie da 36 V. Interruttore di sicurezza a due punti per la protezione da avviamenti accidentali. Barra di guida pieghevole con impugnatura morbida per una conservazione ottimale. Robusti coltelli in metallo per allentare facilmente il terreno, sperone di frenatura per la determinazione della profondità di lavoro, ruote regolabili in altezza per un facile trasporto e stoccaggio. Lamiera di protezione del coltello per proteggersi dalle pietre



Bertolini

scagliate. Regolazione elettronica della velocità per l'adattamento al tipo di terreno, cambio lama senza attrezzi, LED del livello di carica della batteria direttamente sul manubrio, maniglia di trasporto aggiuntiva.

**PURA QUALITA'.** La motozappa 195 S di Bertolini, marchio **Emak**, è stata progettata per l'utente privato che esige il massimo: zappare e sarchiare un piccolo orto domestico sono le attività ideali per questo tipo di macchine. I potenti motori e i robusti coltelli permettono di affrontare senza difficoltà anche le sfide più importanti. La presenza della retromarcia garantisce anche all'utilizzatore meno esperto un'ottima manovrabilità e il massimo del confort durante la lavorazione del terreno. L'attenzione progettuale riservata a queste macchine permette all'operatore di lavorare sempre nella massima sicurezza, anche quando poco avvezzo all'uso di queste macchine. Il cambio è a 2 velocità, una avanti e una indietro, la fresa 82 cm è restringibile a 55 cm, con dischi laterali di protezione; le stegole sono regolabili verticalmente e orizzontalmente. Fra i punti fermi di Bertolini anche il modello 155, ideale per utenti privati che devono preparare orti o aiuole in previsione della semina, questo modello si caratterizza per una eccellente combinazione di maneggevolezza e facilità d'uso. Cambio ad una velocità, fresa da 46 cm, restringibile a 32-22 cm, stegole regolabili verticalmente tre posizioni.

**AFFIDABILITA' TOTALE.** Fra le tante linee **Grillo** il piccolo modello G Z1 è affi-

dabile, semplice e sicura. Motozappa compatta, l'ideale per fresare facilmente anche dove non c'è molto spazio. La fresa misura 57 cm. Utilizzando il kit fresa opzionale è possibile avere due sole stelle di zappe con larghezza di lavoro 35 cm, ed anche utilizzare 6 stelle di zappe ottenendo una larghezza di 80 cm. A macchina ferma la fresa è libera di girare, una vera comodità: quando si arretra il movimento è facile e senza sforzo. Grillo G Z1 è dotata di innesto attivo; la leva presente sul manubrio infatti, se premuta, avvia la rotazione delle zappe. Quando la leva viene rilasciata le zappe si fermano immediatamente ma il motore rimane in moto. I dischi laterali possono non essere utilizzati quando si fresa un terreno duro che non è mai stato lavorato. In terreni più soffici, i dischi laterali diventano molto utili: favoriscono il mantenimento della direzione, l'avanzamento e proteggono le coltivazioni limitrofe dalla lavorazione. Vengono forniti di serie due speroni: uno per terreni soffici e uno per terreni duri. La regolazione dello sperone determina la profondità di lavoro.

Quando lo sperone è regolato basso, le zappe affondano maggiormente nel terreno.

Mentre con lo sperone regolato alto, il baricentro si sposta in avanti, e la macchina tenderà quindi ad avanzare più rapidamente. L'utilizzo dei dischi laterali e dello sperone alto, aumentano il galleggiamento e l'avanzamento. La trasmissione è ad ingranaggi in bagno d'olio, studiata per durare nel tempo. Costruita interamente negli stabilimenti Grillo. Il motore da 3 Hp garantisce una coppia adeguata alla fresatura già a 2400 giri! Si può



Grillo

zappare lentamente, da 80-90 giri al minuto, o velocemente, fino a 155 giri al minuto, a seconda delle condizioni del terreno e del grado di sminuzzamento desiderato. Anche per le lavorazioni più profonde, con la fresa alla massima larghezza e totalmente interrata, la potenza del motore non pone limiti a G Z1. La stegola è regolabile lateralmente senza bisogno di fermarsi. Non ci sono viti o pomelli da allentare e poi stringere. Una dotazione indispensabile quando non si vuole calpestare il terreno lavorato o se si sta fresando vicino a siepi, recinzioni o sotto i rami.

**NUOVE AGGIUNTE.** Il catalogo **Zanetti Motori** si è arricchito di novità entusiasmanti, come la motozappa Zen 50.21 SG, progettata per la cura della terra e del giardino. Con un peso di soli 35 kg, è agile e veloce, ideale per appassionati di giardinaggio e orticoltura. Dotata di una fresa modulare che va da 44 a 72 cm e tre marce di lavoro (due avanti, una retro), si presta perfettamente a operare in spazi ristretti, come orti, vivai e vigneti. Il ruotino anteriore di serie permette una maggiore manovrabilità, mentre il filtro aria a due stadi Snorkel assicura la protezione del motore anche negli ambienti più polverosi.

Uno dei principali punti di forza delle motozappe Zanetti è la capacità di affrontare qualsiasi tipo di terreno, anche quelli più difficili. I motori di alta qualità, progettati per garantire potenza e prestazioni costanti, permettono di lavorare su terreni compatti, erbosi o sabbiosi senza fatica. Questa robustezza consente di ottenere risultati eccellenti,



Brumar

sia per chi opera a livello professionale sia per l'hobbista che desidera mantenere il proprio orto o giardino in perfette condizioni.

**ORIZZONTI AMPI.** In divenire lo scenario, anche se confinato entro i confini di sempre da cui difficilmente uscirà. Almeno nel breve periodo. Domani chissà. «Siamo da molti anni il distributore sul mercato italiano di Pubert, leader mondiale nella progettazione e produzione di macchine per la cura del suolo e del giardino Made in France. Abbiamo una gamma molto ampia di modelli», sottolinea Alessandro Barrera di **Brumar**, «sia per l'utente domestico che professionale. Tra tutti spicca per i buoni risultati come prestazioni e vendite il modello Terro 55 PC2: con un motore 209 cc, una





facilitando il lavoro in passaggi stretti e curve. Le zappette possono essere regolate per adattarsi a diverse larghezze di lavoro, rendendo la macchina versatile per varie applicazioni. La MH 600 è progettata per essere facile da usare, con comandi ergonomici e una struttura robusta che assicura una lunga durata nel tempo. È particolarmente indicata per chi ha bisogno di una macchina affidabile per lavori agricoli intensivi». Lo sguardo va subito in avanti, cercando spiragli propizi. «I margini di crescita del mercato delle motozappe in Italia», il quadro di Francesco Del Baglivo di Stihl Italia, «sono influenzati da diversi fattori chiave.

larghezza di lavoro regolabile da 40 a 60 cm, una trasmissione a catena con una marcia avanti e retromarcia permette all'utente medio di lavorare in tranquillità in tutte le condizioni di terreno». Il trend? Non proprio entusiasmante. «È un po' svanita», prosegue Barrera, «l'abitudine a coltivare nell'orto di casa ortaggi per il consumo domestico. Inoltre l'utilizzo delle motozappe è legato alla stagionalità e ci si riduce così ad usare il prodotto molto poco durante l'anno e molti, per questo motivo, rinunciano all'investimento. Per queste ed altre motivazioni non è prevedibile una crescita sul mercato specifico, da sempre una nicchia non importante nel settore. Sarebbe già un buon risultato mantenere i numeri in essere. Molti privilegiano anche l'acquisto di prodotti elettrici, che hanno un costo molto ridotto, per soddisfare le esigenze del privato. Vedremo se, nell'evoluzione della motorizzazione a batteria, ci potranno essere segnali positivi che tuttavia finora non si sono visti».

**POTENZA E MARGINI.** Stihl MH 600 è una motozappa potente e robusta, ideale per lavori su grandi superfici e terreni difficili. Questa è equipaggiata con un motore Stihl EHC 600 da 6 CV, che offre potenza e affidabilità per lavori intensivi. La larghezza di lavoro è di 79 cm, che permette di coprire ampie aree in meno tempo. MH 600 è dotata di una trasmissione a ingranaggi con 2 marce avanti ed una retromarcia, per una maggiore versatilità e facilità di manovra. La capacità del serbatoio è di 3,6 litri, che garantisce una lunga autonomia di lavoro senza frequenti rifornimenti. L'elemento frenante può essere regolato a 180°,

Il più importante è da considerare il fattore meteorologico, il giusto equilibrio e alternanza pioggia sole agevola i lavori agricoli. L'adozione di tecnologie più efficienti e sostenibili, come motori a basso consumo e componenti elettroniche avanzate, rende le motozappe più attraenti per i consumatori attenti all'ambiente. Programmi governativi e incentivi per l'adozione di pratiche agricole sostenibili possono stimolare l'acquisto di motozappe moderne e efficienti. Per ultimo, ma crediamo il più importante, è quello di disporre di una rete vendita eccellente che garantisce un servizio post-vendita e assistenza tecnica che può aumentare la fiducia dei consumatori e incentivare l'acquisto di motozappe Stihl. Questi fattori combinati creano un ambiente favorevole per la crescita del mercato delle motozappe in Italia, rispondendo alle esigenze di un pubblico sempre più attento alla qualità, all'efficienza e alla sostenibilità».

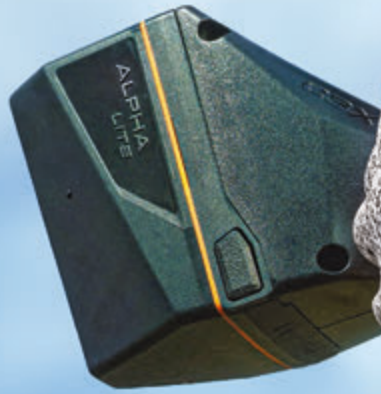
Einhell





# PELENC

ATTREZZATURE PROFESSIONALI  
A BATTERIA



# C3X

LA NUOVA FORBICE PROFESSIONALE  
CON BATTERIA ON-BOARD



NUOVA FORBICE C3X  
POTENZA AGILITÀ PRECISIONE



## ACTIV'SECURITY

il nuovo sistema causa l'arresto  
immediato della lama in caso di  
contatto con il dito dell'utilizzatore.

# GIARDINIERE = SCOPAFOGLIE? DA OGGI MAI PIÙ: NASCE IL TECNICO DEL GIARDINO

di Alessandro Di Fonzo

**Q**uella volta, dopo l'ennesimo rimprovero in un condominio di periferia, feci una promessa a me stesso: un giorno avrei aiutato e difeso la categoria dei giardinieri. Promisi a me stesso di riportare il mio amato settore agli antichi fasti del XV secolo, quando l'Italia primeggiava nel mondo per la bellezza dei suoi giardini. E quando, il giardiniere, era una figura professionale rispettata.

Ma andiamo per ordine e partiamo dall'inizio. Quando ho iniziato a fare il giardiniere, la mia prima preoccupazione era: **come trovo i clienti?**

Per cominciare, adottai due sistemi di acquisizione: uno off-line e uno on-line.

Grazie al primo, una tecnica di mailing mirata che condividevo solo durante le consulenze, riuscii a contattare numerosi amministratori di condominio.

Il secondo sistema fu il mio primo grande investimento: un sito web di altissimo livello. Prima ancora di acquistare attrezzature, puntai tutto su un'immagine professionale. Non badai a spese.

Sinceramente, partire con il "metodo classico", quel-

«Rispetto al solito metodo classico ho preferito cominciare, senza badare a spese, da un sito internet di altissimo livello ed una mailing mirata. Basilare, per valorizzare la professione, è stato introdurre il marketing di settore.

Per trasformare le attività in vere e proprie aziende. Essere solo preparati non basta. Il Sistema di Valorizzazione Giardinaggio è una rivoluzione. Per migliorare la qualità del lavoro, introdurre managerialità e guadagnarsi il rispetto del cliente»

lo di fare un prezzo di favore a un amico sperando che sparga la voce, mi sembrava inefficace, lento e anche poco dignitoso.

Così, pur non avendo un soffiatore, avevo già due sistemi di acquisizione clienti.

Il soffiatore arrivò dopo tre mesi. Nel frattempo, scopavo le foglie a mano... ma almeno avevo i clienti.

Le due fonti di clientela erano completamente diverse: quelli che mi contattavano tramite il sito erano persone educate, di un certo livello, disposte a spendere e consapevoli delle mie qualifiche come laureato in Scienze Agrarie e Agronomo.

Nei condomini, invece, ero semplicemente "il giardiniere". Anzi, lo "scopa-foglie".

In Inghilterra, dove il giardinaggio è una professione rispettata, quando dici che sei un giardiniere ti si inchinano davanti e si tolgono il cappello. In Italia, invece, spesso vieni guardato dall'alto in basso.



# NON È UN CORSO DIVENTA TECNICO O MANAGER TECNICO DEL GIARDINO

GRAZIE AL SISTEMA DI VALORIZZAZIONE GIARDINAGGIO

IN COLLABORAZIONE CON..

L'UNICO PERCORSO DI AFFIANCAMENTO NEL SETTORE CHE, CON SOLI 5 MINUTI AL GIORNO, TI PERMETTERÀ DI:

- FATTURARE DI PIÙ
- RIDURRE LE ORE DI LAVORO
- OTTIMIZZARE I COSTI DI GESTIONE
- ATTRARRE I MIGLIORI COLLABORATORI
- FIDELIZZARE AL MEGLIO I TUOI DIPENDENTI



**ALESSANDRO DI FONZO**

ESPERTO DI MARKETING PER GIARDINIERI

NON È TEORIA, MA UN SISTEMA PRATICO TESTATO CON SUCCESSO IN 3 DIVERSE PIAZZE IN ITALIA CON:



BRESCIA

**ARONNE PLATTO**

ESPERTO IN DELEGA E GESTIONE COLLABORATORI



PISA

**ELIA BERTUCCI**

IMPRENDITORE DEL VERDE, SPECIALISTA IN ORGANIZZAZIONE AZIENDALE



GENOVA

**SIMONE TRABUCCO**

SPECIALISTA IN SOFTWARE E CONTROLLO DI GESTIONE PER IL GIARDINAGGIO



+39 351 610 4489



INFO@FRANCHISING-GIARDINAGGIO.IT

SCOPRI  
L'OFFERTA!



Ricordo ancora come, nei condomini, molti si sentivano in diritto di spiegarmi come potare le piante, come se chiunque potesse conoscere il mio mestiere meglio di me.

Ho sofferto, lo ammetto. Ma per rispetto degli amministratori che credevano in me, ho sempre mantenuto il controllo.

Negli anni ho spiegato come, il primo passo per valorizzare la professione dei giardinieri, dovesse essere introdurre il marketing nel settore. Ora siamo pronti a fare un passo avanti: aiutare i miei colleghi a trasformare le loro attività in vere e proprie aziende.

Oggi, molte attività con codice ATECO 81.30.00 sono poco più che hobby professionalizzati. Questo non è colpa dei giardinieri, ma di un sistema educativo che non insegna nulla su azienda e marketing.

Quando apri un'attività, pensi che basti essere tecnicamente preparati e fare le fatture ogni tanto. Ma è un errore colossale. Da qui derivano migliaia di aziende che faticano a distinguersi, minacciate da operatori in nero e dopolavoristi.

Piccole realtà che, dopo decenni sul mercato, raramente superano i centomila euro di fatturato. Più che liberi professionisti, molti giardinieri diventano schiavi di sé stessi: non possono ammalarsi, non vanno in ferie da anni e spesso guadagnano poco più dei propri dipendenti.

Per tutti questi motivi, sono fiero di annunciare una nuova rivoluzione nel settore: *il Sistema di Valorizzazione Giardinaggio (SVG)*.

Non è un corso, ma un programma pratico di affiancamento che permetterà a ogni giardiniere italiano di:

- migliorare la qualità del lavoro;
- ottenere maggiore rispetto dai clienti;
- introdurre managerialità nelle proprie aziende.

*SVG introduce anche due nuove figure professionali:*

- **Il Tecnico del Giardino**
- **Il Manager Tecnico del Giardino**

In Italia, il termine "tecnico" è percepito meglio rispetto a "giardiniere". Unire queste definizioni aiuta a ottenere migliori condizioni economiche e rispetto dai clienti.

In questa nuova avventura non sono solo: mi affiancano tre collaboratori che, con le loro azien-



de virtuose, hanno testato il nostro sistema in tre diverse zone produttive in Italia.

Ecco i loro nomi, in ordine alfabetico:

- **Aronne Platto** (Brescia): imprenditore del verde ed esperto in delega;
- **Elia Bertucci** (Santa Croce sull'Arno, Pisa): imprenditore del verde ed esperto in processi aziendali;
- **Simone Trabucco** (Santa Margherita Ligure, Genova): imprenditore del verde ed esperto in controllo di gestione e digitalizzazione.

A onor del merito, ho un paio di cose ancora da aggiungere, anzi tre.

La *prima* è che l'appellativo "Tecnico" del giardino non è mia, ma di Elia Bertucci.

La *seconda* è che, se vuoi maggiori informazioni, puoi andare su questo sito [www.tecnicogiardino.it](http://www.tecnicogiardino.it)

La *terza* è che, da oggi, cambierò la mia frase di chiusura.

**Non sarà più alla tua evoluzione, ma al nostro valore!**

Basta pensare solo al proprio orticello perché, solo insieme, possiamo veramente lottare per valorizzare la nostra professione e accrescere la cultura del verde in Italia.

*Solo insieme, possiamo creare quello che ho in mente:*

**UN NUOVO MOVIMENTO,  
CHE CAMBI VERAMENTE LE COSE!**

**Alessandro Di Fonzo – Franchising Giardinaggio**  
[info@franchising-giardinaggio.it](mailto:info@franchising-giardinaggio.it)



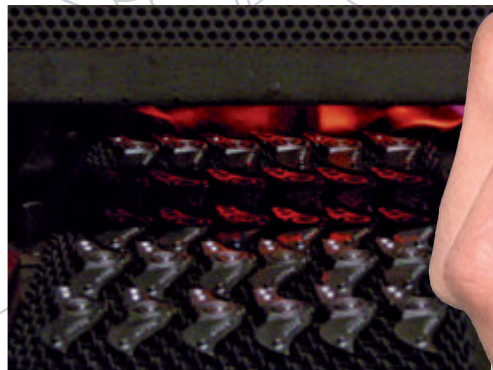
# VESCO

MADE IN ITALY

## OGNI ATTREZZO VIENE REGOLATO E TESTATO MANUALMENTE

**La forgiatura** a caldo del gruppo lame è sicuramente la caratteristica principale della gran parte dei nostri modelli. La VESCO ha rivalutato l'antica tecnica della forgiatura come la miglior tecnologia: ora le macchine hanno preso il posto dell'uomo ma, l'orientamento delle fibre tipico di questa lavorazione, rimane l'unico modo per ottenere la massima resistenza con il minor spessore di materiale (a tutto vantaggio del peso finale dell' attrezzo). Le importanti deformazioni dell'acciaio, scaldato a 900°C e ottenute con presse da 500t, portano ad una affinazione della grana, ad un incrudimento (rafforzamento a bassa temperatura) e ad un conseguente consolidamento della struttura fibrosa dell' acciaio. Questa lavorazione rimane tutt'ora quella che conferisce la miglior qualità ed un risultato irraggiungibile con alte tecnologie produttive.

La testa di taglio in acciaio forgiato a caldo e tecnologia F.E.M., conferisce prestazioni eccezionali al Cromo Vanadio progettata con conferisce meccaniche



**L'affilatura** viene eseguita con macchine a controllo numerico (CNC) con precisione al centesimo per garantire una perfezione estrema ed un taglio sempre netto e pulito. L'intero gruppo lame presenta inoltre un rivoluzionario rivestimento superficiale nettamente superiore all'ormai superata teflonatura. Tale rivestimento, unico nel suo genere, previene la corrosione ma soprattutto migliora notevolmente la penetrazione della lama riducendo così lo sforzo di taglio.

Le lame sono dotate internamente di un serbatoio per il grasso che consente una continua lubrificazione dell'attrezzo.

La regolazione del gioco tra lama e controlama avviene mediante una precisa vite a passo fine per garantire nel tempo una perfetta precisione dell'accoppiamento.

Tutti gli articoli VESCO sono costruiti con tecniche e macchinari avanzati ed ognuno di essi viene regolato e provato manualmente. Questo aspetto rappresenta un buon connubio tra moderna tecnologia e esperienza artigianale.



*Our perfect cut*

## Euroflora 2025 e il prologo dei 14 progetti Ars Urbana

Grande mix di arte, innovazione e sostenibilità



Sono quattordici i progetti selezionati nell'ambito del concorso di progettazione Ars Urbana che saranno realizzati a Euroflora 2025 in programma a Genova dal 24 aprile al 4 maggio nel Waterfront di levante, l'area dell'ex quartiere fieristico oggi rinata grazie a un grande disegno di riqualificazione urbana firmato da Renzo Piano.

Naturalmente ispirati quindi al tema della rinascita, fil rouge anche del progetto di manifestazione firmato da Matteo Fraschini per URGES-Valagussa, i progetti selezionati hanno come comune punto di partenza il suolo inteso come superficie tattile, modellata, capace di generare un'immagine memorabile, nel rispetto dei criteri di sostenibilità ambientale, risparmio idrico - energetico e contrasto ai cambiamenti climatici. «I concept proposti», il quadro di Anna Sessarego, presidente della giuria selezionatrice e presidente di AIAPP Liguria, sono risultati interessanti e innovativi, con profondità di contenuto eterogenea, sviluppati nei progetti in narrazioni e suggestioni che interpretano l'arte come azione dell'uomo di modellamento della natura, in senso estetico nel contesto urbano. Il tema del rapporto tra uomo e natura tiene conto dei cambiamenti climatici che hanno modificato il paradigma: non più l'uomo che domina la natura ma la natura diventa protagonista costringendo l'uomo ad adattare le proprie azioni alle leggi della natura, per garantire la sopravvivenza dell'ecosistema/paesaggio di cui esso stesso è parte. Emerge da alcuni progetti la necessità di proteggere la natura, affinché svolga i suoi processi vitali indisturbata. Altri progetti valorizzano l'ingegno umano capace di coniugare l'ars edificatoria con l'utilizzo di materiali naturali e di recupero mediante soluzioni sostenibili. Alcuni progetti mettono a confronto il paesaggio naturale con quello antropizzato e il tema della riflessione utilizzato nel suo duplice significato, il fermarsi a pensare e quello di duplicare e stravolgere la realtà, in un caso allontanando la natura lasciando l'uomo accedere solo alla sua immagine riflessa sul suolo». Le realizzazioni saranno valutate nella mattinata di giovedì 23 aprile da una seconda giuria di esperti.

## International Hardware Fair Italy, a Bergamo è quasi tutto pronto

International Hardware Fair Italy, in calendario l'8 e il 9 maggio alla fiera di Bergamo, sarà la solita certezza del settore della ferramenta e del DIY, forte di importanti conferme da parte delle maggiori insegne del comparto e con un programma di incontri volti a sviscerare le maggiori criticità e le più interessanti opportunità offerte dal mercato interno ed europeo. «Tante aziende, marchi fra i più importanti e riconosciuti del settore, hanno già confermato la propria partecipazione e stanno lavorando con noi per trarre il meglio dalla fiera. Avremo in più anche il sostegno delle maggiori associazioni internazionali», l'istantanea di Thomas Rosolia, amministratore delegato di Koelnmesse Italia. Se da un lato, come tutti i settori, anche l'home improvement risente delle sollecitazioni della transizione digitale e climatica, dall'altro continua ad essere un settore di interesse per lo sviluppo delle catene commerciali, di progetti di e-commerce e per la diversificazione di prodotti ed offerte. In questo contesto il comitato di International Hardware Fair Italy sta lavorando per ultimare un programma di conferenze che possa fornire spunti di riflessione e analisi approfondite per orientare le strategie e promuovere la crescita. Due giorni di conferenze e matchmaking, un programma di incoming per i buyer da tutta Europa, un'area esterna per l'esposizione di attrezzature e macchinari: questi gli highlights dell'evento. Il servizio, l'evoluzione dei format e la sostenibilità saranno alcuni dei temi centrali della manifestazione ispirata da Eisenwarenmesse, salone di Colonia leader mondiale per i settori della ferramenta e del DIY che si svolge negli anni pari. Per quelli dispari invece il riferimento è ormai Bergamo.



## Kramp Italia, un successo il corso di formazione Briggs & Stratton

Ai primi di dicembre, fra il 3 e il 6, Kramp Italia ha ospitato due sessioni del corso di formazione Briggs & Stratton dedicate agli operatori del mondo forestale e giardinaggio per accreditarsi come officine autorizzate del prestigioso marchio americano. L'iniziativa ha visto la partecipazione di numerose aziende del settore, che hanno avuto l'opportunità di approfondire sia gli aspetti teorici che quelli pratici legati alla manutenzione e riparazione dei motori. Il programma si è articolato in una parte teorica, dedicata alle principali nozioni tecniche ed una parte pratica presso l'officina interna, dove i partecipanti hanno potuto lavorare direttamente sui motori, comprendendone il funzionamento interno e le operazioni di manutenzione. A completamento delle attività, è stato organizzato un tour del magazzino aziendale, con lo scopo di mostrare l'organizzazione e i processi operativi di Kramp. L'iniziativa si inserisce nella missione di Kramp di supportare i propri partner attraverso percorsi di aggiornamento mirati, con l'obiettivo di rafforzare la rete di collaborazioni e favorire lo sviluppo delle competenze tecniche nel settore delle officine specializzate.



## Mollo Noleggio pure in Trentino Acquisito il Gruppo Sovecar

Mollo Noleggio, leader nel settore del nolo di attrezzature professionali per l'edilizia, l'industria, l'agricoltura e gli eventi ha acquisito la divisione noleggio del Gruppo Sovecar, azienda trentina da oltre quarant'anni punto di riferimento sul territorio con



la sua sede a Trento e le due filiali a Isera ed Arco. Tre centri diventati oggi a tutti gli effetti filiali Mollo Noleggio, pronti a garantire un servizio accurato, al passo con i tempi e basato su fiducia e professionalità. L'operazione segna un momento di crescita importante per il Gruppo Mollo che approda così per la prima volta in Trentino, rafforzando la sua rete in Italia con un totale di 66 centri noleggio e oltre 600 collaboratori. I clienti della divisione noleggio del Gruppo Sovecar potranno contare su una vasta gamma di attrezzature all'avanguardia e servizi di alta qualità, avranno accesso a tecnologie digitali avanzate e a un servizio di assistenza tecnica con personale altamente specializzato, che garantirà i più elevati standard di sicurezza e manutenzione delle attrezzature. Beneficeranno inoltre di un potenziamento dell'offerta e della qualità del servizio, potendo accedere alla rete consolidata del Gruppo Mollo.

## World Tulip Summit, per il Sigurtà altra incoronazione

In occasione del nono World Tulip Summit, tenutosi a L'Aia in Olanda, al Parco Giardino Sigurtà (prossima apertura l'8 marzo) è andato il World Tulip Innovation Award 2024. Altro riconoscimento per Tulipanomania, la fioritura di oltre un milione di tulipani protagonista di primavera. Durante l'incontro, rivolto a proprietari, manager, direttori di parchi e giardini focalizzati sull'orticoltura e sul marketing (60 delegati provenienti da più di 20 parchi naturalistici e organizzazioni relative al mondo dei tulipani tra Asia, Europa e Nord America, realtà che attirano ogni primavera cinque milioni di visitatori e appassionati) e a cui ha partecipato anche il conte Giuseppe Inga Sigurtà, la Tulipanomania è stata premiata per l'innovazione che anno dopo anno propone alle migliaia di visitatori tra marzo e aprile: uno spettacolo floreale che si rinnova sempre con speciali realizzazioni uniche al mondo, come le aiuole galleggianti nei Giardini Acquatici e nei Laghetti Fioriti, le panchine con narcisi e tulipani, la grande novità di Tulipanomania edizione 2024, e i due quadri di tulipani. Tulipanomania negli anni è divenuto un vero e proprio Festival, punto di riferimento nel panorama nazionale e non. La fioritura più ricca di tutto il Sud Europa.



## Zanetti-Lagonigro, binomio sempre più vincente

Al Levante Circuit altra ciliegina sulla torta



Si è conclusa nel modo migliore la stagione per Vincenzo Lagonigro e il Zanetti Racing Team che hanno firmato una bella doppia vittoria al Trofeo del Mediterraneo, l'evento casalingo che come ogni anno sancisce la fine delle corse ufficiali per molti team e piloti impegnati nei campionati nazionali e internazionali di velocità. Ai primi di novembre, al Levante Circuit, nello storico appuntamento con la gara più importante dell'autunno, si sono contesi la vittoria alcuni tra i migliori del panorama italiano e non solo, divertendo ed emozionando come sempre il caloroso pubblico

accorso in autodromo. Pur grazie ad una profonda confidenza con il tracciato pugliese che Lagonigro, il pilota di Gravina, conosce in ogni centimetro d'asfalto, non era facile confermare l'ottimo lavoro svolto durante la stagione di Coppa Italia terminata al secondo posto assoluto della categoria nel Dunlop Cup. L'occasione, quasi una tradizione, è stata quindi ghiotta per dimostrare l'ottimo livello raggiunto e culminato con la vittoria di entrambe le gare del week-end. Dopo aver segnato la pole position nelle qualifiche del sabato, la prima gara è stata dominata da Vincenzo e dalla sua Ducati Panigale V2 che ha saputo sfruttare nelle condizioni ottimali della pista e nelle prove libere, alla ricerca della miglior messa a punto. Più ostica la seconda manche, dove si è conteso la testa con un avversario fino alla fine. Attardato da una sbavatura, che gli aveva poi fatto perdere un po' di terreno, Lagonigro in rimonta è riuscito a portare la giusta pressione fino all'errore del pilota davanti che gli ha permesso d'involarsi verso la doppia vittoria. La chiusura ideale di una grande annata.

## Gestione responsabile delle foreste, FSC abbraccia il progetto di ESA

Forest Stewardship Council ha ufficializzato la partecipazione alla task force per la Bioeconomia dell'Agenzia Spaziale Europea (ESA) che riunisce le principali parti interessate dei vari settori per affrontare le sfide della sostenibilità. L'iniziativa è guidata dal programma Business Applications and Space Solutions dell'ESA e riunirà i principali leader dell'industria privata,

pubblica e non profit per promuovere la sostenibilità in Europa e oltre. Fa inoltre parte di un accordo più ampio tra FSC ed ESA, che mira a rafforzare gli sviluppi di soluzioni tecnologiche spaziali per affrontare le sfide legate alla gestione forestale mondiale. Quella con ESA è solo una delle collaborazioni che sfruttano nuove tecnologie per assicurare un monitoraggio e una gestione attiva delle foreste del mondo. Prima di questo accordo infatti Esri, un altro partner, ha sostenuto gli sforzi di FSC sull'integrazione di tecnologie geospaziali. Le tecnologie che sfruttano dati come immagini e rilevazioni da remoto offrono interessanti opportunità per il futuro della gestione forestale: possono essere infatti impiegate per misurare i servizi ecosistemici oppure per sostenere con informazioni più precise la quantificazione degli impatti verificati dei gestori forestali. «Possiamo sfruttare questa risorsa per garantire pratiche sostenibili», spiega Ben White, ecosystem services technology officer per FSC Investment & Partnerships, «aiutare a soddisfare i requisiti normativi e migliorare l'integrità e la trasparenza. Ciò è particolarmente importante di fronte a nuove normative come il Regolamento UE sui prodotti esenti da deforestazione (EUDR), che richiederà alle aziende che commercializzano prodotti nell'UE dati più accurati sulla salute delle foreste».





## Brico Io, aperto a Luino il punto vendita numero 119



A Luino, in provincia di Varese, un nuovo punto vendita Brico Plus affiliato a Brico io frutto della collaborazione con La Quattro già affiliata dal 2022. Oltre 1.300 metri quadrati, articoli per il giardino e la casa in via delle Dogane. Con questa nuova apertura

il numero degli affiliati sale a quaranta, per un totale Italia di 119 punti vendita.

All'interno più di 25.000 articoli nei reparti tradizionali e tecnici del "fai da te" affiancati dal corner "Area Kasa" per completare l'offerta dedicata al mondo casa dal tessile al piccolo elettrodomestico. Il negozio dedica inoltre ampi spazi a prodotti promozionali e stagionali, per soddisfare le richieste dei clienti durante tutto l'anno e accompagnarli nei loro progetti di bricolage e cura della casa e del giardino. «Siamo certi», evidenzia Lorenzo Bocchi, responsabile sviluppo e franchising di Brico io, «che anche con questo nuovo punto vendita, grazie all'esperienza già consolidata nel settore, l'affiliato potrà essere un punto di riferimento sul territorio per le famiglie impegnate ogni giorno nella cura e nella manutenzione della propria casa e del proprio giardino».

## Digitalizzazione agricola, lo scatto deciso del Nord Est

Come procede la digitalizzazione dell'agricoltura in Italia? La risposta è nell'ultimo rapporto del Censis. In Italia ci sono più di un milione di aziende agricole (1.130.513), di cui il 58,5% localizzato nel Mezzogiorno (661.210), il 9,6% (108.727) nel Nord-Ovest, il 16,3% (184.727) nel Nord-Est e il 15,6% (176.087) nelle regioni del Centro. Le aziende del Nord-Ovest come nel Nord-Est fatturano in media cifre maggiori (rispettivamente, 117.717 e 89.718 euro all'anno) rispetto al Centro e al Mezzogiorno. Il divario tra le aree centro-settentrionali e il Sud è ancora più marcato con riferimento alla diffusione del digitale. Delle 178.973 aziende che si sono digitalizzate, più di un terzo (il 34,8%) ha sede nel Nord-Est, un quinto (il 20,7%) nel Nord-Ovest, il 16% nel Centro e il 28,5% nel Mezzogiorno. Nonostante al Sud si concentri più della metà delle imprese agricole italiane, la quota di quelle digitalizzate è pari ad appena il 7,7%, rispetto al 34,1% del Nord-Ovest e al 33,7% del Nord-Est. Tra le aziende agricole gestite da under 40 il tasso di digitalizzazione risulta più elevato: delle 104.885 imprese condotte da giovani, 35.217 (pari al 33,6% del totale) hanno introdotto soluzioni digitali nei processi produttivi.

## Underground Adventures, missione nelle miniere aurifere abbandonate coi trapani e tassellatori Makita

Esplorare in modo sicuro grotte e miniere d'oro abbandonate. È la sfida di Underground Adventures, associazione di speleologi e ricercatori, insieme a Makita per affrontare l'attività di ricerca scientifica ed esplorazione di ambienti sotterranei. Il team documenta la storia e l'eredità culturale di luoghi spesso dimenticati nel circondario di Domodossola, Valle Anzasca e Valle Antrona. Con le attrezzature più moderne, il gruppo di esperti indaga siti spesso considerati inaccessibili, riscoperti a seguito di ricerche su antichi documenti storici e garantisce l'accesso agli ambienti ipogei anche ad enti, comuni, università e privati con i quali collabora. «Nel corso della storia», afferma il presidente dell'associazione Matteo Di Gioia, «le miniere hanno avuto impatti molto importanti sul territorio, sull'economia e, purtroppo, anche sulla salute dei minatori. La riscoperta di questi luoghi è oltremodo interessante per capire le difficoltà e le modalità di lavoro in questi spazi sotterranei angusti, bui e non privi di pericoli». Nell'equipaggiamento inclusi trapani e tassellatori, essenziali per creare ancoraggi stabili nella roccia, che possono reggere fino a 3.000 kg di peso e garantire la massima sicurezza evitando incidenti durante le discese in profondità. In particolare, il tassellatore DHR171, leggero e maneggevole per gli utilizzi negli spazi più angusti, e il modello DHR280 alimentato da due batterie BL1850B che consente una lunga autonomia di lavoro e di eseguire ancoraggi fino a 40 cm di profondità in modo semplice e veloce.



## Myplant, tutti a Milano Rho dal 19 al 21 febbraio

Ormai alle porte la nona edizione di Myplant, la tre giorni della fiera di Milano Rho in calendario dal 19 al 21 febbraio ormai diventata appuntamento fisso per le aziende, gli operatori e le associazioni del paesaggio, dell'orto-florovivaismo,



del garden e del verde sportivo. Grazie alla collaborazione con realtà associative, organismi istituzionali ed enti che rappre-

sentano le filiere del comparto, Myplant offre un ricco carnet di occasioni di incontro che l'hanno resa sempre più strategica per la filiera. In tutto 55.000 metri quadrati di superficie ed una suddivisione degli spazi già delineata. Il padiglione 20 si concentrerà su sport outdoor, paesaggio, materiali e motogarden, con anteprime di prodotti, robotica, manutenzione, progettazione e realizzazione del verde. Il padiglione 16 ospiterà una vastissima gamma di piante e accessori per interni ed esterni, tecnologie per l'efficienza produttiva e servizi per le imprese. Il padiglione 12 sarà riorganizzato in due sezioni: una per il verde e le piante in vaso e una per i prodotti per la cura di piante e terreni, con soluzioni innovative e sostenibili. Il padiglione 8, focalizzato su floricoltura e home decor, ospiterà il "Décor District" e l'area Weddingflowers, con eventi e workshop sul tema della decorazione floreale e sostenibilità nelle cerimonie nuziali.

## Agrumi alle porte, in fila a Villa Necchi Campiglio



Sabato 15 e domenica 16 febbraio Villa Necchi Campiglio, Bene del FAI-Fondo per l'Ambiente Italiano ETS a Milano, ospiterà la XIII edizione di Agrumi, un fine settimana alla scoperta degli agrumi e dei loro aromi, colori e sapori. La ricca esposizione, allestita tra il giardino e il campo da tennis coperto della villa, permetterà ai visitatori di conoscere un patrimonio di biodiversità tipica dei paesaggi mediterranei, rimanendo nel cuore della città, e di acquistare piante, frutti, mieli, birre aromatizzate, profumi, cosmetici, raffinati decori ed altri prodotti selezionati sulla base della loro qualità e particolarità. Il pubblico potrà cimentarsi nel laboratorio di fotografia botanica a cura di Marco Beck Peccoz, professionista specializzato nelle immagini di dettagli naturalistici, attività su prenotazione e a pagamento). Il fine settimana sarà arricchito da vari e interessanti incontri, tra cui la presentazione del libro «Sicilia, alberi e paesaggi» di Giuseppe Barbera e incontri pratici dedicati alla coltivazione degli agrumi.

## Quality Award 2025, doppietta-Compo Sul podio Bio Fortigo e Bio Granulant

Compo ha preso parte con orgoglio alla serata di premiazione dei prodotti Quality Award 2025 del 3 dicembre 2024 nella splendida cornice dello storico Palazzo Bagatti Valsecchi nel cuore di Milano. La serata ha visto la partecipazione del management delle oltre trenta aziende premiate e dei partner del premio, tra cui NielsenIQ e Distribuzione Moderna.

Giunto alla sua decima edizione, il Quality Award è un riconoscimento esclusivo attribuito ai prodotti di largo consumo che si distinguono per le loro prestazioni superiori, selezionati tramite rigorosi blind test condotti da Marketing Consulting, azienda con forte esperienza in consumer test sia a livello nazionale che internazionale. Compo ha avuto l'onore di vincere il Quality Award 2025 con due dei suoi soluzioni elette «Prodotti dell'Anno» dai consumatori: Compo Bio Fortigo Plus Universale Concime Liquido e Compo Bio Granulant - Pomice di qualità.



## «Macchine ad hoc, più forti di ogni cambiamento climatico»

La sfida di Eliet, anche grazie alla mano della fidatissima Sabre

Il disegno è tanto ambizioso quanto stimolante. Il piano di Eliet è preciso, serio, rivolto al futuro. «Investiremo nello sviluppo di macchine che possano garantire al verde di continuare a crescere anche coi cambiamenti climatici con cui facciamo tutt'ora e dovremo fare i conti in futuro. Un progetto che vogliamo portare avanti», il punto di partenza di Frederic Lietaer, general manager di Eliet, marchio belga distribuito in Italia ormai da vent'anni da Sabre. «Il mercato italiano è assai competitivo, ricco di costruttori di biotrituratori e cippatori, ma per noi è assolutamente importante per il suo ruolo strategico. Di sicuro è un mercato di qualità. Ci sentiamo al sicuro, grazie alla mano di Sabre che in tutti questi anni ha sempre cercato di fare il meglio per commercializzare a dovere le nostre macchine in un contesto, considerati i tanti competitors, per niente agevole. Quel che non manca in Italia sono certamente i margini. Mia sorella, lei lavora in Italia, continua a raccontarmi di quanto il verde, soprattutto pubblico, sia trascurato e a volte persino abbandonato. Questione di cultura, prima di tutto». Eliet, azienda sempre a conduzione familiare, nasce dall'idea di Emiel Lietaer nato nel 1947 da una famiglia di otto generazioni di fabbri, cresciuto quindi fra le macchine agricole, fino ad acquisire sempre più conoscenze attraverso i corsi di formazione in numerose fabbriche francesi e tedesche. Fin al boom del giardinaggio degli Anni Settanta, fino all'idea di realizzare macchine su misura per certi lavori nel campo del verde.

Le prime macchine vennero costruite intorno al 1980, le prime vere fondamenta di Eliet.

La grande svolta arrivò nel 1986 con la partecipazione alla Settimana Agricola Internazionale all'Heyssel di Bruxelles. Forte la domanda, tanto da suggerire ad Eliet di ampliare ulteriormente le basi di quell'impresa di famiglia che stava attirando così tante attenzioni.

Eliet ormai in Italia è Sabre, distributore con sede ad Isola Vicentina da sempre suo perfetto partner. «Ci sono molte affinità fra Eliet e Sabre», il parallelo di Lietaer, «a partire dalle basi e dalla gestione familiare che accomuna entrambe. Sabre sta veicolando al meglio la nostra filosofia in Italia».



## Italia dei Brevetti, a Palazzo Piacentini in mostra fino a marzo c'è anche Stiga A

Il robot tagliaerba autonomo Stiga A con il brevetto «Veicolo robotico per la coltivazione dei terreni» è tra i protagonisti nella sezione Agri & Sea Tech della prestigiosa mostra "L'Italia dei Brevetti: invenzioni e innovazioni di successo". Organizzata dal Ministero

delle Imprese e del Made in Italy per celebrare i 140 anni dalla fondazione dell'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi e i 550 anni della pubblicazione del primo Statuto dei Brevetti, la mostra inaugurata nella sede del Ministero a Palazzo Piacentini lo scorso 18 novembre sarà aperta al pubblico fino a marzo. Con l'obiettivo di raccontare il passato e il presente attraverso l'impatto di oltre 100 brevetti di invenzione industriale sulla società italiana e nel contesto internazionale, la mostra mette a confronto diverse generazioni di creatori.

Quelli che agli albori depositavano individualmente le proprie invenzioni e quelli che oggi, sempre più, lavorano in team multidisciplinari all'interno di università, centri di ricerca e startup. «Un riconoscimento significativo», ha sottolineato Sean Robinson, CEO del Gruppo Stiga, «del nostro impegno costante nell'innovazione e nella qualità. Continueremo a dedicare risorse ed energia per sviluppare soluzioni che migliorino l'efficienza dei prodotti e riducano l'intervento umano, contribuendo a un futuro del garden care più sostenibile e tecnologicamente avanzato».



# «LA RICERCA DI PERSONALE IL VERO PROBLEMA DEL 2025»

«Ci vogliono passione e specializzazione, necessarie se vogliamo che il cliente resti col rivenditore e non si rivolga all'online. Ma la questione è anche un'altra. In un'azienda bisogna anche sapersi fondere, non solo lavorarci e basta»

**U**n anno alle spalle, l'altro già iniziato. Roberto Dose spazia su più fronti, dal suo punto vendita udinese di Tavagnacco. Pregi (tanti) e difetti (pochi) del 2024, proiezioni e attese per il 2025, il giardinaggio lì ad attendere le prime sentenze. «È stato un anno buono fino alla chiusura dell'estate, nonostante il meteo a primavera non ci abbia aiutato tantissimo. Fino a luglio però s'è fatto un buonissimo lavoro. Alla riapertura del mercato», il quadro di Dose, «ha subito un deciso rallentamento, fino ad arenarsi e a tirare un freno a mano fortissimo negli ultimi due mesi. Non s'è chiuso certo in bellezza, ma complessivamente possiamo ritenerci abbastanza soddisfatti. Non vorrei che l'inverno e l'inizio della stagione vengano accompagnate da quel fino d'incertezza che per la verità è facile da cogliere, a partire dalle grandi variabili che stanno caratterizzando il mondo intero. Dal punto di vista economico e non solo. Vedi le guerre».

**Se fino a settembre era quindi soddisfattissimo adesso è "solo" soddisfatto...**

«Premessa: non è che ogni anno si può chiudere con un +20%. Veniamo da un periodo, teniamone conto, in cui s'è fatto un lavoro egregio. I numeri del 2024 qualche

anno fa li avremmo considerati ottimi, adesso è solo discreto. Ma non si poteva viaggiare sempre a quella velocità».

**Il 2024 quindi è stato il primo anno di assestamento dopo il covid?**

«Calcoliamo anche i mesi in cui s'è lavorato davvero. Il 2023 è stato un anno più lungo dal punto di vista della continuità. È durato di più, nel 2024 la stagione è stata assai più corta. Più compressa e meno diluita. Vuoi perché a primavera è piovuto, vuoi perché in autunno è piovuto. Qualche vuoto quindi c'è stato. E tutto questo alla fin fine ha il suo peso. Il fatturato è direttamente proporzionale alla quantità di persone entrano in negozio. Se la stagione si accorcia i numeri ne risentono. Ovvio che questo dato non può essere un indicatore positivo».

**C'eravamo quindi abituati troppo bene?**

«Sicuramente il nostro settore ha ottenuto ottimi risultati nel periodo del covid, questi saranno invece momenti di riflessione. Può essere anche che l'entusiasmo di lavorare in giardino non sarà più lo stesso, quando l'unico modo o quasi per uscire di casa era quello di andare nel tuo spazio verde. Si sta probabilmente tornando alle abitudini di una volta, quelle di sempre. D'accordo il giardino, ma c'è anche molto altro e magari il giardino non è più centralissimo com'era quasi necessariamente a quei tempi. Le priorità stanno magari cambiando, anche se non è una teoria facilmente dimostrabile».



# BEST CHOICE SPARGISALE ELETTRICO STRIKER 7

**WESTERN**



✓ Per sale, calcio, miscela  
sabbia/ghiaio/sale

✓ Tramoggia da 1140 litri

✓ Girante in acciaio inox  
diametro 390 mm

✓ Alimentazione 12 V

✓ Distribuzione fino a 12 metri

✓ Doppi motori a velocità  
variabile



## Controllato



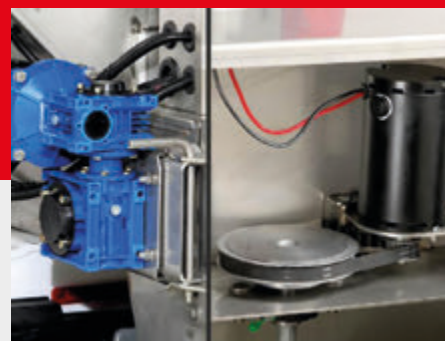
Tutte le funzioni sono controllate  
dalla centralina elettronica  
nell'abitacolo.



## Inossidabile



Tutto in acciaio inox, ha un sistema  
che riduce il peso del sale sul nastro  
trasportatore.



## Preciso



I gruppi motore garantiscono  
precisione e silenziosità in ogni  
condizione atmosferica.

# SPARGISALE SnowEX



## SNOW-EX HELIXX 2.2YD

**Tramoggia** da 1700 litri/2100 kg  
**Distribuzione** da 2,5 a 12 metri  
Per sale, calcio, sabbia, sabbia/sale  
al 50%



## SNOW-EX HELIXX 1.5YD

**Tramoggia** da 1100 litri/1400 kg  
**Distribuzione** da 2,5 a 12 metri  
Per sale, calcio, sabbia, sabbia/sale  
al 50%



## SNOW-EX SP32600

**Tramoggia** da 800 litri  
**Distribuzione** fino a 12 metri  
Per sale, calcio, sabbia/sale al 50%

**Qual è l'equilibrio fra l'accettare il fatto che il mercato non possa più viaggiare coi numeri ai tempi del covid e la legittima ambizione del rivenditore ad avere una buona stagione?**

«Non è facile da trovare. Quando vedi che le cose vanno bene pensi che debbano andare sempre in quel modo e che se il trend è positivo oggi allora dovrà esserlo anche domani. Ti convinci che tutto continuerà ad andare bene o addirittura meglio, a quel punto non è facile accettare che la prossima stagione possa essere un minimo meno redditizia. Ma il vero problema per me è un altro».

**Quale?**

«Quello di riuscire a trovare collaboratori, ad oggi per noi la questione primaria. È un problema grandissimo che si sta evidenziando in maniera davvero preoccupante. Tu puoi avere tutti i piani di sviluppo che vuoi, puoi avere tutte le idee possibili ed immaginabili di crescita e di miglioramento. Poi però devi avere delle persone che ti diano una mano. Io sono veramente preoccupato. Agli annunci di ricerca del personale fino a due o tre anni fa ti arrivavano cinquanta curriculum. Adesso, se ti va bene, te ne arrivano quattro o cinque. Questo è il mio primo timore oggi, più di quel che sarà la prossima stagione».

**Come sta cambiando lo scenario?**

«Si sta andando verso l'iper-specializzazione, ormai puoi pensare di far la differenza o di garantirti la sopravvivenza solo se sei efficiente e se assicuri un servizio di qualità professionale e con un'attenta consulenza. Devi specializzarti ed essere sul pezzo, ma la specializzazione passa anche attraverso la capacità di trovare persone affidabili che alimentino questo tipo di visione. Se non ci sono sarai comunque in seria difficoltà».

**Quali sono le figure che fatica soprattutto a reperire?**

«In officina in primis. Trovare meccanici e persone disposte a sporcarsi le mani oggi come oggi è un'impresa quasi impossibile. Succede lo stesso anche per altre figure, vedi quella del magazzinoiere. Ripeto, questo è molto preoccupante. Perché se tu vuoi rimanere in piedi non ti basta la persona "ics", hai bisogno di qualità, servizio e professionalità. E tutto questo ce l'hai solo se dalla tua ci sono persone che pensano e agiscono in una certa maniera. Ad un'azienda credo sia bello anche dedicarsi, non solo lavorarci».

**La sua personalissima visione?**

«Se vogliamo davvero distinguerci rispetto ai nostri competitor, che sia l'online o la grande distribuzione, dobbiamo cercare di elevare il nostro standard di proposta. Un rivenditore specializzato è tale perché ha sempre lavorato in un certo modo. Questo peso nei prossimi anni sarà ancora maggiore. Deve essere così. L'aspettativa del servizio in termini di qualità e tempistiche oggi come oggi è esasperata. Oggi si ragiona con la logica di Amazon. Al di là della solita diatriba fra negozio fisico e negozio virtuale alla fin fine il nodo è la qualità oltre che il prezzo. Molto spesso però ti rivolgi all'online perché il problema vicino casa tua non te lo risolve nessuno».

**Esempio?**

«Ne faccio uno banale. Cercavo con mia moglie un tappo per il lavello della cucina. Andiamo in vari centri assistenza di Udine e tutti ci mandano di qua e di là perché quel pezzo non ce l'hanno. Ne abbiamo girati cinque o sei, poi abbiamo iniziato a telefonare a destra e a sinistra. Alla fin fine vai su internet e il tappo lo trovi in un attimo. Sono molto distante da quelle logiche io, però nessuno fra i negozi che in cui sono entrato aveva quel tappo. Nessuno mi ha risolto il problema. Se lo specialista è questo chiaro che spiana la strada ai concorrenti. Se il negozio non garantisce risposte il cliente cerca altri canali. Nel nostro settore c'è ancora a necessità di testare un prodotto, di chiedere un parere, di doverti avvalere di consulenza costanza, di dover cercare un ricambio. Ci sono tutti i presupposti per dar forza al punto vendita fisico, ma dobbiamo essere sempre più bravi a mantenere questa posizione. Migliorando il nostro livello qualitativo. Necessariamente. Ma per fare questo ci vogliono le persone. Soprattutto le persone giuste».



POWER X-CHANGE

VERSATILITÀ

IN GIARDINO.



Cod.4600040

## POTATORE A CATENA A BATTERIA GE-PS 18/15 Li BL-SOLO

Scopri la sua elevata efficacia in **tutti i suoi utilizzi**: dalla **potatura** di alberi e arbusti alla triturazione di potature verdi fino al **taglio squadrato** di legname piccolo. Con una lama di 15,8 cm e una velocità della catena fino a 4,8 m/s, è progettato per **ridurre le vibrazioni** e garantire **prestazioni elevate**, supportato da un set di **lame di alta qualità**.



Due studi paralleli hanno confermato l'impennata della domanda così come la volontà degli italiani ad abbracciare il tema della sostenibilità. Con scelte precise e ferme, secondo un indirizzo ormai piuttosto scritto

# CONSUMI, CI SIAMO E TUTTO È PIÙ GREEN

**N**el 2024 s'è riaccesa la domanda, quel che ci voleva per far ripartire le vendite per valore ma anche in volume. Una delle fotografie più nitide emerse dal webinar «Navigare il futuro tra inflazione e cambiamenti nei consumi», organizzato da GS1 Italy in ambito ECR in collaborazione con Circana.

**VERSO L'ALTO.** L'analisi evidenzia una lieve, ma significativa, ripresa dei volumi dall'inizio dell'anno (+1,8%), soprattutto nelle ultime settimane: un trend comune a tutti i canali distributivi della GDO (ad eccezione di ipermercati e piccole superfici), anche a parità di rete, che si ripercuote anche sull'aumento delle vendite in valore (+2,3%). Buone notizie sono arrivate poi dal rallentamento dell'inflazione (+0,3%) che s'è accompagnata col ritorno all'attività promozionale, riscontrato in tutti i canali (+1,7 punti percentuali). È cambiato però il vissuto delle promozioni presso gli shopper: non più occasioni per fare scorta, quanto opportunità di contenere lo scontrino della spesa senza rinunciare alle proprie esigenze.

**CAMPO ALLARGATO.** Gli assortimenti nei punti vendita sono tornati ad ampliarsi (+0,8% annui) arrivando a una media di 9.428 referenze. A guidare la crescita superstore, supermercati e discount. Unico canale in negativo sono stati i petshop (-1,1%). Di pari passo è migliorato anche il livello di efficienza dello scaffale: il tasso di out-of-stock è sceso rispetto al 2023 (da 3,6%



a 3,5%), mentre l'incidenza delle vendite perse è diminuita di (-0,2%), fermandosi a quota 4,8%.

**TUTTO È GREEN.** Occhio anche al fattore-sostenibilità. Uno studio condotto per l'Osservatorio Non Food da Metrica Ricerche ha chiesto agli italiani quali fossero i comportamenti di consumo più sostenibili. Al primo posto c'è mantenere con cura e far riparare il più possibile i prodotti (valutazione media 7,7 su una scala da uno a dieci), soprattutto per quanto riguarda l'elettronica di consumo e l'abbigliamento, calzature, intimo e accessori. Al secondo posto c'è la preferenza per prodotti di buona qualità e di lunga durata, anche spendendo di più (7,5), soprattutto negli acquisti di elettronica di consumo e abbigliamento, calzature, intimo e accessori. Il terzo comportamento ritenuto più green è l'acquisto o la rivendita di prodotti usati che non si utilizzano più (7,5). Stesso punteggio e stesso settore merceologico trainante per l'attitudine alla riduzione di acquisti e consumi. Infine l'opzione di noleggiare un prodotto anziché acquistarlo.





Scopri  
l'archivio

MG

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

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



La primavera neanche così lontana, i prestagionali in pieno fermento, un mercato da conquistare. Una pagina bianca, tutta da scrivere, fra strade in discesa e ostacoli. Tutti coi propri assi, con tanta qualità

# SFIDA AL 2025, CHE BELLA PARTITA!

**C**ampo libero, c'è un anno intero da riempire. Varie direzioni, anche se molte in comune. Tante strade, in un 2025 dall'altissimo peso specifico. La linea della batteria da seguire, il taglio in continua evoluzione, nuove frontiere tecnologiche da oltrepassare. Le onde della stagione passata, molte anche altissime, a far da interessante prologo in un contesto comunque tutto in divenire.

La corsa è iniziata, aspettando primavera. E i primi veri segnali del mercato.

**GRANDI TRAGUARDI.** I piani sono sul tavolo delle aziende, i suggerimenti ai rivenditori dispensati, la primavera ormai dietro l'angolo. E le idee di tutti assai chiare.

«Il 2025», il punto di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**, «sarà per noi una sta-



## APPROFONDIMENTO



Active

gione ulteriormente impegnativa. Stiamo aspettando i primi prototipi dei nuovi decespugliatori a zaino Brutale per poterli presentare ai nostri dealer e allo stesso tempo usciranno macchine nuove che dovremo sempre testare con loro. Mi aspetto quindi massima collaborazione da parte del mio team commerciale e sono certo che, rafforzeremo il valore della nostra azienda e dei nostri prodotti, sia in Italia che all'estero».

«Le aspettative per il 2025 sono tante. I prodotti protagonisti», evidenzia Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «saranno sicuramente i trattorini e i prodotti a batteria. Nella gamma batteria la più importante novità sarà il nuovo rider R 74.5 Li. La macchina sarà disponibile già all'inizio di aprile, alimentata da batterie 36 V con alloggiamento per sei batterie ma in funzione anche con quattro. Si tratta di un prodotto ideale per piccoli giardini dal comfort elevato e con una notevole manovrabilità. Le

batterie sono disponibili da 2,5, 4, 5 e 8 Ah, utilizzate anche per l'alimentazione di tutti gli apparecchi della gamma AL-KO 36V per la cura del giardino».

«Le aspettative per il 2025», l'istantanea dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «sono alte e cariche di entusiasmo. La nostra mission rimane chiara: perseguire un continuo miglioramento e rafforzare ulteriormente la posizione di Blue Bird nel mercato. Ciò che ci distingue è la creatività, la visione e la passione che il nostro team dedica ogni giorno all'azienda, spingendoci costantemente a superare i limiti e a esplorare nuovi orizzonti. Il prossimo anno porterà sicuramente novità significative, soprattutto nei settori della robotica e dell'innovazione tecnologica, ambiti in cui ci impegniamo a offrire soluzioni all'avanguardia per rispondere alle esigenze di un mercato in continua evoluzione».



Agrinova



solo by AL-KO

«Guardiamo al 2025 con determinazione», lo slancio di Marco Santoro, direttore marketing di **Campagnola**, «le nostre aspettative sono di consolidare i risultati raggiunti, espandere la nostra presenza nei mercati internazionali e migliorare ulteriormente l'affidabilità e la qualità dei nostri prodotti. Vogliamo essere ancora più vicini ai nostri rivenditori e clienti, offrendo soluzioni che uniscono innovazione, praticità e sostenibilità». «Prevediamo un'ulteriore crescita per il 2025, sempre focalizzata sulla gamma a batteria che vedrà un aumento di referenze importanti», il quadro di Claudia Gatti, trade marketing specialist di **Einhell Italia**.

«Il 2025 si prospetta per **Emak** come un anno di crescita e di consolidamento. Dal punto di vista dei prodotti», il punto del marketing director Giovanni Masini, «le priorità saranno lo svilup-



po e il rafforzamento della gamma professionale a batteria 56V, un progetto ambizioso che mira a conquistare una posizione di leadership in questo segmento. Parallelamente, lavoreremo per ampliare la gamma consumer 40V e per introdurre nuove famiglie di prodotti, ampliando il catalogo con soluzioni innovative che rispondano alle esigenze emergenti del mercato. Sul fronte commerciale, nel 2025, torneremo in tv con una campagna strutturata in due momenti chiave: primavera e autunno, periodi strategici per il settore. Inoltre continueremo a impegnarci nelle attività di supporto al sell-out, con iniziative dedicate ai rivenditori e ai punti vendita per stimolare le vendite dirette. L'obiettivo è costruire una relazione sempre più solida con i nostri dealer, grazie a programmi di fidelizzazione e formazione mirati, che permettano di offrire un servizio sempre più qualificato e in linea con le aspettative del cliente finale.

«Certamente, visti i risultati del 2024, ci prepariamo ad affrontare la prossima stagione con ottimismo, seppur cauto. Crediamo di avere tutte le carte in regola», la certezza di Stefano Grilli, responsabile commerciale e marketing di **Grillo**, «per aver ritrovato ormai gli equilibri produttivi necessari per affrontare un mercato che sta comunque vivendo, a livello mondiale, situazioni impreviste ed imprevedibili che spesso portano a scelte difficilmente programmabili. Infatti il nostro obiettivo, dopo aver investito il massimo possibile sulla nostra rete distributiva per riequilibrare stock, fare programmi e così prepararsi adeguatamente alla stagione, sarà quello di avere risposte pronte alle varie opportunità che si

presenteranno e non perdere nessuna possibilità per consolidare la presenza del nostro brand». «Il 2025, tra l'altro l'anno in cui festeggiamo i nostri primi vent'anni, si preannuncia carico di soddisfazioni. Il prestagionale», il quadro di Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «sta andando bene, molti eventi sono già confermati e organizzati, la campagna pubblicitaria è quasi pronta e i tecnici commerciali stanno scaldando i motori per le giornate dimostrative. Nel 2025 vogliamo che i nostri rivenditori possano offrire una gamma ancora più completa perché tutti gli utenti possano trovare il giusto prodotto per le proprie esigenze: naturalmente solo con il taglio polverizzante Grin». «Le nostre aspettative per il 2025», il disegno illustrato da Francesco Brazzarola, sales manager **Husqvarna Residential**, «sono orientate ad un anno ricco di sfide. Prevediamo infatti un aumento della competizione in alcune categorie di prodotto, come i robot tagliaerba, dove il mercato sta diventando sempre più affollato. Contiamo però su un inizio d'anno positivo, sperando anche in condizioni meteorologiche favorevoli, che possano supportare la domanda nel nostro settore. Per Husqvarna, il 2025 sarà un anno particolarmente significativo, poiché celebreremo il trentesimo anniversario dalla nascita del robot tagliaerba. Questa ricorrenza sarà accompagnata da numerose iniziative e attività, non solo per festeggiare questo traguardo, ma anche per rafforzare ulteriormente il valore del nostro marchio e consolidare la nostra posizione di leadership nel mercato».

«Le aspettative sono molto alte anche per la prossima stagione. Lanceremo sul mercato», rivela Andrea Tachino di **Ibea**, «nuovi prodotti Made in Italy e potendo contare su nuovi esperti collaboratori, sono certo che proseguiremo il nostro percorso di crescita».

«Sicuramente», il traguardo di Thomas Goi, direttore vendite di **Kress Italy**, «un'ulteriore importante crescita con i partner già esistenti unitamente ad un potenziamento del network».



«Ci aspettiamo una crescita in Italia e una ripresa all'estero», lo scenario di Paolo Bagordo, responsabile commerciale di **Marina Systems**, «sperando che il clima sia finalmente congruente con le varie stagioni».

«Per il 2025 abbiamo aspettative ambiziose, ma supportate da una strategia solida. Punta-amo a consolidare ulteriormente», la panoramica di Sandro Minelli, responsabile commerciale di **Minelli Elettromeccanica**, «la nostra presenza sia nei mercati nazionali sia in quelli internazionali, continuando a innovare e offrire soluzioni di alta qualità. I nostri prodotti, come gli abbacchiatori elettrici e i potatori cordless, già molto apprezzati, sono pronti a soddisfare le esigenze di un pubblico sempre più ampio. La nostra missione è proseguire sulla strada della sostenibilità e dell'eccellenza tecnologica, rafforzando il rapporto di fiducia con clienti e partner in tutto il mondo».

«Il 2024», il fermo immagine di Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «ha posto basi solide per i mesi a venire, che si presentano pieni di impegni e di sfide da cogliere. L'arrivo della nuova Gamma Essential sicuramente darà una ulteriore marcia in più alle nostre proposte in ambito di giardinaggio, e siamo sicuri che la prossima stagione del green sarà per questo ancora più intensa e ricca di soddisfazioni».

«Per la prossima stagione», racconta Marco Re-smini, business development manager di **Sabart**, «le nostre aspettative sono di una crescita sostenuta, grazie al lavoro fatto sugli assortimenti durante il 2024 e agli ottimi riscontri registrati nei mercati esteri».

«**Stihl**», spiega Francesco Del Baglivo, product marketing manager della filiale italiana della casa tedesca, «sta puntando molto sulla sostenibilità e l'innovazione tecnologica. Entro il 2027, il gruppo Stihl prevede di aumentare la quota di vendite di prodotti a batteria al 35%, con l'obiettivo di raggiungere l'80% entro il 2035. Questo fa parte di una strategia più ampia per ridurre l'uso di combustibili fossili e migliorare l'efficienza energetica. Nel nostro paese intendiamo rafforzare la nostra posizione di leader sia nel segmento con motore endotermico che in quello a batteria e proprio per questo motivo in nostro motto e "Battery First". Questo obiettivo pensiamo di raggiungerlo con l'introduzione di nuovi prodotti e con attività formative e marke-



Emak

ting che coinvolgeranno tutta la rete di vendita». «Come sempre tra i nostri obiettivi», commenta l'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «c'è la volontà di fare del nostro meglio per garantire alla clientela prodotti di qualità per il lavoro in campo. Sicuramente il servizio e l'attenzione al cliente, quanto più precisi e tempestivi possibile, fanno la differenza al giorno d'oggi. Le nostre previsioni di vendita sono sempre al rialzo, siamo fiduciosi che la rete distributiva consolidata negli anni sia fedele ai numeri già sviluppati negli anni precedenti. È sempre necessario però fare i conti con la realtà che si manifesta all'inizio di ciascuna stagione e, nel nostro caso, ogni anno ne affrontiamo tre fra quella della potatura, quella dell'irrorazione e quella della raccolta delle olive. Punteremo più che mai sul marchio Volpi Originale».

«Quando si lavora sul proprio brand», la mission di Gaetano Patierno, general manager di



Grillo



**Zanetti Motori**, «bisogna in primis essere rigorosi, quindi alzare il più possibile il livello di qualità. Dev'essere il pane quotidiano, di fatto una consuetudine. Quell'asticella va sempre alzata».

**LINEA CONTINUA.** Tutto pronto, tutti decisi a raccogliere quanto seminato. E a far quadrare i propri numeri. Secondo le attese. I prodotti ci sono, su più fronti.

Kolisfera è il nuovissimo biotrituratore ibrido firmato **Agrinova** progettato per tritare efficacemente ogni tipo di residuo vegetale, secco o umido, incluse le potature di palma, olivo e bambù, riuscendo a tritare tronchi-rami fino a 10 cm di diametro. Premiato all'ultima EIMA fra le innovazioni tecniche. Emissioni tossiche ed acustiche ridotte a zero durante gli spostamenti, e massima efficienza di taglio. Versatile e molto compatta, ideale sia per l'uso in aree agricole e forestali sia in giardini privati grazie anche alla silenziosità

di movimento in modalità elettrica. Dotato di un efficiente motore Vanguard ad iniezione elettronica e di una calibrata trasmissione elettrica, Kolisfera garantisce eccellenti prestazioni e pochi consumi di carburante.

Il nuovo generatore portatile a batteria IRP-SUOP2500 di **Milwaukee®** eroga energia anche dove non ci sono prese o quadri elettrici, permettendo di lavorare in ogni situazione. Alimentato da una batteria interna da 2.5kWh, eroga ben 7.200W di potenza di picco e 3.600W di potenza continua, con un'onda pura in grado di caricare anche i dispositivi elettronici. Quanti e quali utensili si possono attaccare, la carica residua del generatore o quanto ancora si potrà lavorare prima di doverlo ricaricare? Dice tutto lui, tramite il semplice display elettronico. E si porta in giro come un trolley. Di notte può essere messo a caricare collegandovi fino a tre caricabatterie, ognuna delle quali può ospitare fino a sei batterie. Al mattino le 18 batterie sono cariche e il generatore allo stesso modo, potendo fungere da stazione di ricarica durante la giornata lavorativa.

Il volto nuovo di **Tekna** è il nuovissimo cippatore TC08 con due motorizzazioni. Uno con motore Honda GX 270 ed una capacità di scippare rami fino a 6,5 cm di diametro, l'altro con motore GX 390 per rami fino ad 8 cm. Tanti valori nella macchina, in primis una frizione che agevola l'avviamento del motore così come due lame e controlame ed otto martelli per sminuzzare nel migliore dei modi il cippato. TC08 può benissimo essere posizionato su una motocarriola cingolata, altra addizione sensibile nella soluzione di Tekna.

X150 è il potatore a catena cordless dalle prestazioni elevate progettato da **Vesco Italy** per una potatura performante e senza affaticamento grazie al perfetto bilanciamento del peso. Il motore da 600 W garantisce un ottimo rendimento anche nell'uso intensivo. La lubrificazione è assicurata da un serbatoio integrato e protetto. La precisione del dosaggio dell'olio è gestita elettronicamente e può essere regolata mediante potenziometro dedicato.

L'innovativo sistema di innesto a rotazione della batteria da 21.6 Volt è stato specificatamente pensato per consentire un veloce e rapido innesto dell'asta telescopica innalzando ulteriormente così la versatilità di utilizzo. Vesco X150 è equipaggiato con il modernissimo, e in fase di brevetto, siste-



ma di trasporto a sgancio rapido Easy Clip F15. **Zuccheti Centro Sistemi** potrà contare sulla gamma Ambrogio AI, capace di combinare intelligenza artificiale e tecnologie all'avanguardia. Come il sistema di navigazione RTK senza filo perimetrale e la gestione dati in cloud, per una manutenzione del prato precisa e completamente automatizzata. Tra i modelli di punta esposti ci sarà la Ambrogio 4.50 AI, progettata per gestire grandi superfici con precisione millimetrica, ideale per coloro che necessitano di prestazioni professionali. Ambrogio Robot si distingue anche per il suo innovativo sistema ibrido, che integra una sensoristica avanzata con il sistema RTK per un'accurata mappatura del giardino. In caso di assenza di segnale, i robot possono continuare a operare grazie alla loro capacità di rilevare i bordi del prato e le zone di esclusione, garantendo risultati ottimali. Inoltre, i modelli offrono la possibilità di utilizzare il filo perimetrale, adattandosi così a diverse esigenze di configurazione. Questo approccio ibrido rappresenta una perfetta sintesi di automazione e versatilità per garantire un prato curato in ogni condizione.

**PALLA AL CENTRO.** «Continueremo a puntare sui nostri prodotti più rappresentativi: robot tagliaerba, rider, motoseghe e l'intera gamma a batteria. Il cuore della nostra offerta. Inoltre, per il 2025», l'agenda di Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «intendiamo ampliare ulteriormente la nostra proposta per il giardino rendendola ancora più completa grazie all'introduzione di una nuova gamma di trattorini tagliaerba. Con questa linea rinnovata vogliamo rispondere in modo ancora più efficace alle diverse esigenze dei nostri clienti, consolidando la nostra presenza in questo segmento strategico».

A marzo Husqvarna inizierà la distribuzione della nuova piattaforma di robot tagliaerba per uso professionale. Tre robot: Automower® 580L EPOS®, Automower® 580 EPOS® e Automower® 560 EPOS®. Costruiti da zero con un'attenzione particolare alle prestazioni, alla potenza e all'efficienza, i tre nuovi robot tagliaerba senza filo perimetrale offrono funzionalità autonome avanzate, grazie alla tecnologia EPOS® e una capacità di taglio fino a 16.000 mq.

La nuova piattaforma Automower® è stata progettata per essere a prova di futuro, con la possibilità di aggiungere nuovi accessori non appena disponibili. Dopo il lancio, offrirà vantaggi come



Ibea

la compatibilità con un nuovo caricabatterie a pannelli solari, progettato per funzionare senza soluzione di continuità. I tre modelli dell'innovativa piattaforma Husqvarna sono stati concepiti per soddisfare le diverse esigenze dei professionisti. Le tre macchine s'inseriscono nel portafoglio prodotti esistente e offriranno al cliente maggiori soluzioni per personalizzare la propria flotta in base alle proprie esigenze, il tutto sempre gestibile a distanza grazie a Husqvarna Fleet Services™. Automower® 580L EPOS è stato pensato per i campi da golf, dotato di un disco di taglio a bassa altezza che consente di arrivare fino a 10 mm. La potenza di taglio, l'operatività senza fili perimetrali e i pattern di taglio selezionabili rendono questo modello ideale per la cura del fairway e del rough. È ottimizzato per massimizzare il tempo di operatività con opzioni di avvio da remoto.



Kress

## A P P R O F O N D I M E N T O

Automower® 580 EPOS ed Automower® 560 EPOS sono stati progettati principalmente per la gestione dei campi sportivi, con potenti motori di taglio capaci di gestire ampie aree. Funzionano senza fili perimetrali. Fra le grandi colonne della proposta Husqvarna anche il trattorino TC 220T, capace di coniugare una guida comoda ad un taglio efficiente per mantenere facilmente aree più grandi. I comandi e le leve facili da raggiungere, il sedile a regolazione rapida e le maniglie laterali contribuiscono a garantire un elevato comfort e una buona ergonomia. Così come il controllo della velocità, che consente di riposare il piede durante il taglio di ampie aree senza ostacoli. Un cesto di raccolta grande significa taglio senza interruzioni più a lungo, prima che arrivi il momento dello svuotamento. Lo svuotamento avviene senza sforzo, grazie allo svuotamento assistito del cesto azionato da una leva di rilascio. Il piatto di taglio da 108 cm offre prestazioni di taglio eccellenti. Il sistema di funzionamento inverso ROS (reverse operation system) si attiva con la chiave di avviamento per un rapido accesso al taglio in retromarcia e per ridurre al minimo il rischio che la funzione venga utilizzata involontariamente.

«Continueremo a dare grande impulso alla robotica RTK e alla gamma 60V Commercial», evidenzia Thomas Goi di **Kress Italy**, «entrambe progettate per soddisfare le esigenze dei manutentori professionisti del verde. Il nostro focus



Marina Systems

sarà supportare i rivenditori con attività specifiche volte a migliorare ulteriormente la loro preparazione e la capacità di intercettare nuove opportunità di business. Queste soluzioni innovative permettono ai nostri partner di andare oltre il tradizionale modello di vendita al dettaglio, offrendo prodotti ad alto valore aggiunto che garantiscono risultati significativamente migliori sia in termini di fatturato che di marginalità».

La gamma 60V di Kress rappresenta l'apice della tecnologia nel settore degli attrezzi da giardino. Equipaggiati con potenti batterie agli ioni di litio da 60V, questi strumenti offrono un'elevata efficienza, garantendo che anche le attività più impegnative vengano svolte con facilità. La batteria assicura un'autonomia prolungata e una ricarica rapida, permettendo di affrontare lunghe giornate di lavoro senza interruzioni. Inoltre, grazie all'innovativo sistema di gestione del calore, le batterie rimangono fresche anche sotto sforzo, mantenendo una performance costante. Ogni prodotto della gamma Kress 60V è progettato per durare nel tempo, offrendo ai tuoi clienti una soluzione a lungo termine per le loro esigenze di giardinaggio. La resistenza dei materiali e l'efficienza della batteria riducono i costi di manutenzione, rendendo questi strumenti un'ottima soluzione per i professionisti che desiderano contenere i costi operativi senza rinunciare a grandi prestazioni.

«D'accordo i prodotti e la nostra offerta, ma per il 2025», promette Gaetano Patierno di **Zanetti Motori**, «ci concentreremo molto sul servizio post vendita che miglioreremo con adeguati investimenti».

Fra le innumerevoli opzioni di un'offerta sempre più completa **Blue Bird** sta puntando forte sulla





Minelli



Serie Ventral della gamma Remote Control, macchine radiocomandate racchiuse in una linea in continua evoluzione fra versioni già sul mercato ed altre pronte già per il nuovo anno. Fra tutte spicca il modello FM 23-70, dotato di motore Loncin da 452 cc, potenza pari ad 800 W, cingoli da 150 m per una corretta aderenza al terreno e lama flottante da 27 pollici. Perfetta la gamma per interventi di sfalcatura importanti, di rimozione dell'erba alta e consistente, di pulizia del sottobosco. Macchine semplici da manovrare grazie alla gestione di tutte le funzioni fino a duecento metri di distanza garantendo la massima sicurezza.

«Uno dei plus di **Pellenc**», commenta Marco Guarino, «è la multifunzionalità e la possibilità di offrire un ventaglio ricco di soluzioni. Le batterie sono il nostro cuore pulsante, e si portano dietro l'intero range di prodotti; puntare su una sola parte non renderebbe giustizia a tutte le opportunità che siamo in grado di offrire. Quello che è certo è che cercheremo sempre di più di far testare con mano i prodotti, in modo da percepire subito i vantaggi di lavorare con le nostre attrezzature». Come la Gamma Essential,

progettata per rispondere alle esigenze di giardinieri e manutentori del verde che richiedono alte prestazioni, abbinate al massimo della semplicità di utilizzo e ad un'elevata accessibilità, la nuova Gamma E è composta da un soffiatore (Airion E), un tagliaiepi (Helion E), due decespugliatori Excelion E nelle varianti ad impugnatura singola e doppia più due batterie da 200 e 400 Wh (ULiB 200E e ULiB 400E). La gamma sfrutta il know-how e l'esperienza di Pellenc nel mondo della batteria, proponendo soluzioni in grado di assicurare un mix ideale di prestazioni e durata nel tempo, grazie a una ricerca minuziosa ad ogni livello. Dal bilanciamento durante il lavoro fino alla scelta dei materiali, passando per una semplicità di utilizzo che ne permette fin da subito una gestione ottimale. Come da migliore tradizione Pellenc, anche stavolta la scelta è stata quella di puntare sulla multifunzionalità delle



Sabart



Pellenc

batterie e delle attrezzature. La nuova Gamma E infatti è totalmente compatibile con le batterie già presenti sul mercato facenti parte della linea professionale.

«La nuova linea professionale a batteria 56V», specifica Giovanni Masini di **Emak**, «sarà certamente uno dei protagonisti della nostra offerta nel 2025. Progettata per il professionista che ricerca potenza, comfort e affidabilità per intervenire in aree verdi di ampie dimensioni e sulla vegetazione consistente, la nuova gamma è una reale alternativa ai motori a scoppio. La tecnologia a batteria 56V non è solo una risposta alle richieste di potenza e performance dei professionisti, ma anche un passo deciso verso

## A P P R O F O N D I M E N T O



Stihl

la sostenibilità. Ridurre l'impatto ambientale e il livello di emissioni è ormai un imperativo e questa linea rappresenta un esempio di come l'innovazione possa andare di pari passo con la tutela dell'ambiente».

«Sicuramente punteremo sempre su Grinder», racconta Paolo Bagordo di **Marina Systems**, «con i nuovi modelli della linea Pro Max garantiti tre anni al professionista così come sui trattori compatti Captain che ci stanno dando moltissime soddisfazioni. Abbiamo diversi rivenditori e centri assistenza in tutta Italia. Ed il prodotto si sta rivelando assolutamente affidabile e performante».

«Nel 2025», rivela Francesco Del Baglivo, «**Stihl** ha in programma di lanciare 30 nuovi prodotti molto interessanti. Tra questi, uno dei più attesi è la nuova motosega MS 400, che sarà nella gamma dei 60 cc. Questo modello è stato progettato per offrire un equilibrio tra le attuali MS 362 e MS 400. Grande interesse anche per il lancio della nuova motosega a batteria Stihl MSA 190 T. Questa è una scelta eccellente per la cura e la potatura professionale degli alberi. Introduciamo nella nostra gamma tre nuovi tosaerba professionali a batteria della Serie 7 che si distinguono per l'utilizzo di motori brushless da 72 Volts. Anche in ambito di tosaerba robot presentiamo cinque nuovi modelli adatti a curare il



Vesco Italy

prato di piccole e grandi dimensioni». L'ultima novità nel campo della raccolta delle olive ha un nome, Bomber, che è già una promessa. Ultimo nato negli stabilimenti produttivi di **Volpi Originale**, lo scuotitore condivide con il resto della gamma Olytech il movimento della testa ma incorpora anche importanti novità dal punto di vista tecnico. Per cominciare, i rebbi sono ingegnerizzati e prodotti in nylon fibra di vetro, il che li rende particolarmente resistenti e, al contempo, in grado di limitare al minimo il danneggiamento dei rami in fase di raccolta. I nuovi rebbi risultano molto pratici da montare e smontare e, cosa molto importante, non si sovrappongono durante il funzionamento della macchina. Un altro vantaggio di Bomber è



Tekna

l'impugnatura ergonomica dotata di interruttore e connettore, per permettere il fissaggio del cavo direttamente e lavorare in completa libertà. Questa nuova macchina per la raccolta delle olive è equipaggiata di prolunga telescopica e disponibile in due versioni: XL, estensibile da 2300 mm a 3500 mm, ed L, da 2000 mm a 2900 mm.

«Siamo nati come produttori di rasaerba», permette Andrea Tachino di **Ibea**, «ed anche per la prossima stagione punteremo su due nuove macchine tagliaerba, entrambe di fascia professionale. Sarà ufficialmente messa in vendita la nuova Garden Cross con sistema BBC realizzato da noi, ideale per i manutentori del verde, ma allo stesso tempo usciremo anche con un nuovo tosaerba mulching. I nostri rivenditori avranno quindi nuove armi da usare sul mercato».



*Volpi Originale*

«La gamma tagliaerba», evidenzia Daniele Bianchi di **Grin**, «sarà sempre al centro del nostro mondo. Oggi il pubblico che vuole effettuare taglio senza raccolta è molto più ampio di qualche anno fa e quindi le opportunità per il rivenditore si moltiplicano. L'importante per noi è far provare i prodotti prima dell'acquisto, in modo che il cliente possa rendersi conto della diversità e delle particolari caratteristiche del nostro sistema di taglio».

«Considerando anche le novità presentate in questi ultimi anni», il piano illustrato da Stefano Grilli di **Grillo**, «è confermata la

nostra visione sempre a 360 gradi sulla gamma presente nel nostro catalogo. Cerchiamo cioè di trasformare in valore quanto ci arriva dai vari mercati adeguando, grazie anche al nostro ciclo produttivo tutto interno che ci permette flessibilità e velocità nelle scelte, la nostra proposta ad ogni specifica esigenza. Di sicuro in termini di valore e peso sul fatturato il mondo della manutenzione del verde, oltre ad essere il più reattivo, è anche quello dove sono maggiormente impegnate le nostre risorse ed i nostri investimenti».

«Nel 2025», evidenzia Marco Resmini di **Sabart**, «punteremo sulle nostre novità, come le nuove lame per decespugliatori in Hardox: siamo i primi ad utilizzarlo per questo tipo di applicazione. L'Hardox è un acciaio noto per la sua straordinaria resistenza all'usura: questo significa che le lame si consumano molto più lentamente, riducendo la frequenza di sostituzioni e i costi a lungo termine. Grazie alla struttura unica del materiale, le lame in Hardox resistono meglio agli urti causati da pietre, tronchi e altri ostacoli duri che possono danneggiare le lame comuni. Ci aspettiamo delle belle soddisfazioni

anche dal nostro olio protettivo premium Strong Timber Oil per barre e catene. Indicato per tutte le motoseghe e harvester, è un prodotto a base di olio vegetale: biologico, facilmente degradabile e rispettoso della salute. La lubrificazione e l'adesione agli organi di taglio sono estremamente elevati, garantendo protezione dalla corrosione e dall'usura. Contiene additivi premium che garantiscono un utilizzo ottimale tutto l'anno e può essere utilizzato a tutte le temperature».

«I decespugliatori professionali rimangono per noi i prodotti di punta della nostra vasta gamma», il quadro di Andrea Tachino di **Active**, «ma per la prossima stagione ci concentreremo maggiormente sulla presentazione ufficiale della nuova linea di trinciasarmenti sia a cingoli che a ruote. Intendiamo con queste macchine rafforzare la nostra presenza nel mercato professionale e per farlo abbiamo stravolto totalmente il nostro attuale progetto, portando innovazione e migliorie tecniche. Produrre macchine di alto livello sta diventando la nostra priorità e poter offrire prodotti Made in Italy professionali, ci sta rendendo sempre più unici».

«Nel 2025», la chiave di Marco Santoro di **Campagnola**, «punteremo in particolare sulla linea Nova, che continuerà a essere il nostro fiore all'occhiello nel segmento delle forbici elettriche da potatura, grazie ai suoi modelli performanti e adatti a molteplici esigenze. Parallelamente, investiremo sullo sviluppo di nuove attrezzature, garantendo una gamma sempre più ampia e competitiva, innovazione e affidabilità rimangono al centro della nostra strategia». Tutti a carte ormai scoperte. La corsa è iniziata.



*Zucchetti Centro Sistemi*

Una leva abbozzata, ma mai fino in fondo sfruttata a dovere. Sempre di moda, soprattutto adesso fra l'incedere dell'assistenza e vendite che non decollano. A patto di dedicarvi le giuste attenzioni, senza pecche

## «L'USATO PIACE SEMPRE RIVENDITORE, PENSACI»

**L**a mano dei servizi, più della vendita. Canovaccio ormai piuttosto avviato, da più parti. «Oggi il business è soprattutto nelle ore che vendi», la prima traccia di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali all'interno del settore dell'automotive ma anche grande appassionato di giardinaggio e piccola agricoltura, sempre a viaggiare in parallelo fra il suo lavoro e le sue grandi passioni. «La gente», prosegue Portioli, «continua ad aggiustare e ad andare avanti, i servizi stanno andando quindi di brutto. A discapito, ovviamente, della vendita. La verità è che la vendita

è ormai la compensazione, non il servizio come poteva essere invece una volta. C'è più margine, ora, nel vendere il tempo che il prodotto. Marginalizzi di più. Quando io porto avanti una trattativa col cliente consumo delle ore che non mi vengono retribuite. Diversamente il meccanico da quando mette mano alla macchina parte la tariffa».

**QUANTI PARALLELI.** Sempre vicini il ramo dell'auto a quello del verde, proporzioni diverse ma direttrici comuni. «Il mondo del verde», la premessa di Portioli, «ha sempre preso molto



dall'automotive. Nel proporsi, così come nelle campagne pubblicitarie, lo stoccaggio dei prodotti e il loro ringiovanimento». E quindi l'usato, leva sempre in sospeso. Approcciata, ma non sempre sfruttata fino in fondo. «L'usato non è solo l'auto o la casa, è anche il decespugliatore o il soffiatore. Il famoso secondo prezzo, anche se quello necessita di una narrazione particolare. Non può e non deve essere qualcosa di immediato», il passo avanti di Portioli, fra scenari in divenire e un passato pieno di spunti interessanti. «C'era una rivista a Milano, "Seconda mano", di grande successo quando la carta era predominante. C'era di tutto, occasioni di ogni genere. Dall'antiquariato agli orologi, a tantissimo altro. Tutto, per l'appunto, di seconda mano. Com'era», racconta Portioli, «nella parte meridionale della Germania con "Sud Deutsche", dove c'era un angolo fra l'altro dedicato esclusivamente all'automobile. Com'era Arena Bazar a Verona. Tutto di seconda mano, tutto il secondo prezzo possibile».

**DALL'AUTO AL VERDE.** Facile traslocare nel giardinaggio. «Anche un usato ben revisionato», assicura Portioli, «può svolgere un ottimo servizio. Nel verde succede meno che nell'automotive, ma è una questione prima di tutto di mentalità. Anche di cifre per la verità. Completamente diverse, così come la forbice fra una macchina nuova ed una usata confrontata con una macchina da giardino nuova ed una usata dove la differenza c'è ma non può essere tantissima. In ogni caso questo sarebbe un fenomeno da esplorare fino in fondo. C'è qualche punto vendita che si dedica all'usato, ma la tendenza è per lo più quella naturalmente di puntare sul servizio. Tanti clienti per di più vanno oltre il rivenditore, affidandosi all'e-commerce senza passare quindi dal negozio. Poi è chiaro che c'è molto altro nel potenziale pacchetto. Anche la pulizia fa il suo bell'effetto. Portare in officina la macchina rotta e riaverla bella pulita e sanificata fa un gran bell'effetto, un valore importante davvero agli occhi di chi te la consegna per aggiustarla e magari non s'aspetta di riaverla così. Coi marchi premium funziona così. Da questo punto di vista il cliente è sensibile, certi dettagli li nota assolutamente. "Alla macchina avrei dovuto dare una ripulita, invece l'hanno fatto loro. Bravi", il ragionamento di molti in questi casi. Vale solo con determinati prodotti e con un certo grado di



usura, ma è una leva che andrebbe usata e sfruttata fino in fondo. Il secondo prezzo però funziona. Non prendereste in considerazione l'idea di acquistare un decespugliatore di cinque anni a duecento euro al posto di uno nuovo a quattrocento. Ovvio, dipende dalle ore di lavoro, ma se l'ha utilizzato un hobbista che ne fa un uso relativo e non certamente intensivo come un professionista l'ipotesi la prenderei assolutamente in considerazione. È un'opportunità in più. Per lo specialista e per il cliente finale. Ripeto, l'usato va narrato però. Bisogna essere particolarmente bravi, di sicuro esperti, certamente con chiavi che non tutti hanno. Serve essere più bravi nel vendere un prodotto di seconda mano che uno nuovo. Quella ha argomentazioni diverse ed una preferenza che quasi sempre parte dall'utilizzatore. L'usato devi piazzarlo tu rivenditore invece, magari appoggiandosi alla competenza di una figura dedicata».

**NUOVO GRADINO.** Il salto va richiesto anche all'officina. «Anche quella è una scelta, quindi l'officina bisogna anche sceglierla. Bisogna quindi farsi scegliere, al consumatore cambia poco a chi darli. La sua macchina», il fermo immagine di Portioli, «lui la porta da te ma potrebbe anche preferire un altro. Qualcosa in più bisogna garantirlo, il mercato sta andando bene ma è il futuro che conta. Chi avrà la forza e la sensibilità di offrire al cliente qualcosa di diverso e di aggiuntivo non potrà che trarne dei vantaggi. Per il presente, ma anche per i prossimi anni».

Anche l'ultimo rapporto del Censis non ha fatto altro che ribadire quanto denunciato da aziende e specialisti. Sempre più complicato reperire figure professionali adeguate. Ma perché latitano i candidati

# LAVORO, IL MONDO VA AL CONTRARIO

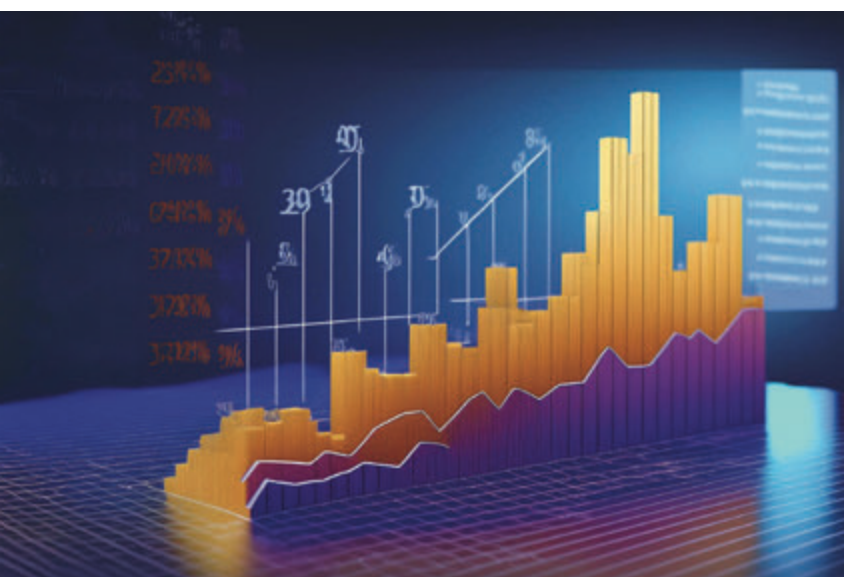
censis

**M**anca forza lavoro. Come gridano ad alta voce aziende e gli stessi rivenditori, come certifica il Censis col suo rapporto relativo al 2023 fatto di tante istantanee. Di mille sfaccettature dell'Italia che cambia ma non ancora abbastanza. Di un quadro non proprio in bianco e nero ma neanche colorato come dovrebbe essere. Un lungo viaggio, quello del Censis. Partendo dalle fondamenta.

**IL GRANDE NODO.** Nel 2023 la quota di figure professionali di difficile reperimento rispetto ai fabbisogni delle imprese è arrivata al 45,1% del totale delle assunzioni previste (era pari al 21,5% nel 2017). È aumentato soprattutto il

peso delle figure difficili da trovare per esiguità dei candidati: dal 9,7% del totale delle assunzioni previste nel 2017 al 28,4% nel 2023. Tra gli under 29 anni, sono di difficile reperimento per esiguità dei candidati il 34,1% delle professioni intellettuali, scientifiche e di elevata specializzazione e il 33,3% delle professioni tecniche. Nel 38,9% dei casi non si riescono a trovare giovani che vogliono fare gli artigiani, gli agricoltori o gli operai specializzati. Specialisti e tecnici della salute sono ormai la primula rossa del mercato del lavoro. Il ridotto numero di candidati riguarda ben il 70,7% della domanda di lavoro per infermieri e ostetrici, il 66,8% per i farmacisti e il 64,0% delle posizioni aperte per il personale medico. Ristoratori e albergatori non riescono a trovare soprattutto cuochi (il tasso di irreperibilità per ridotto numero di candidati è salito al 39,1%) e camerieri (35,3%). La carenza di candidati riguarda anche gli idraulici (il 47,7% delle assunzioni previste) e gli elettricisti (40,2%).

**ALTA PRESSIONE.** Nell'industria, dopo i picchi toccati nel quarto trimestre del 2023, quando il tasso dei posti vacanti ha toccato il 2,4%, il dato si è riportato intorno al 2% nel primo semestre di quest'anno. Anche nel terziario la pressione della domanda di lavoro è stata particolarmente elevata nella seconda parte del 2022 e nella prima parte del 2023, con un tasso di posti vacanti del 2,3%, mentre ora si attesta intorno al 2%. La ricerca del miglior posto dove lavorare ha assunto una dimensione diffusa che ha costretto una parte delle imprese a una serrata competi-



zione nelle modalità di attrazione e costruzione dei nuovi rapporti di lavoro, con un ritorno di centralità del ruolo dei responsabili delle risorse umane, divenuti in breve tempo esperti di benefit, organizzatori di smart working, promotori di strategie di diversity & inclusion.

**FATTORE IA.** Una indagine del Censis realizzata nel mese di settembre del 2024 mostra che attualmente quasi un quarto dei lavoratori italiani utilizza nelle sue diverse forme l'ia nelle proprie mansioni lavorative: il 27,7% per la stesura di report, il 24,6% per l'invio di messaggi, il 23,3% per la scrittura di e-mail di lavoro, il 18,5% per creare curriculum e lettere di presentazione. L'ia viene utilizzata maggiormente dalle generazioni più giovani: il 35,8% nella fascia 18-34 anni per la stesura di report, il 27,8% per scrivere e-mail. I dati raccolti nel 2024 dalla Cassa Forense e dal Censis indicano che il 47,4% degli avvocati considera l'ia un ottimo strumento per le ricerche legali, ma non in grado di sostituire il professionista. L'11,3% ne sottolinea l'utilità nella gestione dei grandi volumi di dati. Tuttavia, il 23,7% esprime la preoccupazione che i clienti possano utilizzare direttamente l'ia senza il supporto di un avvocato, mentre l'8,4% vede rischi occupazionali e di sicurezza informatica legati a furti e manomissioni di dati.

**L'AGO DEI GIOVANI.** La forte spinta occupazionale dell'ultimo triennio è ben visibile nei dati sugli occupati nella fascia d'età 15-29 anni, che raggiungono la soglia dei tre milioni (+206.000 dal 2019), di cui circa 1,8 milioni maschi e 1,2 milioni femmine. Il primo semestre del 2024 mostra un ulteriore aumento dello 0,4% dei giovani occupati. Di riflesso, il tasso di disoccupazione giovanile si è ridotto al 16,7% nel 2023 (5,6 punti in meno rispetto al 2019). Secondo i dati più recenti del 2024 il tasso di disoccupazione giovanile è diminuito al 15,4%. Si osserva anche una contrazione del numero dei Neet under 30: 1.405.000 nel 2023, il 28,3% in meno rispetto al 2019. Secondo le stime del Censis, il costo derivante dal loro mancato inserimento nel lavoro si quantificava nel 2023 in 15,7 miliardi di euro.

**VERSO L'ALTO.** Nel 2023 i consumi delle famiglie hanno registrato una leggera crescita in termini reali, pari a +1,0% rispetto al 2022, e contribuivano per il 57,3% alla formazione del



Pil. Secondo una indagine del Censis, il 45,7% delle famiglie dichiara consumi in aumento nel corso del 2024 rispetto all'anno precedente, per il 54,6% i risparmi sono diminuiti, il 36,3% si trova in una situazione analoga a quella dell'anno precedente, il restante 9,1% ha aumentato la quota del risparmio. Le disuguaglianze tra le famiglie sono evidenti. Il 79,5% delle famiglie con un basso livello socio-economico segnala una contrazione dei risparmi e solo l'1,4% ha visto un loro aumento, contro rispettivamente il 40,1% e il 16,7% delle famiglie a livello medio-alto.

**LE CHIAVI DELLE CITTA'.** Altro scenario interessante è quello della transizione ecologica vista attraverso il Green&Blue Index. In Italia il 17% della popolazione vive in aree rurali, che coprono il 60,9% del territorio nazionale. Il 47,9% dei cittadini risiede in piccole città, il 35,2% nelle grandi città, che occupano solo il 6,1% della superficie del Paese. Questi dati evidenziano chiaramente come i contesti urbani siano centrali per l'evoluzione territoriale del Paese. Il Green&Blue Index, elaborato dal Censis sintetizzando 26 indicatori, misura il passo della transizione ecologica. Con un punteggio di 80,3 su 100, Bologna si classifica prima città metropolitana nella transizione ambientale, seguita da Firenze (80 punti) e Torino (79,4). Tra le province con più di 500.000 abitanti è Bolzano a ottenere il punteggio maggiore (82,0), seguita da Trento (81,4) e Vicenza (80,1). Tra le province tra 300.000 e 500.000 abitanti è Pordenone a ottenere il punteggio più alto (81,3), seguita da Potenza (81,2) e Lecco (80,7). Tra le province con meno di 300.000 abitanti è Benevento la prima classificata (80), seguita da La Spezia (79,9) e a pari merito Siena e Belluno (79,6).

## SOLO BY AL-KO

**R 74.5 Li 36V: zero emissioni, alte prestazioni**  
**Grande comfort, super compatto**

R 74.5 Li 36V è il trattorino prodotto da AL-KO da 74 cm di taglio, raggio di sterzata di 85 cm, altezza di taglio centralizzata in sei posizioni da 3 ad 8 cm. Numero di batterie da quattro a sei, da 36 V. Batterie utilizzabili da 2,5, 4, 5 ed 8 Ah, per molteplici attrezzi. La macchina è compatta e performante, ideale per muoversi agilmente in piccoli giardini. Veloce e semplice la regolazione dell'altezza di taglio, caricatore incluso nella fornitura. Eccellente comfort, elevata manovrabilità. Zero emissioni, alte prestazioni. Per superfici fino a 4.500 metri quadrati.



## ZANETTI MOTORI

**ZBS 5031 HB, compagna ideale di ogni sfida**  
**Anche sui terreni più complicati**



La motocarriola ZBS 5031 HB di Zanetti Motori, con ribaltamento idraulico e cassone dumper, è una bella soluzione per il trasporto di materiali pesanti nell'ambito edilizio, agricolo e hobbistico. Con una capacità di carico di 500 kg, la macchina è perfetta per trasportare sabbia, ghiaia, legno e altri materiali anche su terreni difficili. Grazie al motore ZBM 270 e ai 4 rulli cingolati, questa motocarriola offre potenza e stabilità eccezionale anche su pendenze, garantendo un lavoro sicuro e preciso in ogni condizione. La speciale conformazione dei cingoli permette di superare ostacoli quali marciapiedi o terreni sconnessi offrendo maggior comfort d'uso e maggior stabilità. Le tre marce avanti e la retromarcia assicurano facilità di manovra e maxi-praticità. Il sistema di sollevamento idraulico consente di ribaltare il cassone fino a 90°, per uno svuotamento totale o parziale del materiale trasportato.

## VOLPI ORIGINALE

**KVS5700, il potatore senza limiti**  
**Quando la qualità fa la differenza**

KVS5700 è il potatore a catena di Volpi Originale dotato di barra da 5" - 9,0 cm e catena da 1/4". Il modello dispone di motore brushless con una potenza di 700W, e tensione nominale 21,6 DC e funziona con batteria al litio cordless V-Battery da 21,6V- 2,5Ah. Il serbatoio dell'olio è integrato e la lubrificazione avviene attraverso pompa elettronica automatica. Completano il prodotto un doppio interruttore di sicurezza e l'impugnatura ergonomica per garantire massima comodità durante il lavoro. L'equipaggiamento si compone di due batterie al litio ricaricabili da 21,6V 2,5 Ah, caricabatteria a tre vie, kit riparazioni, copri barra e pratica valigetta.





## HUSQVARNA

### Automower®: un marchio, una garanzia 580 EPOS, padrone delle grandi aree

È sul mercato Automower® 580 EPOS è il rasaerba-robot di Husqvarna progettato principalmente per la gestione dei campi sportivi, dotato di un potente motore di taglio e capace di gestire ampie aree. Funziona senza fili perimetrali, consentendo una facile installazione ed una migliore manutenzione del terreno. La macchina offre un ulteriore livello di flessibilità per la gestione del prato sportivo, rispondendo a esigenze specifiche come l'altezza del prato e le condizioni di gioco. Grande capacità di avvio da remoto per massimizzare il tempo di operatività. Automower® 580 EPOS fa parte della nuova linea Husqvarna che comprende anche i modelli 580L EPOS e 560 EPOS. Impreziosita anche dall'intelligenza artificiale.



## VESCO ITALY

### X30, la forbice giusta per la viticoltura Forgiata a caldo, per tagli fino a 32 millimetri

Vesco X30 è la forbice cordless professionale pensata per la viticoltura. Peso contenuto e bilanciamento perfetto rendono questo prodotto indispensabile per il professionista. La particolare conformazione affusolata dell'unità di taglio forgiata a caldo è stata specificamente pensata per l'utilizzo in vigna. La regolazione micrometrica dell'unità di taglio e il cuscinetto a rulli reggispinta del perno centrale garantiscono tagli sempre precisi e senza sbavature. Tagli fino a 32 mm. Nella progettazione di Vesco X30 si è prestata particolare attenzione al contenimento del peso (solo 915 g) e al posizionamento del baricentro aumentando ulteriormente la percezione di leggerezza aspetto indispensabile per l'utilizzo prolungato dei professionisti. Il rivoluzionario sistema "Easy Clip" con cui è equipaggiata consente di eliminare il fodero e appendere rapidamente la forbice alla cintura. Vesco X30 è alimentata con batterie al litio ad elevata autonomia e compatibili anche con la gamma potatori a catena professionali X100 e X100AF.



## SABRE ITALIA

### EcoCure™ ZR WS, lo spargitore sempre in prima fila Tramoggia ad alto volume, Eliet è la solita garanzia

EcoCure™ ZR WS è lo spargitore semovente prodotto da Eliet e distribuito da Sabre Italia. Il materiale da distribuire viene erogato da due giranti a rapida rotazione che utilizzano la forza centrifuga per distribuirlo uniformemente su un'ampia area. Il vantaggio principale è la sua attitudine a coprire rapidamente grandi superfici. La larghezza di spargimento si regola controllando proporzionalmente la variazione di rotazione dei dischi di spargimento per una gestione precisa della distribuzione del prodotto durante lo spargimento e la riduzione al minimo della perdita del materiale nei passaggi stretti. Nonostante le sue dimensioni compatte, EcoCure™ ZR WS vanta un ampio volume della tramoggia in grado di contenere fino a 400 litri di materiale e fino a 600 litri quando la macchina viene dotata dell'estensione opzionale della tramoggia.



**STIHL****RCA20, l'idropulitrice a batteria per le piccole aree  
Massima flessibilità, eccellente maneggevolezza**

È sul mercato da novembre la nuova idropulitrice portatile RCA20, macchina entry level della gamma AS di Stihl per la pulizia di mobili da giardino, biciclette e piccole aree intorno a casa. Il design è estremamente leggero e compatto, il prodotto di facile utilizzo. Massima flessibilità grazie al peso ridotto e alla sua maneggevolezza. Pronta all'uso: basta collegare la canna dell'acqua. Dotazione top con ugello 4-in-1, estensione lancia, tubo per aspirazione, contenitore per l'acqua, set per detergente e borsa per il trasporto. Il tempo di lavoro può variare dai 7,5 minuti se a piena potenza oppure fino ai 15 in Eco mode. Dotata di due batterie AS 2, per un'autonomia fino a mezzora.

**ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI****Ambrogio 4.50 Elite RTK vale 11 ore di autonomia  
Fra cuore tecnologico e intelligenza artificiale**

Ambrogio 4.50 Elite RTK è il nuovo robot tagliaerba di Zucchetti Centro Sistemi, potente e tecnologicamente avanzato, con scocca in carbonio e un'autonomia di undici ore. Ideale per ampi spazi erbosi come campi da calcio, golf, e campi volo, grazie alle quattro potenti batterie da 15Ah, copre fino a 80.000 m<sup>2</sup> con un singolo ciclo di lavoro. La tecnologia RTK avanzata e il sensore ZCS a ultrasuoni assicurano precisione, mentre le ruote gommate e le tre lame regolabili da 84 cm garantiscono un taglio perfetto, regolabile tra 25 e 60 mm. Ambrogio AI si presenta come la fusione perfetta tra cuore tecnologico e intelligenza artificiale.

**KRESS****60V Professional, la tecnologia ai livelli più alti  
Semplici anche le attività più impegnative**

La gamma 60V Professional di Kress è sinonimo di alta tecnologia nel settore degli attrezzi da giardino. Equipaggiate con potenti batterie agli ioni di litio da 60V, le macchine offrono un'elevata efficienza, garantendo che anche le attività più impegnative vengano svolte con facilità. La batteria assicura un'autonomia prolungata e una ricarica rapida, permettendo di affrontare lunghe giornate di lavoro senza interruzioni. Inoltre, grazie all'innovativo sistema di gestione del calore, le batterie rimangono fresche anche sotto sforzo, mantenendo una performance costante fra rasaerba, decespugliatori, tagliabordi, tagliasiepi, motoseghe, spazzaneve e soffiatori. Con la potenza delle batterie Kress.



## PLATFORM BASKET

**Spider 15.70 fra compattezza e grandi prestazioni**  
**Perfetto anche per la potatura in spazi stretti**

Il modello Spider 15.70, novità di Platform Basket, è stato pensato per chi cerca una piattaforma compatta ma allo stesso tempo performante. Il suo sistema di articolazione a pantografo, montato su una colonna centrale di dimensioni ridotte, permette di ottenere un'altezza operativa di 15 metri, ideale per la potatura in spazi ristretti. La soluzione adottata per il carro prevede un'apertura idraulica, che consente alla piattaforma di passare facilmente attraverso porte di dimensioni standard, e aumentare la larghezza del cingolo per garantire maggiore stabilità quando necessario. Inoltre, il carico massimo di 230kg in navicella, senza alcuna restrizione, e la predisposizione per il verricello rendono la 15.70 un'opzione particolarmente versatile per gli operatori del settore.



vetrina

## JOHN DEERE

**Tutta la versatilità di Gator™ XUV 875M**  
**Massimo comfort, con un occhio al design**

John Deere lancia il nuovo veicolo utilitario diesel Gator™ XUV 875M, progettato per dare impulso alla produttività in un'ampia gamma di attività e di garantire maggiore capacità di carico, comfort ottimizzato e migliori funzionalità. Tra le caratteristiche chiave del nuovo modello Gator un motore da 17 kW/22,8 CV con volume del serbatoio del carburante di 42,4 litri, tre posti a sedere (idoneo per l'uso fuoristrada), capacità del cassone di 454 kg e sospensioni completamente indipendenti con corsa di 203/229 mm. Partendo dall'affidabilità dei precedenti modelli, Gator XUV 875M presenta un design aggiornato delle sospensioni posteriori e ammortizzatori degli urti messi a punto per ottimizzare il comfort. Le migliorie chiave includono lo spostamento dell'aspirazione dell'aria di 30 cm più in alto per garantire una presa d'aria più pulita, a protezione del motore. Inoltre, il nuovo sistema di aspirazione e scarico dell'aria della CVT, trasmissione a variazione continua, contribuisce ad aspirare aria più pulita proteggendo il sistema da detriti, acqua e fango.



## EINHELL

**GC-SC 18/28 Li Solo è libertà assoluta**  
**Straordinari risultati col minimo sforzo**

L'arieggiatore a batteria Einhell GC-SC 18/28 Li Solo offre la libertà di muoversi senza fili nei giardini domestici e nei giardini, grazie al suo motore elettrico brushless e alla tecnologia Power X-Change. Con 12 lame rotanti e la possibilità di regolare la profondità di lavoro su 3 livelli, questo arieggiatore garantisce una cura ottimale per la vegetazione del tuo prato. Il manico lungo e regolabile in altezza assicura il massimo comfort durante l'utilizzo, mentre le ruote con ampia superficie di contatto riducono lo stress sul prato. Resistente agli urti, il materiale sintetico con cui è realizzata la scocca assicura una durata nel tempo. Scopri l'opzione 3 in 1 con rullo aeratore e cestello di raccolta, perfetta per prati fino a 200 m². Con la batteria da 18 V, potrai ottenere risultati sorprendenti con facilità. Aria, cura e libertà senza fili: scopri ora l'arieggiatore a batteria Einhell GC-SC 18/28 Li Solo.



## EMAK

Gamma professionale 56V, su il sipario  
Efco e Oleo-Mac ancora più preziosi



Emak entra in grande stile nel mondo della batteria, con la nuova gamma professionale 56V dei brand Efco e Oleo-Mac. Progettata per il professionista che ricerca potenza, comfort e affidabilità per intervenire in aree verdi di ampie dimensioni e sulla vegetazione consistente, la nuova linea è una reale alternativa ai motori a scoppio e comprende un decespugliatore (disponibile in due versioni), un decespugliatore multifunzione, un potatore telescopico, un tagliaiepi, un tagliaiepi ad asta, un soffiatore e tre modelli di tagliaerba. Tutte le macchine montano motori brushless di ultima generazione, per garantire alto rendimento, affidabilità e manutenzione ridotta. La tecnologia constant power assicura tutta la potenza e il pieno rendimento della macchina fino al completo scarico della batteria. Fiore all'occhiello della gamma è l'ampio e ricco display digitale, che permette di visualizzare informazioni complete su carica residua, velocità selezionata, connessione con smartphone e indicazioni di manutenzione.

## ERREZETA

KDRM220, il robot anche intelligente  
Copertura del prato fino al 99%



Errezeta è sulla scena del mercato dei robot-tagliaerba con le macchine firmate DCK. In particolare il modello KDRM220, senza fili perimetrali. Ideale per superfici fino a duemila metri quadrati. Alta qualità di taglio, capace di garantire un'eccezionale copertura del prato. Fino al 99%. Gestione multi-area, grazie alla sua grande versatilità. Notevole efficienza nel lavoro, con rilevamento assistito dell'IA. Errezeta è distributore esclusivo per l'Italia dei prodotti DCK, compreso KDRM220. Una carta in più nelle mani di Errezeta.

## FELCO

Edizione speciale, la potatura è d'alta classe  
Felco 6 e Felco 8, forbici d'autore

Finitura black e manici rivestiti in pelle sono le caratteristiche principali della gamma di forbici da potatura Felco Premium Special Edition. Disponibili in due modelli, Felco 6 e Felco 8 fondano artigianalità e tecnologia, processi manuali ed industriali. Per trasformare queste forbici da potatura in edizione speciale, i componenti sono stati sottoposti a trattamenti specifici che garantiscono una maggiore resistenza e durata agli agenti atmosferici. Gli emblematici manici in alluminio forgiato sono stati anodizzati e poi sabbati in nero, mentre la lama e la controlama sono cromate in nero. I manici delle forbici da potatura Premium Special Edition sono rivestiti da una guaina in pelle nera, delicatamente aderente. Le cuciture rosse, rifinite a mano, esaltano visivamente le curve e richiamano il colore iconico dei manici Felco. Tutte le parti possono essere sostituite. Prodotto in Svizzera con il 100% di energia rinnovabile.



## 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
<b>EINHELL</b>																	
<b>EINHELL ITALIA Srl</b>																	
Web: <a href="http://www.einhell.it">www.einhell.it</a>																	
Email: <a href="mailto:info@einhell.it">info@einhell.it</a>																	
<b>FREELEXO+</b>																	
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%.																	
FREELEXO	€629,95	1100	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA
FREELEXO+	€699,95	1100	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA
FREELEXO 300 - SOLO	€639,95	300	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	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	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	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](http://www.tecnogarden.com)  
[tecnogarden@tecnogarden.com](mailto:tecnogarden@tecnogarden.com)

@tecnogardenpadova Tecno Garden srl tecno\_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](http://www.husqvarna.it)  
 email: [husqvarna@fercad.it](mailto: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 m<sup>2</sup> 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 <sup>2</sup>	55x33x22	si	Li-ion	70min	n.d.	Random/3lame	2	16	245	25%	Si con pin e allarme	A	5,9	ASA	SI
305	1.499,00 €	600 m <sup>2</sup>	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 <sup>2</sup>	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 <sup>2</sup>	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 <sup>2</sup>	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 <sup>2</sup>	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 <sup>2</sup>	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 <sup>2</sup>	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 <sup>2</sup>	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 <sup>2</sup>	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 <sup>2</sup>	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 <sup>2</sup>	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 <sup>2</sup>	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 <sup>2</sup>	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 <sup>2</sup>	72x56x32	SI	Li-ion	210 min	62 cm/s	Randomsistemato/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 <sup>2</sup>	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 <sup>2</sup>	72x56x32	SI	Li-ion	75	42 cm/s	Randomsistemato/3lame	2	24	2-6	45	Si con pin e allarme+AMC				
CEORA		20000/25000m <sup>2</sup>	67x27x44	SI	Li-ion	300/420min	27/3,6 KM/H	Sistemato/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](http://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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	Si
KXL S Ultra	€ 4.676,00	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	GPS-assisted	4 WD	36	2,5 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+V	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+V	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+V	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+V	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](mailto:info@errezetagarden.it)

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

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	AUTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
---------	--------------------------------------	-----------------------	------------	----------------	--------------	-----------------	-----------	---------------------------------	--------------------------------	---------------------	------------------------	------------------	-----------	--------------	-------------------------------	-------------	----------------------

## WIPER

### WIPER

web: [www.wipercompany.com](http://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](http://www.ambrogiorobot.com)

email: [marketing@zscscompany.com](mailto: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 baratro 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 L15 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	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	2,0-6,5	45%	SI	Automatica	18	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	533X533X383 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

\*Piattoforma 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 (m <sup>3</sup> /min-mi/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
<b>EINHELL</b> <a href="http://www.einhell.it">www.einhell.it</a>															
<b>BATTERIE DIPONIBILI</b>															
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)															
<b>TAGLIASIEPI</b>															
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	COMPLETA	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	COMPLETA	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
<b>TAGLIABORDI</b>															
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	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P	€ 79,95	COMPLETA	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
<b>DECESPUGLIATORI</b>															
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
<b>MOTOSEGHE</b>															
GE-IC 18 Li Kit	€ 199,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-IC 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-IC 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
<b>POTATORI</b>															
GC-IC 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
<b>RASAERBA</b>															
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	COMPLETA	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	COMPLETA	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	COMPLETA	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	COMPLETA	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	COMPLETA	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
GPCM 36/47 S Li BL (4x4,0Ah)	€ 899,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					METALLO	SI	47 / 25-80	65		30
GPCM 36/52 S Li BL (4x5,2Ah)	€ 999,95	COMPLETA	2 X 18 V - 5,2 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					METALLO	SI	52 / 25-80	65		30
<b>SOFFIATORI</b>															
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	COMPLETA	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						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 <sup>3</sup> /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](http://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 3	Tagliasiepi, bracciale, cordone			Brushless	51cm					magnesio, alluminio e plastica				80dB(A)	3,75kg
Helion Alpha	Tagliasiepi, cinghia supporto			Brushless	51cm	218 cm				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 <sup>3</sup>	plastica	si			79dB(A)	2,7kg
Airion BP	Soffiatore			Brushless					1455 m <sup>3</sup>	plastica	si			80,5 dB(A)	6,8kg

# MG

[www.ept.it](http://www.ept.it)  
e sei **ONLINE** in un **CLICK!**



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

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



# PLATFORM BASKET



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

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

# PLATFORM BASKET

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

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

MADE IN ITALY