

MG

Organo ufficiale di



N.297 - FEBBRAIO 2025 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it



Einhell

POWER X-CHANGE

**TANTE SFIDE,
UN'UNICA SOLUZIONE.**

UNA BATTERIA
PER OLTRE 300
STRUMENTI PER
CASA E GIARDINO.



300+
ARTICOLI



Official Tool Expert

AMG
PETRONAS
FORMULA ONE TEAM



euroFlora 2025

La Natura si fa spazio.

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

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

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

Trova il tuo spazio.

Spazio giardino

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

Spazio esperienziale

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

Spazio di vendita NEL MERCATO VERDE

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

**INQUADRA
IL QR CODE E
SCOPRI COME
PARTECIPARE**



www.euroflora.genova.it

#euroflora2025

INFORMAZIONI GENERALI:
info@euroflora.genova.it

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

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

Organizzata da:



Partner istituzionali:



Con il patrocinio di:



Approvato da:



madeinitaly.gov.it

In collaborazione con:



Gemellata con:

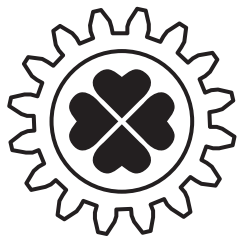


Media Partner:



Radio ufficiale:





TECNO[®] GARDEN

è ora Distributore Ufficiale
di motori e ricambi

LONCIN



80 OLTRE MODELLI

Disponibili in pronta consegna oltre
80 modelli di motori **LONCIN**:
mono e bicilindrici, verticali
e orizzontali a benzina
e orizzontali Diesel.

RICAMBI **originali**

Forniamo una vasta selezione
di ricambi originali, assicurando
soluzioni precise e affidabili per
ogni tipo di intervento.



**TECNO[®]
GARDEN**



Tel +39 049 769966
Fax +39 049 767313



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



www.tecnogarden.com
tecnogarden@tecnogarden.com





CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

mygrin.it



GRIN[®]

POLVERIZZA L'ERBA

Da 20 anni l'unico
sistema di taglio che la
trasforma in concime.

TAGLI
NON RACCOGLI
NON VAI IN DISCARICA



GUARDA IL VIDEO E
SCOPRI L'INNOVAZIONE
DI GRIN



750 rivenditori selezionati.



GRIN
ITALY



GRIN
FRANCE



GRIN
BELGIUM



GRIN
NETHERLANDS

Si entra nel vivo, fra luci più o meno accese e tante speranze. Motori già piuttosto caldi, il rivenditore coi magazzini pieni, il cliente a guardarsi attorno, i prestazionali già scritti. Altro capitolo della storia, l'anno 2025 non è più l'anno che verrà ma l'ennesima tela bianca tutta da dipingere. Corsi e ricorsi, senza però andare a ricercarne una copia simile. Difficile fare raffronti, ancor più complicato azzardare pronostici. Col meteo in agguato poi, termometro sempre piuttosto incidente nella linea del mercato. La verifica è piuttosto severa per il mondo del verde, non proprio un bene di prima necessità ma pur sempre un valore entrato sempre più nelle abitudini della gente.

La primavera è alle porte, la stagione anche, i suoi tempi ancora poco decifrabili, la scintilla impossibile da scorgere. Al primo week end di sole e temperature quantomeno gradevoli, al primo rimbalzo nella direzione giusta, alla prima occasione propizia. Fermento, in ogni caso. Tanto, fra curiosità e consapevolezza di aver fatto tutto nella maniera corretta. Orgoglioso il mercato, fluttuante finché si vuole ma pur sempre con buone basi.

Il punto vendita e il canale online, il rivenditore di vecchia e nuova generazione, quello pessimista a prescindere e quello fiducioso ad occhi chiusi. Prudenza, in partenza, anche doverosa dopo un anno in cui s'è venduto tanto fino all'estate ma che poi ha rifiutato ed anche troppo.

Le aziende hanno confezionato i loro pacchetti, aggiungendoci tanta batteria e famiglie di prodotto tutte nuove. Varcando ulteriori confini, consegnando altre argomentazioni di vendita, tracciando diverse strade. Resiste la battaglia del prezzo, quella che però poi deve fare i conti coi margini. La qualità resta l'assicurazione migliore, ma non tutti la pensano così. Porte aperte alla primavera, ad un cliente sempre più spigoloso ed esigente, a macchine tutte da spiegare e da far provare, ad officine tirate a lucido, ad esposizioni curate e scaffali ben ordinati, allo specialista già caldissimo. La tavola è apparecchiata, ormai del tutto. Chi romperà il ghiaccio per primo?



EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile

Elisabetta Bellomi
e.bellomi@ept.it

Direzione, Redazione, Amministrazione

Via Pietro Meloni, 11 - 37138 Verona
Tel. +39 348 3908541

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

Pec: ept@pec.it

Redazione

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

Impaginazione

Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT

Tel. +39 348 3908541

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

Stampa

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

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

Prova la soddisfazione di una potatura sempre perfetta.



PowerCut *line*

Da oltre 140 anni progettiamo e produciamo attrezzature con un unico obiettivo: rendere il tuo lavoro più efficiente, più sicuro e più semplice. Grazie alla nostra Powercut Line ad esempio: una **linea professionale di forbici, potatori a catena e legatrici**. Tutti elettrici e alimentati da batterie al litio cordless multi-utensile, per offrire il massimo della praticità e delle performance in ogni situazione. Vieni a scoprire la differenza della **qualità Made in Volpi**.



In campo con te, dal 1879.



IRRORAZIONE / POTATURA / RACCOLTA OLIVE

www.volpioriginale.it

EINHELL

TANTE SFIDE,
UN'UNICA SOLUZIONE.



agenti

- 59** Infinito Campagnola
«I miei primi 45 anni...»

dalle aziende

- 14** RTK, il grande mondo di **Kress Robot**, è il vostro momento
- 31** TC08, risultato assicurato
Tekna firma la qualità
- 44** Il futuro della potatura
è **Volpi Originale**
- 27** Tagliasiepi M18 Fuel
Milwaukee va veloce

e-commerce

- 32** **Simone Mattioli - Margot Masci**
«Il primo grande passo?
Conoscere il cliente»

il punto

- 28** **Alessandro Fontana**
«Facciamoci pagare
per quel che valiamo»

inchiesta

- 46** **Minitransporter**,
motori già accesi
- 16** **Zero Turn**, ci siamo
È l'anno delle conferme

l'opinione

- 10** **Roberto Dose**
«La stagione? Nell'equilibrio
fra richiesta e necessità»

marketing verde

- 56** **Alessandro Di Fonzo**
«Ma si può gestire un'azienda
stando sul furgone?»

mercato

- 60** «I veri indizi soltanto
dopo il primo trimestre»

rubriche

- 36** News
- 62** Vetrina

67 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



19 20 21

Febbraio 2025
Fiera Milano Rho

minelli.elettromeccanica@gmail.com

Since 1965



EP32
DC16,8V 2AH 33,6WH

«LA STAGIONE? NELL'EQUILIBRIO FRA RICHIESTA E NECESSITA'»

«I prestagionali? Più o meno quelli dello scorso anno, ma fondamentale sarà soprattutto trovare il giusto punto d'incontro anche con le aziende fornitrici. Previsioni? Anche il 2025 sarà l'anno del robot, non vedo altre macchine con tanta marginalità»

L'attesa è quasi terminata. Si lavora, nel solito silenzio, nel punto vendita di Roberto Dose. A Tavagnacco, alle porte di Udine, le giornate corrono veloci. Nessuna previsione, nessun azzardo, nessun pronostico. S'attende marzo per capire meglio, il primo segnale da cui intuire qualcosa. Al di là di quel che s'è visto o non visto fino ad ora. Si contano i

giorni, sempre più con l'attenzione alta e il motore caldo. «Siamo in piena preparazione per la stagione. Arrivano i prestagionali, si organizza il lavoro interno, si aggiornano i listini. In più c'è il lavoro d'officina. Gennaio», l'istantanea di Dose, «come sempre è stato bello impegnativo, è mancata solo la ressa della gente in negozio».

Sensazioni?

«Rispetto agli anni scorsi c'è stato un minimo di frenata rispetto a vecchi entusiasmi. Sono tuttavia indicatori parziali, l'anno è appena iniziato. Diamo tempo al 2025, troppo presto ancora. Non credo partiremo a cento all'ora, dalle primissime sensazioni che abbiamo colto. Di sicuro neanche d'inverno, per un motivo o per l'altro, si resta con le mani in mano».

Come s'è regolato stavolta coi prestagionali?

«Premessa: le aziende pretendono sempre di più nonostante non ci sarebbero le condizioni per alzare l'asticella. Per tanti motivi. Eppure non mollano la presa, cercando di portare a casa il più possibile a prescindere dalle situazioni economiche e gli scenari attuali».

La chiave?

«Sempre quella di riuscire a mediare, di trovare l'equilibrio fra l'effettiva richiesta e la reale necessità. Un compromesso non sempre facilissimo. In linea generale i nostri prestagionali sono più o meno quelli dell'anno scorso, nonostante i fornitori chiedano sempre qualcosa in più».





Una rivoluzione di taglio per ogni casa



NAVIMOW

PRATO E CESPUGLI / ROBOT RASAERBA 



Si chiama X3 la serie più evoluta dei robot rasaerba Segway

La **nuova serie Navimow X3** ha un livello di efficienza **due volte più rapido** rispetto alla media del settore. Stabilisce rapidamente i confini virtuali, poi falcia grandi superfici con risultati perfetti.

Il modulo **EFLS 3.0** offre la massima precisione in giardini complessi o intricati. La sofisticata tecnologia **VisionFence 2.0** permette un campo visivo di **300 gradi** grazie a **tre telecamere** e alla pianificazione del percorso con l'**Intelligenza Artificiale**.

Navimow X3 rivoluziona la cura del prato.

Senza fili, senza preoccupazioni
Prati da **1.500 a 10.000 metri** quadri
Capacità di **carica ultra-veloce**
Pendenze fino al 50%
Copertura del segnale estesa



Scopri di più
su Navimow serie X3



**BLUEBIRD
INDUSTRIES**

We are Blue Bird

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |  

Come sono cambiati i prestagionali negli anni?

«Il punto di partenza è l'ambizione da parte delle aziende di portar via qualcosa alla concorrenza. Il mercato ormai è piuttosto maturo, gli equilibri dopo tanti anni ormai ci sono. Aumentare i numeri però vuol dire per i fornitori rosicchiare qualcosa ai propri competitors. La battaglia è quella di portar via clienti e guadagnare posizioni, il famoso indice di penetrazione dove devi essere per forza nella media della zona o del contesto. La partita si gioca lì, questo però in contrapposizione vuol dire che allora i rivenditori devono fare delle scelte. Sono quasi obbligati a farle. La torta in fin dei conti è quella, non puoi pretendere che ogni anno aumenti per grazia ricevuta. Il mercato non è illimitato. È chiaro che anche tu, all'interno della tua azienda, devi decidere una linea che inevitabilmente premierà o scontenterà qualche fornitore. Ci sta».

Quanto ci va davvero di mezzo il rivenditore?

«Se vai dietro a quelle che sono le richieste sempre più pressanti dei fornitori in qualche maniera vai fuori budget. Accontentare tutte le pretese vuol dire aumentare il magazzino, caricarsi di merce che poi non riesci a vendere, andare fuori giri. Dall'altro punto di vista però questa può essere anche un'opportunità per il rivenditore, per il semplice fatto di dover fare una scelta ferma in termini di proposta che può assicurarti in effetti una certa identità. Dove prima o poi comunque arriveremo».

Questione sempre aperta d'altronde...

«Avere un po' tutto di tutti in effetti non è proprio una strategia così azzeccata. La specializzazione e la proposta commerciale devono avere dei caratteri chiari. Un'identità forte, per l'appunto, che

sia riconoscibile ed il più possibile vincente. Poi ognuno nella propria realtà prenderà le sue decisioni. Ma che siano precise, chiare e con una certa credibilità. Questo è sempre più importante. Ne va anche dell'immagine, non solo della continuità di prodotto e del servizio. Senza dover cambiare bandiera ogni anno a seconda delle migliori o più svantaggiose condizioni del prestagionale. Per questo la selezione, anche ovvia, può diventare lo spunto per fare un salto di qualità. È una valorizzazione ulteriore. Un plus riuscire a creare un'identità precisa. Definita. Riconoscibile. Leve ulteriori che qualificano l'azienda».

Curiosità: ma l'esclusiva di zona esiste ancora?

«Sempre meno per la verità, proprio perché c'è sempre più necessità da parte dei costruttori e dei distributori di essere capillari. Le zone riservate sono ormai poco più che un ricordo».

C'erano fino a che punto una volta?

«Massì, c'erano dei veri e propri contratti firmati. Che poi venissero rispettati fino in fondo, al 100%, non ne sono così sicuro. Ma quello era naturalmente un problema dei rivenditori, non tanto dei nostri fornitori. Il "fuori zona" è sempre esistito, anche quando non si poteva fare. Adesso il mercato è talmente ampio e libero, compreso il fattore online, che pretendere esclusive o garantire esclusive è onestamente un'utopia».

Sarà il 2025 di quale macchina in particolare?

«Secondo me sempre e ancora del robot, non vedo altri mercati in cui possano esserci degli exploit diversi rispetto agli anni scorsi. Non intravedo categorie di prodotto che possano effettivamente avere un margine di crescita superiore al robot».



VESCO®
MADE IN ITALY



IL MASSIMO INDISPENSABILE !



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



Un'altra carta d'alto peso specifico per il rivenditore, ricchissima di argomentazioni e più che mai proiettata verso il futuro. La cura dei dettagli al primo posto, più tanti punti fermi. Dalla precisione di taglio all'installazione semplificata. Fino alla sostenibilità

RTK, IL GRANDE MONDO DI KRESS ROBOT, È IL VOSTRO MOMENTO

Nel mondo delle attrezzature da giardino, sta prendendo forma una rivoluzione: i robot tagliaerba con tecnologia RTKⁿ (real-time kinematic network). Non si tratta solo di un progresso tecnologico, ma di un'enorme opportunità per i rivenditori, pronti a soddisfare una domanda in costante crescita.

Perché scegliere la tecnologia RTKⁿ di Kress

La tecnologia RTKⁿ elimina i cavi perimetrali e garantisce una precisione millimetrica su qualsiasi tipo di terreno, anche quelli più complessi. I clienti cercano sempre più soluzioni che uniscano efficienza, risparmio di tempo e rispetto per l'ambiente. Con i robot Kress RTKⁿ puoi offrire una risposta concreta a queste esigenze.

Cosa rende i robot Kress RTKⁿ la scelta ideale

- **precisione al centimetro:** grazie alla tecnologia RTKⁿ, i robot assicurano risultati impeccabili, anche su grandi superfici;
- **installazione semplificata:** addio ai cavi perimetrali e alle antenne esterne, per un'installazione rapida e un utilizzo immediato;
- **adatti a tutti gli scenari:** dalle grandi proprietà private ai campi sportivi, scuole e campus, la gamma Kress soddisfa ogni esigenza;
- **sostenibilità al primo posto:** prodotti eco-friendly che riducono consumi e impatto ambientale.



Scansiona
per chiedere
maggiori
informazioni

Un modello di business vantaggioso per i rivenditori

Con Kress, non è necessario alcun investimento iniziale. Il nostro modello di business garantisce margini di profitto elevati, difficilmente riscontrabili nella concorrenza, offrendo un'opportunità unica per i rivenditori di entrare in un mercato in espansione senza rischi finanziari.

Supporto completo per il tuo successo nel settore

Kress non è solo un fornitore, ma un Partner che ti accompagna verso il successo:

- **formazione specializzata:** forniamo tutte le conoscenze per valorizzare al meglio i nostri prodotti
 - **materiali di marketing personalizzati:** strumenti promozionali per attirare e fidelizzare la clientela
 - **assistenza tecnica dedicata:** un team sempre disponibile per supportarti in ogni fase
- Amplia il tuo business, conquista nuovi clienti e diventa leader nel settore del giardinaggio. Contattaci oggi e scopri come portare il tuo lavoro nel futuro.

Kress: il futuro del giardinaggio, oggi.

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

RTKⁿ

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.

Kress® 

Scopri di più
www.kress.com/it-it

Forte la spinta delle aziende, fertile il terreno come il mercato ha confermato negli ultimi periodi. La palla passa adesso nelle mani del rivenditore, pronto a raccogliere tutto quel che s'è seminato finora

ZERO TURN, CI SIAMO È L'ANNO DELLE CONFERME

C' è fermento attorno agli Zero Turn. Veloce, quindi pratici, quindi accattivanti, in linea con quella che è stata, l'anno scorso, l'impennata dei trattorini. Parente stretto di una famiglia piuttosto effervescente di recente, con parecchi margini da ricavare già nei prossimi mesi. I piani tutti disegnati, i rivenditori stimolati a dovere, i grafici delle vendite pronti ad essere vivacizzati dai numeri.

LA SITUAZIONE. La base è interessante, alimentata dall'ultimo capitolo della storia. Da un anno, quello appena passato, davvero non male.

«Il 2024 è stato un anno estremamente positivo per noi nella categoria Zero Turn», racconta l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «con una domanda elevata che ha confermato l'interesse crescente dei prodotti, sia tra i professionisti che tra gli appassionati del giardinaggio. La tendenza verso macchine sempre più performanti e versatili ha spinto a un aumento delle vendite. E Blue Bird ha risposto a questa crescente richiesta con un'offerta sempre più completa e diversificata».

«Il mercato degli Zero Turn in Italia», la premessa di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «non è certamente quello degli Stati



INCHIESTA

Uniti. Tra tutte le categorie di questi prodotti si può parlare di circa 2000-2500 macchine vendute sul mercato italiano, in maggior parte con motorizzazione a benzina. Tra la stagione 2022 e 2023 si era registrato un calo di mercato, che crediamo sia in recupero per la stagione 2024. La nostra gamma a batteria Ego è stata introdotta di recente con ottimi numeri nel 2023, che sono un po' calati nella stagione 2024».

«Confermiamo», il quadro di Andrea Galliadi, sales country manager Italy di **Cramer**, «un continuo e progressivo interesse verso questa tipologia di macchine da parte dei manutentori. Nella maggior parte dei casi in cui gli operatori hanno provato le nostre macchine sul campo, l'interesse iniziale è divenuto processo di acquisto e poi soddisfazione di utilizzo. Contiamo su un trend positivo anche per il 2025».

«Per noi è un comparto importante. Con la gamma Ferris e Snapper», rileva Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e comunicazione di **Fia-**



Grillo

ba, «riusciamo ad oggi a coprire sia le richieste di professionisti sia di hobbisti evoluti. Il 2024 ha mostrato ancora una crescita e, sebbene il grande secco in alcune zone o la troppa pioggia in altre non sia stata d'aiuto, possiamo ritenerci davvero soddisfatti».

«Per noi il 2024 è stato il primo anno di vendita per questa categoria di macchinari, ma siamo

zero turn



ENCORE *is back!*

**Vuoi informazioni?
Contattaci, risponderemo
a tutte le tue domande**

**IMPORTATORE ESCLUSIVO
PER L'ITALIA:**

OBERTO

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

Blue Bird



contenti», la soddisfazione di Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «perché i nostri clienti hanno risposto bene e abbiamo ampiamente superato i nostri obiettivi di vendita».

«Per l'anno 2024», il punto di Roberto Foti Belligambi, territory sales manager Turf & Golf di **John Deere Italiana**, «ci riteniamo abbastanza soddisfatti per l'andamento di questa linea di prodotto la quale ha fatto rilevare un trend simile a quello dell'anno precedente, sia per la gamma consumer che per quella professionale».

«Questa è per noi», il quadro di Marco Ravera, direttore commerciale di **Oberto**, «la prima stagione con le macchine Zero Turn. Abbiamo scelto la Encore perché anche con la nostra esperienza

di lunga data nella commercializzazione di macchine da giardinaggio siamo stati stupiti nel trovare un prodotto di altissima qualità a un prezzo così competitivo. Encore è un marchio storico che è già stato commercializzato in Italia e sappiamo aver lasciato un ricordo positivo ai suoi clienti. Ci aspettiamo quindi che il suo ritorno sul mercato riscuota grande successo».

PASSI DECISI. Linee sempre più profonde, macchine sempre più performanti, offerte sempre più complete. «Negli ultimi anni, l'evoluzione dei tagliaerba Zero Turn è stata costante. **Blue Bird**», ribadisce l'ufficio marketing dell'azienda vicentina, «ha lavorato per ampliare la gamma, introducendo nuovi modelli che rispondessero a esigenze diverse: dai piccoli giardini residenziali a terreni più estesi e complessi. In questo processo, l'azienda ha puntato sulla qualità e sull'affidabilità. I modelli come ZTR 46 L PRO, il ZTR 50 PRO e il ZTR 50 L PRO, sono caratterizzati da motori potenti come il Loncin LC2P77 e il Kawasaki FR691V, trasmissioni idrostatiche per un controllo preciso, e una varietà di opzioni di taglio fra mulching o scarico laterale. La larghezza di taglio varia da 1160 mm a 1270 mm, offrendo soluzioni per giardini di diverse dimensioni. I modelli sono inoltre dotati di accessori utili come i fari LED, i roll-bar per la sicurezza e, nel caso del ZTR 60 K PRO, un sistema di sospensioni deluxe e una velocità di avanzamento di 16 km/h, rendendolo ideale per lavori intensivi su terreni più estesi. Questo modello è senza dubbio il punto di forza della nostra offerta. Con il potente motore Kawasaki FX730V, una larghezza di taglio di 1524 mm e una velocità di avanzamento di 16 km/h, si distingue per la sua robustezza e per il comfort che garantisce, rappresentando una scelta di eccellenza per chi cerca prestazioni di alto livello. Con il modello ZTR 60 K PRO, Blue Bird continua a consolidare la sua posizione offrendo soluzioni pensate per ogni tipo di esigenza e garantendo la massima soddisfazione dei nostri clienti».

«Si è lavorato molto», lo scenario di Alessandro Barrera di **Brumar**, «per offrire una guida confortevole ed una riduzione delle vibrazioni, per garantire un minor affaticamento durante le ore di utilizzo. L'introduzione di modelli con guida a volante ha permesso anche al privato esigente di avvicinarsi a questa tipologia di prodotti, con molta più facilità ed abitudine in confronto ai modelli con guida a leve utilizzata quasi esclusivamente



Cramer

SILENZIOSI FUORI POTENTI DENTRO



SPORTELLI APRIBILI
Manutenzione e
ispezione agevolate

PREDISPOSIZIONE ATS
Per l'avvio automatico
in caso di blackout



fullpower



ZBG 8003 SEA



ZBG 11003 SEA

**STESSA POTENZA
IN MONOFASE
E TRIFASE
PER L'ESTREMA
FLESSIBILITÀ OPERATIVA**

La silenziosità e il design elegante li rendono indicati per l'utilizzo in ambito residenziale, aziendale, d'ufficio e hobbistico.

Scopri la linea di generatori silenziati a benzina Zanetti Motori.

Scopri tutti
i prodotti
ZANETTI MOTORI



ZANETTI MOTORI, L'AFFIDABILITÀ DI UN MARCHIO.

zanettimotori.it

Since 1960
ZANETTI
MOTORI

da professionisti. Anche in questa categoria di prodotti ci aspettiamo un'evoluzione importante con l'introduzione di modelli a batteria di cui Ego è stato uno dei primi protagonisti».

«Le nostre macchine hanno un profilo altamente tecnologico. OptimusZ», sottolinea Andrea Galliadi di **Cramer**, «è la gamma di trattori a raggio zero a batteria più avanzata al mondo. Non solo superano la produttività dei tradizionali trattori a benzina e diesel, ma sono dotati di caratteristiche innovative consentendo agli operatori di svolgere il lavoro più velocemente e per l'intera giornata. OptimusZ sono alimentati dalla batteria della serie LFP Mega ad alta tensione da 82 V. Questa batteria fornisce una potenza equivalente a quella di un motore a benzina o diesel da 70 Hp per affrontare con sicurezza le applicazioni più impegnative. Con il sistema PowerTraQ™ Smart Drive™ sono state eliminate le trasmissioni, che richiedono molta manutenzione, e sono state sostituite con i più compatti motori a mozzo su ruota, che garantiscono la migliore agilità, il controllo della trazione su qualsiasi terreno e la massima potenza. Inoltre i motori lama raggiungono e mantengono una velocità costante di 19.000 g/min, assicurando così che il trattore non rallenti o si blocchi mai in condizioni di erba bagnata o pesante. Tutti i modelli dispongono di luci per poter lavorare in condizione di scarsa luminosità, vedi alba e tramonto, e per una maggiore sicurezza dell'operatore grazie ad una visibilità del

mezzo a 360°. È presente anche la presa ETO per l'alimentazione di accessori complementari per rendere ancora più agevole il lavoro dei manutentori. Nel 2025 è disponibile il soffiatore ETOBL51 che grazie alla connettività bluetooth è comandato e regolato dalla posizione di guida. L'OptimusZ offre un notevole risparmio sui costi, eliminando le spese per benzina e gasolio e riducendo al minimo la manutenzione. Per il modello centrale di gamma, da 152 cm larghezza di taglio, il risparmio di costi (in tre anni) rispetto ad un modello equivalente con motore termico è di oltre quindicimila euro».

«Oggi le macchine», l'istantanea di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «sono tutte con tecnologie di taglio polivalenti fra scarico laterale, mulching, scarico posteriore e mezzo mulching. L'utente ha quindi la possibilità di scegliere l'allestimento di sfalcio più adeguato alle sue necessità».

Grillo può contare sul suo storico FX27, la cui maneggevolezza è assicurata dalla guida idrostatica a leve, le dimensioni compatte ed il motore ad alte performances, permettono di tagliare il prato a grande velocità. Anche gli spazi ristretti e ambienti ricchi di ostacoli, con Grillo FX27 non saranno più un problema. Il taglio avrà sempre un'ottima finitura sia in modalità mulching, adatto per sminuzzare l'erba con tagli frequenti, sia in modalità scarico posteriore adatta all'erba molto alta. Facile passare dal taglio mulching allo scarico posteriore. La leva «Quick Shift» permette di cambiare modalità di lavoro, rimanendo comodamente seduti al posto di guida. Il piatto a tre lame è largo 132 cm. Si trova in posizione avanzata e totalmente a sbalzo rispetto all'operatore per facilitare l'avvicinamento agli ostacoli e permette una maggiore visibilità di lavoro. Il baricentro di Grillo FX27 è particolarmente basso. Il perfetto bilanciamento dei pesi è concentrato sulle larghe ruote motrici a battistrada "garden", lasciando leggera la parte posteriore del rasaerba. La pressione specifica sul terreno è sempre bassa. Questo permette ad FX27 di avere un'ottima aderenza su terreni piani e inclinati, senza aggredire il manto erboso. Il taglio in pendenza risulterà sempre facile e affidabile grazie al sistema "Anti-Lift" ovvero un dispositivo idraulico e totalmente automatico che permette alla ruota piroettante posteriore di rimanere sempre appoggiata al terreno. La combinazione di questi accorgimenti consente a Grillo FX27 di muoversi con agilità in forti pendenze fino al 40%, e tagliare in





KRAMP

It's that easy.

ATTREZZATURE FORESTALI?



SÌ, LE ABBIAMO.



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

costa fino al 30%, con la massima stabilità e sicurezza. La trasmissione idrostatica con pompe/motori integrati è comandata direttamente dalle leve di guida. La velocità di FX27 è a variazione continua dai 0 ai 12 km/h. Il motore potente e il piatto con larghezza di taglio di 125 cm permettono di completare il taglio in un tempo da record. L'apparato di taglio è innovativo e garantisce una finitura sempre ottimale. Con la possibilità di scelta tra un taglio mulching o a scarico posteriore, FX27 riesce sempre ad essere 100% efficace. La leva «Quick Shift» consente di cambiare modalità di taglio rimanendo comodamente seduti al posto di guida. Semplice anche la regolazione dell'altezza di taglio. Il comando elettrico si trova nella plancia a destra della poltroncina di guida ed è possibile azionarlo anche durante il taglio. La regolazione va da 30 a 85 mm ed è continua ad infinite posizioni, dotazione indispensabile per un ottimo mulching.

«Le macchine sono sempre più performanti. Oggi i giardinieri, principale pubblico per questi prodotti, vogliono macchine efficienti», lo scenario di Daniele Bianchi di **Grin**, «che gli permettano manutenzioni veloci. Ma anche macchine molto compatte facili da manovrare e trasportare. Il taglio senza raccolta si è evoluto permettendo prestazioni fino a poco tempo fa impensabili».

«Principalmente l'evoluzione», osserva Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «è stata quella relativa all'introduzione di diversi dispositi-



Oberto



Brumar

vi elettronici di contro, dovuta in prevalenza all'introduzione dei nuovi motori Stage V in linea con le Direttive Comunitarie in materia di emissioni. Questo ha consentito, per quanto ci riguarda, la possibilità di poter implementare, anche per questo tipo di prodotto, la nostra soluzione di connettività con i nostri sistemi esclusivi JDLink™ e John Deere Operations Center™».

FATTORE-ROBOT. Il mercato degli Zero Turn, almeno per adesso, non s'è sovrapposto a quello dei rasaerba-robot, naturalmente a suo agio negli spazi strettissimi e di casa ormai pure nelle grandi aree.

«Al momento questo segmento di prodotto», prosegue Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «semberebbe non aver risentito molto della concorrenza dei robot tagliaerba soprattutto nel mercato di media e alta fascia».

«A mio avviso», il parere di Daniele Bianchi di **Grin**, «il robot non incide molto sulle vendite delle macchine Zero Turn. Le principali aree di manutenzione a cui sono dedicati i nostri macchinari zero turn sono poco adatte al taglio robotizzato». «È un po' presto per dare giudizi di cambiamento di mercato in questo senso. Al momento», osserva Alessandro Barrera di **Brumar**, «i numeri degli Zero Turn sono abbastanza stabili ed il robot tosaerba per grandi dimensioni non ha inciso particolarmente sui modelli professionali a raggio zero. Il futuro è quindi tutto da verificare».

«Le Zero Turn», la certezza di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «restano comunque un punto di riferimento anche per le grandi aree. Al momento non sentiamo e vediamo contrasti con i robot».

TEKNA
AGRICULTURAL MACHINERY

CIPPATORE
TC08



Può essere equipaggiato con un motore a benzina 4 tempi da 270 cm³ o da 390 cm³, grazie alla frizione di azionamento di serie.



Tramoggia di opportune dimensioni.



VIA DELLE COMUNICAZIONI Z.I. - 72017 OSTUNI (BR) - ITALY

TEL: +39 0831 304573  WWW.TEKNA-SRL.COM  INFO@TEKNA-SRL.COM

SALE L'ATTESA. Di aspettative ce ne sono un bel po', anche giustificate considerate le premesse. «Guardando al 2025», l'orizzonte dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «prevediamo un andamento altrettanto positivo, se non ancora più favorevole, rispetto al 2024. Con l'aumento della domanda di soluzioni professionali per la cura del verde, l'azienda è pronta a rispondere con modelli e innovazioni tecnologiche che garantiranno prestazioni sempre superiori. La nostra attenzione è rivolta a soddisfare al meglio le esigenze dei clienti, mantenendo alta la qualità dei prodotti e anticipando le tendenze di mercato».

«Per la stagione 2025», l'obiettivo di Alessandro Barrera di **Brumar**, «puntiamo ad un importante rilancio della gamma, con una proposta promozionale che prevede la fornitura gratuita di 4 batterie da 10 Ah per ogni trattorino Zero Turn acquistato. Se la stagione ci supporterà, vogliamo ritornare ed incrementare i buoni numeri ottenuti nella stagione di presentazione, certi ormai di una qualità ormai consolidata, che ci garantisce di reggere il confronto con paritetici modelli a scoppio, offrendo vantaggi non indifferenti come la facilità d'uso ed il rispetto dell'ambiente. Sono al momento disponibili tre i modelli: due con guida a barra rispettivamente con larghezza di taglio da 107 cm a due lame e da 132 cm a tre lame. Il terzo modello è un 107 cm con l'innovativa guida a volante E-Steer Technology, fiore all'occhiello della gamma. Gli Z6, la sigla degli Zero Turn di Ego, offrono la potenza equivalente di un motore a benzina da 22 cavalli e

permettono un'autonomia di taglio fino a 10.000 mq con sei batterie da 12 Ah. Possono comunque funzionare con una potenza minima di 15 Ah. Di serie dispongono di un caricabatterie rapido che può ricaricare quattro batterie da 10 Ah in meno di due ore».

«La gamma 2025», evidenzia Andrea Galliadi di **Cramer**, «è cresciuta e consta pertanto ora di ben sei modelli, partendo dallo stand-on ZTC92 da 92 cm di larghezza di taglio fino allo ZTC182R da 182 cm con scarico posteriore e mulching. Quest'ultimo grazie alla batteria MEGA 36K è in grado di fornire un'autonomia fino ad otto ore».

«Difficile prevedere adesso che stagione sarà. I prestagionali», la fiducia di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «hanno però già detto che la Zero Turn sarà sicuro protagonista della prossima stagione». «Vorremmo aumentare le occasioni», l'anticipazione di Daniele Bianchi di **Grin**, «per far provare la nostra linea agli utilizzatori. Abbiamo in programma tantissimi eventi come fiere e demo day. Siamo sicuri che questa sia la strada corretta per aumentare le vendite».

«Per quanto ci riguarda», sottolinea Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «siamo confidenti di conquistare ulteriore quote di mercato grazie all'introduzione nella gamma domestica del modello a batteria ZTrak Z370R, una macchina completamente elettrica ma senza compromessi. Robustezza, affidabilità, qualità e operatività pressoché identiche alle sorelle alimentate a benzina ma con vantaggi di: emissioni zero, rumore zero e manutenzione zero».

COLONNE PORTANTI. Punti forti in serie, gli Zero Turn hanno tutto per convincere il mercato una volta di più. «La nostra offerta per questa tipologia di prodotti», evidenzia Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «comprende solo modelli con alimentazione a batteria tramite la piattaforma EGO. Ed è sicuramente il punto forte di cui disponiamo, che permette, con le stesse batterie utilizzate per gli Zero Turn, di alimentare oltre cento attrezzi Ego Power+ per la manutenzione del verde e del tempo libero».

«**Cramer**», spiega Andrea Galliadi, «ha avviato un programma di manutenzione per gli utenti professionali che prevede una garanzia di cinque anni sulla gamma Optimus ZTR o 2.000 ore di utilizzo. Il programma di manutenzione riguarda l'assistenza meccanica ed elettrica. I relativi controlli forniscono un valore aggiunto al prodotto e





OPTIMUS™



LA PIÙ VASTA GAMMA DI ATTREZZI AD ALTISSIME PRESTAZIONI PER AFFRONTARE LE PIÙ COMPLESSE APPLICAZIONI PROFESSIONALI.

Gamma Optimus - Un nuovo standard per le macchine professionali a batteria! E' stata progettata e costruita per offrire, agli operatori professionali, le migliori prestazioni in ogni categoria di prodotto. L'impressionante gamma comprende trattori zero turn, attrezzi portatili, rasaerba per tutti i terreni, soluzioni di ricarica e potenti batterie CORE.



Fiaba

saranno effettuati dal concessionario locale autorizzato. Inoltre è possibile fornire una prima assistenza da remoto grazie alla connessione 4G».

«I marchi sono sempre due: Ferris per la linea professionale e Snapper per l'hobbista evoluto. Tutti i prodotti Snapper», la fotografia di Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e comunicazione di **Fiaba**, «hanno una caratteristica in comune, ovvero la qualità, parte integrante di ogni macchina da giardino. Sono dotati di affidabili trasmissioni idrostatiche per un facile utilizzo e manovrabilità, l'ampia scelta del tipo di taglio a seconda delle proprie esigenze rendono queste macchine uniche. Con il loro robusto piatto Fab Centrecut non si fermano davanti a nulla, offrendo prestazioni di taglio sempre ottimali. Possono tagliare erba alta e fitta, con massima durata nel tempo, rispetto ai piatti stampati crea un maggior flusso e volume d'aria migliorando così la capacità di taglio ed ha una garanzia a vita sulla scocca. L'innovativo piatto di taglio con tecnologia è progettato per essere configurato in diverse tipologie di taglio montando i relativi accessori in dotazione o a richiesta. Questo sistema consente di passare facilmente da scarico laterale, scarico posteriore, mulching 50% e mulching 100%. Le Zero Turn Ferris aiutano a lavorare più velocemente, raggiungendo risultati migliori e con una maggiore facilità. Questo grazie ad innovazioni, qualità e prestazioni senza compromessi. Il primo percorso di innovazione è iniziato sviluppando il sistema brevettato Ferris di sospensioni per tagliaerba, rendendo possibile un taglio più veloce, senza rallentamenti, anche su terreno accidentato. Questo tipo di innovazione è proseguito ampliando la gamma Zero Turn

dotate di sospensioni. I piatti di taglio, progettati per funzionare assieme al sistema di sospensioni, offrono un maggiore controllo per un risultato perfetto in minor tempo». Fiore all'occhiello di Ferris la nuova 500S, macchina robusta con un'elevata potenza e ottima manovrabilità. Grazie alla sua struttura compatta, la 500S è in grado di muoversi in spazi ristretti senza rinunciare alle prestazioni. Il capiente serbatoio, le grandi ruote motrici per una migliore trazione ed il sistema di trasmissione professionale la rendono davvero unica. Il sistema di sospensioni brevettato con ammortizzatori coassiali e l'assale oscillante anteriore con ammortizzatori permette di affrontare con il massimo del comfort giornate intere di lavoro. Il nuovissimo piatto Triple offre inoltre grandissima versatilità. Scarico posteriore, scarico laterale e due livelli di mulching sono racchiusi in un'unica soluzione.

«La linea XM di **Grin**», la panoramica del responsabile commerciale e marketing Daniele Bianchi, «è composta da tre macchine uniche nel loro genere. La capacità di polverizzazione dell'erba del piatto di taglio e l'aspetto che più ci differenzia sul mercato. Anche in condizioni di taglio difficili lo sfalcio risulta di grande qualità. Grin XM è un tagliaerba Zero Turn utile per quelle manutenzioni dove i trattorini risultano ingombranti e invece i tagliaerba classici troppi piccoli e lenti nella manutenzione».

«Oltre alla rinomata qualità, affidabilità ed efficienza delle nostre macchine», sottolinea Roberto Foti Belligambi, territory sales manager Turf & Golf di **John Deere Italiana**, «il nostro maggior punto di forza è da sempre la nostra rete di concessionari esclusivi, capaci di supportare e rispondere ad ogni necessità dei nostri clienti, che siano privati, professionisti o specialisti del verde sportivo».

«Proponiamo tre diversi modelli», la panoramica di Marco Ravera, direttore commerciale di **Ober-to**, «equipaggiati con un solido piatto saldato e tre lame. Serie Arrow, macchina da 21,5 cavalli con due possibili dimensioni del piatto (117-127 cm). Serie Edge, macchina professionale di stazza e potenza importanti, anch'essa con due diverse dimensioni del piatto (122-132 cm) e motore da 24 cavalli. Serie Edge Pro, con motore Kawasaki da 25 cavalli, serbatoio da 60 litri e piatto da 132 cm per chi pretende il massimo delle prestazioni». Ottime basi da cui partire e ricominciare, più forti di prima.



Lame a tripla affilatura, grande velocità di lavoro, potenza e comfort per i paesaggisti professionisti. Macchine d'alta qualità, più il valore della batteria M18 Redlithium compatibile con altri suoi 315 utensili

TAGLIASIEPI M18 FUEL™, MILWAUKEE® VA VELOCE

milwaukee

Milwaukee® presenta i nuovi taglia siepi **M18 FUEL™** da 60 cm e 75 cm, progettati per soddisfare le esigenze dei professionisti della manutenzione del verde. Con lame a tripla affilatura da 60 cm o 75 cm e un passo di 32 mm, sono in grado di affrontare e rimuovere rapidamente più materiale rispetto ai principali concorrenti, permettendo di completare i lavori in minor tempo.

Dotati del potente motore brushless **POWERSTATE™**, questi taglia siepi offrono prestazioni eccezionali, consentendo di tagliare rami fino a 25 mm di spessore. Perfetti per lavori di potatura, rimozione e rinnovo, i nuovi taglia siepi sono ideali anche per le applicazioni più impegnative. L'efficienza è garantita dalla capacità di completare rapidamente le operazioni, mentre il controllo superiore permette di ottenere tagli precisi e puliti.

Il design ergonomico include una impugnatura rotante a cinque posizioni, per una manovrabilità ottimale e un comfort duraturo durante l'uso. Inoltre, la protezione alla punta delle lame previene danni alle superfici e ne prolunga la durata. In più, è sempre incluso il deflettore, abile alleato nella pulizia quotidiana.

I taglia siepi **M18 FUEL™** sono alimentati dalla batteria **M18™ REDLITHIUM™**, compatibile con oltre 315 utensili della linea **Milwaukee 18 Volt**. Funzionano con ogni batteria della piattaforma, ma offrono il miglior rapporto tra comfort, potenza e autonomia con la batteria **M18 FORGE™** da 8 Ah, con cui si è in grado di lavorare per oltre 60 minuti ininterrottamente. Disponibili in versioni da 60 cm e 75 cm, i nuovi taglia siepi **Milwaukee®** sono la scelta ideale per chi cerca potenza, precisione e affidabilità, in soli 4.5 kg di peso.



Scopri di più su it.milwaukeetool.eu

informazione pubblicitaria

«FACCIAMOCI PAGARE PER QUEL CHE VALIAMO»

Preso da mille faccende, chiamato da più parti. Voci ad accavallarsi, il negozio che si mette in moto, l'ordinario della giornata a mescolarsi con il dietro le quinte. E i pensieri alla nuova stagione. Una giornata come tante altre per Alessandro Fontana nella sua Rivergaro, provincia di Piacenza, nello storico punto vendita Fontana 1950 dove è ormai tutto pronto. Per la primavera, per i primi titoli del mercato del giardinaggio ma anche di certa agricoltura, per capire quali saranno le prime correnti dettate dall'utilizzatore che sia il privato o il manutentore. Antenne dritte, fin dal calcio d'inizio, dopo un anno buono ma che qualche indicazione l'ha suggerita. Non resta che mettere tutto in pratica adesso, per cominciare subito col piede giusto. Fra venti a favore, ma anche contrari.

«L'augurio è che la stagione parta il prima possibile. L'inverno non è stato rigido dal punto di vista climatico», la prima fotografia di Fontana, «ma lo è stato sotto il profilo commerciale. S'è fatto poco in questi mesi, anche se era piuttosto prevedibile per certi versi. Così pensi prima di tutto a quel che sarà».

Aver fatto poco d'inverno può significare un avvio della stagione con un certo anticipo?

«No, non c'è un nesso. Il mercato del giardinaggio è maturo, semplicemente. Si può anche far poco ed iniziare la stagione tardi. Non possiamo sapere quale sarà il trend dei prossimi mesi, tantomeno quando la stagione partirà».

L'anno scorso rimase sorpreso in positivo per la richiesta di

«Basta coi prodotti di primo prezzo, cercheremo di imporre il più possibile la macchina di qualità. E al cliente che avrà altre pretese consiglieremo di rivolgersi ad altri canali. Metterei la firma per fare i numeri dello scorso anno, ma con margini superiori. Giusto che alla nostra esperienza e al nostro servizio si dia il giusto peso. Mi auguro anche che le aziende facciano magazzino per rispondere subito alle nostre richieste. Non sempre succede»

macchine di qualità. Crede che la linea rimarrà la stessa anche ora?

«Quella bisogna mantenerla, seguirla e se possibile innalzarla. Si fa già fatica così, a maggior ragione è necessario affidarsi a buoni prodotti oltre a valorizzare noi stessi. Facendoci pagare per quel che valiamo. Basta quindi coi prodotti di primo prezzo e con margini assai limitati, seguiremo sempre più la macchina d'alto valore e i prodotti che più ci rappresentano. Altrimenti arriviamo a fine anno e ci rendiamo conto che la coperta era corta. D'accordo aver venduto, ma allora evidentemente ci siamo fatti pagare poco».

Previsioni?

«Inutile farne, l'importante sarebbe anche solo mantenere i numeri dello scorso anno. Difficile ipotizzare una crescita nel 2025, piuttosto vediamo di conservare la stessa costanza che abbiamo avuto nel 2024».



PELLENC

ATTREZZATURE PROFESSIONALI
A BATTERIA

HELION 3

HELION 3 POTENZA SENZA PARAGONI

Un'eccezionale capacità di taglio
che consente di potare
in tutta sicurezza
sezioni di diametro fino a 3 cm



Fino a che punto si può riuscire ad imporre la qualità?

«Fin quanto il cliente capisce che una macchina di alta fascia garantisce una resa migliore, al di là del fatto che costi di più di un'altra di livello inferiore. Se invece non lo capisce e dovesse quindi chiederci un prodotto di fascia inferiore allora dico che è giunto il momento di dire di no. Se il cliente vuole la nostra esperienza ed il nostro servizio deve prendere quello che gli offriamo noi. Se invece vuole comprare quello che vuole lui è giusto che si indirizzi verso altri canali ed altri distributori».

Passo obbligato ormai?

«Per una struttura importante come la nostra sicuramente, altrimenti correremmo il rischio di realizzare tanti volumi ma con poco valore. E questo non è più sostenibile».

C'è una macchina principe che intravede all'orizzonte?

«Il trattorino, ancora il trattorino. Nelle ultime due stagioni ha fatto registrare un trend davvero positivo. Quindi spingerei ancora in quella direzione, naturalmente il prodotto di fascia medio-alta».

Il suo motto del 2025?

«Stare attenti a tutto, senza trascurare nemmeno una virgola. Compresa le cose più banali, quelle che se ripetute nel quotidiano alla fine dell'anno creano vere problematiche. Attenzione massima in tutta la filiera, a monte a partire dai nostri fornitori. Senza farsi prendere come è stato in passato dalla frenesia e quindi fare grossi ordini, ma acquistare ripetutamente. E trovare partner sempre più affidabili, quelli che ti seguono davvero in tutto e per tutto».

Il messaggio ai vostri fornitori?

«Per andare avanti bisogna andare avanti insieme, studiare la strategia giusta affinché il prodotto venga veicolato a dovere verso il cliente finale in modo tale che al rivenditore rimanga anche il giusto margine. E di non sostituirci ai loro magazzini. Abbiamo visto negli ultimi anni come l'azienda rispetti la programmazione iniziale ma poi quando hai bisogno di altre macchine il fornitore non le ha proprio perché non fa magazzino come dovrebbe».

Cosa è mancato soprattutto nel vostro inverno?

«I prodotti tipici della stagione, vedi soprattutto motoseghe e soffiatori. Ci sono ora tanti prodotti "sostitutivi" come tante forbicine a batteria che di fatto hanno rimpiazzato la motosega da potatura. Molti privati hanno inoltre il taglio della legna. Ci sono tante variabili che comunque sono andate ad impattare sul mercato della motosega».

Metterebbe la firma perché la stagione partisse quando?

«Ai primi di marzo, anche se ovviamente non è detto che partire prima vuol dire fare di più. Si può anche cominciare presto e finire presto. Tutto è legato poi al fattore meteorologico. Di sicuro se cominci prima ne guadagni in fiducia e coraggio».

Il suo personalissimo stato d'animo?

«Carico, ma anche sempre agitato».

Perché agitato?

«Perché i collaboratori, la pietra miliare del nostro lavoro, quelli che ti danno la possibilità di delegare e di toglierti qualche pensiero di troppo si fa sempre più fatica a reclutarli. Una lacuna sensibile, con cui tutti noi rivenditori dovremo continuare a convivere».



Un nuovo cippatore, soluzione d'alto livello col rigoroso marchio del Made in Italy e numerosissimi valori aggiunti. Dall'idea fino alla realizzazione. Tanto da incontrare ben presto i consensi del mercato

TC08, RISULTATO ASSICURATO TEKNA FIRMA LA QUALITA'

Il cippatore a scoppio **TEKNA TC08** è ideale per la triturazione di potature fresche con diametro max di 8 cm. Grazie a una tramoggia di ampie dimensioni e a un rotore con due lame più due contro-lame reversibili, la macchina sminuzza efficacemente i rami, coadiuvata da otto martelli interni che riducono i residui in cippato di alta qualità. Una volta essiccato, il materiale prodotto può alimentare caldaie a cippato o essere trasformato in pellet, oltre a prestarsi per compostaggio e pacciamatura.

Il Cippatore a scoppio **TC08** è disponibile con motori a benzina 4 tempi da 270 cm³ o 390 cm³, dotati di trasmissione a cinghia e frizione meccanica per avviamenti facili. Due ruote e comode maniglie integrate agevolano la movimentazione su terreni pianeggianti, mentre per zone impervie o in pendenza è prevista la versione cingolata. Quest'ultima si ottiene tramite un kit di montaggio dedicato e lo smontaggio del cassone, consentendo l'installazione su tutte le motocarriole cingolate **TEKNA**.

Robusto e affidabile, il cippatore a scoppio **TEKNA TC08** vanta la qualità del made in Italy, ideale per professionisti e hobbisti alla ricerca di un sistema pratico ed efficiente. Grazie alla struttura solida e alla tecnologia avanzata, semplifica la gestione delle potature e minimizza gli scarti verdi, trasformandoli in risorse utili. Con il **TC08**, potrai valorizzare al meglio ogni ramo potato, risparmiando tempo ed energie e contribuendo a un ambiente più pulito. Dai lavori domestici a quelli più impegnativi, il **TC08** offre versatilità e prestazioni elevate, ottimizzando i tempi di lavorazione e riducendo l'impatto ambientale.

CIPPATORE
TC08



www.tekna-srl.com

Dalla logistica alla disponibilità del prodotto, più approfondite informazioni fra schede tecniche dettagliate e video dimostrativi. Più la qualità del servizio. Condizioni essenziali per essere davvero credibili e convincere un utilizzatore sempre più esigente

IL PRIMO GRANDE PASSO? CONOSCERE IL CLIENTE

Simone Mattioli, digital marketing specialist AgriEuro
Margot Masci, press office & digital pr specialist AgriEuro

Il commercio elettronico sta cambiando radicalmente il mercato, un tempo legato esclusivamente alla vendita fisica e al rapporto diretto con il rivenditore. Trasferire un'attività così specifica nel contesto digitale richiede strategie ben definite e servizi mirati, poiché vendere online macchinari complessi non è affatto semplice. **Conoscere a fondo il proprio cliente è il primo passo per creare un e-commerce efficace** in un mercato caratterizzato da specifiche necessità e particolari dinamiche d'acquisto.

LE PRINCIPALI BARRIERE. Le **macchine agricole e da giardinaggio** sono prodotti tecnicamente complessi, difficili da spiegare e ancor più da

pubblicizzare in un contesto digitale. A differenza di altri settori, l'acquisto di questi articoli non avviene per impulso, ma richiede un **processo di valutazione approfondito**.

La difficoltà principale risiede nel rendere questi prodotti facilmente comprensibili e accessibili online. Un trattorino tagliaerba o un abbacchiatore per olive non sono articoli che si acquistano con leggerezza. Sono prodotti con **specifiche tecniche complesse** che devono essere spiegate chiaramente, anche a chi non è un esperto del settore. Qui entra in gioco l'importanza di **descrizioni dettagliate, video dimostrativi e schede tecniche approfondite**, strumenti indispensabili per facilitare la scelta del cliente.

Inoltre il **costo medio elevato** di questi articoli impone un approccio diverso rispetto ad altri settori e-commerce. Un acquisto di questo tipo non può essere emozionale, ma è sempre **ragionato e ricercato**. Il cliente cerca informazioni, confronta prezzi e caratteristiche e vuole essere certo di scegliere il prodotto più adatto.

IL RITRATTO. Per strutturare un e-commerce efficace, è essenziale conoscere le caratteristiche del cliente tipo che acquista online macchinari per giardinaggio e agricoltura. Questo target ha peculiarità uniche che lo distinguono dagli acquirenti di altri settori. Quali?

1. Ha un'esigenza pratica. Il cliente-tipo ha un interesse specifico legato al lavoro che svolge o alla passione che coltiva. Può trattarsi di un agricoltore professionista, di un appassionato di giardinaggio o di un hobbista che ama prendersi



AVVOLGITUBO IPIERRE: INNAFFIARE È UNA PAROLA D'ORDINE



Da **IPIERRE**
accessori
indispensabili
per innaffiare
con semplicità
e tenere in ordine
i giardini
di piccole e medie
dimensioni



Carrello avvolgitubo **Black Cyber**, realizzato con **materiali di alta qualità**, l'avvolgitubo ha una **struttura in plastica** con **impugnatura in metallo** verniciato a polveri epossidiche.

Capacità:

50 m di tubo \varnothing 1/2" o 35 m di tubo \varnothing 5/8"

Carrello avvolgitubo **ProLine "A554"**, in lamiera pre-zincata che ne garantisce l'**anticorrosione**. Il sistema di fissaggio del rullo sul telaio in metallo conferisce **praticità d'uso** e **resistenza**.

Capacità:

60 m di tubo \varnothing 3/4" o 30 m di tubo \varnothing 1"



**IPIERRE GARDEN è da sempre
il tuo partner per la cura del giardino.**

Scopri i prodotti del nostro ampio catalogo, pensati per ogni esigenza della cura del verde



IPIERRE SYSTEM SRL

Via Ca' di Mazzè 18 - 37134 Verona - Italy Tel. + 39 045 8750388 Fax + 39 045 9251091
info@ipierre.eu / www.ipierre.eu



cura del proprio spazio verde. Ogni acquisto è motivato da una necessità concreta: prendersi cura delle piante, mantenere in ordine il prato o gestire piccole coltivazioni.

2. È un cliente attento e consapevole. Non si lascia guidare dall'impulso. Prima di acquistare un macchinario, analizza in dettaglio le caratteristiche tecniche, confronta i prezzi su diversi siti e legge le recensioni degli altri utenti. Questo comportamento indica un forte interesse verso le informazioni complete e chiare, che diventano decisive nel processo di scelta.

3. Apprezza promozioni e riconosce la notorietà del brand. La fiducia è un fattore determinante. Un marchio conosciuto e affidabile rappresenta una garanzia di qualità. Le promozioni, i programmi di fidelizzazione e le iniziative dedicate ai clienti abituali aumentano la probabilità di acquisto.

4. È prevalentemente un uomo tra i 35 e i 55 anni. Dal punto di vista demografico, il nostro cliente tipo è un uomo di mezza età, con una buona disponibilità economica. Acquista macchinari dal costo medio-elevato, con un carrello medio di oltre 300 euro. Questo profilo di cliente è disposto a investire in prodotti di qualità, a patto che siano duraturi e funzionali.

5. È una persona digitalizzata e pragmatica. Naviga con facilità sul web e non teme di fare acquisti importanti online. Utilizza i motori di ricerca per trovare informazioni, apprezza le pubblicità personalizzate e si affida a recensioni e guide per orientarsi nella scelta del prodotto.

6. Ha un livello culturale medio/alto. Le sue capacità di ricerca e confronto indicano un buon livello di istruzione. Questo elemento è cruciale per la strutturazione dei contenuti digitali, che devono essere chiari, specifici ed esaurienti.

LE GRANDI CHIAVI. Per soddisfare un cliente così attento e consapevole, è fondamentale offrire un servizio di qualità, che accompagni l'utente lungo tutto il processo di acquisto e oltre.

- **Contenuti digitali:** video dimostrativi, guide all'uso e articoli informativi migliorano l'esperienza d'acquisto e aiutano il cliente a sfruttare al meglio il prodotto.
- **Assistenza pre e post-vendita:** un team di esper-



ti deve essere a disposizione per rispondere alle domande del cliente, guidandolo nella scelta del prodotto più adatto alle sue esigenze.

- **Ricambi e manutenzione:** garantire la disponibilità di pezzi di ricambio originali e offrire supporto per la manutenzione è essenziale per la longevità del prodotto.

- **Spedizioni rapide e sicure:** la logistica deve essere impeccabile, soprattutto per prodotti ingombranti e pesanti. Consegne tempestive e imballaggi sicuri sono elementi che il cliente valuta attentamente.

- **Sistemi di pagamento:** garantire i principali metodi di pagamento nazionali e internazionali è fondamentale per un'esperienza d'acquisto fluida. L'adozione di sistemi certificati e sicuri tutela il cliente e rafforza la fiducia.

Vendere macchine agricole e da giardinaggio online è una sfida che richiede **consapevolezza, conoscenza e programmazione**. Per quanto indispensabile, non basta avere un catalogo ampio: è fondamentale offrire servizi che garantiscano **un'esperienza d'acquisto completa e soddisfacente**.

Il cliente di questo settore è esigente e approfondisce ogni scelta, cercando informazioni e valutando tutti gli aspetti prima di procedere all'acquisto. Per questo motivo, è indispensabile puntare su **un servizio post-vendita di qualità**, che accompagni il cliente durante tutto il ciclo di vita del prodotto. La cura dei dettagli, la chiarezza delle informazioni e l'affidabilità del supporto sono gli elementi chiave per costruire una relazione di fiducia duratura con il cliente.

In un settore in cui l'acquisto è raramente impulsivo, **l'assistenza, la personalizzazione e la qualità del servizio** rappresentano i veri fattori distintivi di un e-commerce di successo.



Made in Italy

GARDEN CROSS

CON **FRIZIONE LAMA BBC**

Il dispositivo BBC consente di azionare e disinnestare la lama senza spegnere il motore



BBC ESCLUSIVO



CAMBIO A 3 MARCE CON SCATOLA IN ALLUMINIO



RUOTE IN ALLUMINIO CON CUSCINETTI

DETTAGLI TECNICI

Scocca in alluminio da 53 cm con rinforzi laterali e paraurti frontale

Regolazione **altezza di taglio indipendente** per ruota (2-8 cm)

Trasmissione meccanica a **3 velocità** (2,15 - 5 Km)

Kit mulching incluso

Capacità del cesto di raccolta **65 Lt**

Peso **58 Km**



FATTO IN ITALIA



Stiamo cercando nuovi rivenditori per ampliare la nostra rete vendita!

Sei interessato a lavorare con un'azienda italiana?

Invia una mail a ibea@ibea.it

I decespugliatori a benzina Zanetti Motori alla conquista del mercato

Fra potenza, affidabilità e facilità d'uso



Potenza, affidabilità, facilità d'uso. I decespugliatori a benzina Zanetti Motori ZBD 35.28 L(U) e ZBD 40.28 L(U) stanno conquistando sempre più consensi agli occhi del mercato, grazie alla solidità dei motori 4 tempi Zbm Ohv capaci di offrire una combinazione perfetta di performance e durata. Uno dei principali valori aggiunti è la facilità d'uso. Il motore quattro tempi non richiede la preparazione della miscela, il risparmio quindi di tempo prezioso e la tranquillità di non dover eseguire calcoli o verificare le proporzioni giuste di carburante.

Inoltre l'avviamento del motore è estremamente semplice e veloce, senza doversi preoccupare di batterie scariche o di dover aspettare tempi lunghi per la ricarica. Basta accendere e sei subito pronto per lavorare, senza interruzioni.

I motori benzina 4T sono conosciuti per la loro durata nel tempo e la robustezza, progettati per resistere a lungo, affrontando anche lavori intensivi senza ridurre la loro performance. Inoltre, la loro efficienza nei consumi è un altro vantaggio, riducendo così i costi operativi e aumentando l'autonomia. Un altro aspetto che fa la differenza è la silenziosità. Questo rende l'esperienza di lavoro molto più piacevole, specialmente quando si lavora per periodi prolungati. Altro punto di forza dei decespugliatori a benzina Zanetti Motori è la versatilità. Grazie al sistema di lubrificazione a 360° e alla coppia conica con quattro cuscinetti, i decespugliatori funzionano in tutte le posizioni e condizioni, senza limitazioni. Questo permette di lavorare su terreni inclinati, in angoli difficili o in spazi ristretti, con la certezza che il motore continuerà a funzionare senza problemi.

Kasei-Italia, è tutto nel nuovo sito

Tecno Garden, firma d'autore

Kasei-Italia, brand leader nel mercato del giardinaggio con più di 70 anni di esperienza e una presenza nel 70% dei mercati globali, è finalmente online con un sito web interamente dedicato ai consumatori: www.kasei-italia.it.

Attraverso il sito, lanciato dallo storico distributore ufficiale per Italia Tecno Garden S.r.l., sarà possibile scoprire i rivenditori autorizzati nonché tutto l'assortimento Kasei. La gamma Kasei comprende



decespugliatori, motoseghe, soffiatori a mano e spalleggiati, multifunzione, trivelle, tosasiepi e motori a scoppio, oltre a molteplici accessori. Per diversi prodotti è inoltre disponibile l'alimentazione a batteria al litio da 4 Ah che garantisce una maggior durata di utilizzo, con caricabatterie di serie a ricarica rapida.

Sabart-Reggiana, un canestro

per l'associazione Aut Aut

In occasione del match di Basketball Champions League fra UnaHotels Reggiano Emilia e Telekom Bonn del 15 gennaio, Sabart è scesa in campo al fianco dell'associazione Aut Aut per un'azione di sensibilizzazione sull'autismo per favorire consapevolezza e integrazione. «Da anni», sottolinea Ruggero Cavatorta, amministratore delegato di Sabart, «siamo sponsor di Pallacanestro Reggiana, una delle eccellenze sportive del nostro territorio. Da più di sessant'anni la nostra azienda punta al miglioramento costante e lo fa applicando nella pratica quotidiana gli stessi valori che ritroviamo nello sport: fare squadra, inclusione e rispetto». Fondata nel 2000 dai famigliari di persone con disturbo dello spettro autistico, l'associazione Aut Aut promuove attività di volontariato e collabora con enti pubblici e privati in progettualità a supporto dei portatori di autismo e delle loro famiglie.



Pellenc in Serie A, ufficiale l'accordo col Venezia per lo stadio Penzo D'Isa: «La conferma del nostro grande lavoro di ricerca e sviluppo»

Pellenc Italia ha iniziato il 2025 formalizzando ufficialmente l'accordo di fornitura delle proprie attrezzature professionali a batteria al Venezia, società di Serie A guidata dal presidente Duncan Leigh Niederauer. Dopo un periodo di test al centro sportivo «Cà Venezia», i soffiatori Airion BP, decespugliatori Excelion 2 e tagliasiepi Helion 3 oltre alle batterie Pellenc multifunzione top di gamma ULiB 1500 sono entrati a far parte del parco attrezzature che contribuiranno alla corretta gestione del centro sportivo, oltre che del leggendario stadio «Pier Luigi Penzo» nell'isola di Sant'Elena. «È sempre una grande soddisfazione», sottolinea Giandomenico D'Isa, direttore commerciale Green di Pellenc Italia, «quando le nostre attrezzature vengono scelte per lavorare in contesti di alto livello, a conferma del grande lavoro di ricerca e sviluppo che ci permette di proporre attrezzature che rispondano alle richieste dei professionisti più specializzati».



Il patto è stretto, la sinergia avviata, le macchine già all'opera. «Abbiamo scelto Pellenc», evidenzia Riccardo Toppa, grounds manager del Venezia, «principalmente per l'ergonomia delle attrezzature e la loro silenziosità. Le basse emissioni sonore non disturbano i giocatori, e l'ergonomia degli attrezzi permette all'operatore di lavorare più ore».

TAPPATRICI MANUALI FERRARI GROUP LA MIGLIOR QUALITÀ PER RISULTATI PROFESSIONALI

STANDARD



Ideale per tappatura a raso
Sughero / Sintetici



MADE IN ITALY



ROBUSTA
STABILE
VERSATILE



SEGUICI
SU YOUTUBE

CHAMPAGNE

Ideale per tappatura a fungo
Sughero / Sintetici



Powered By Kramp, a Torre Garofoli il nono punto vendita italiano

Altro riferimento di qualità in Piemonte per i professionisti del settore

Kramp, leader europeo nella fornitura di ricambi per i settori agricolo, forestale e giardinaggio, ha aperto il nono negozio Powered by Kramp in Italia grazie alla collaborazione con il cliente F.lli Poggio, storico concessionario dei marchi Massey Ferguson e Maschio Gasparido. Il nuovo punto vendita, a Torre Garofoli in provincia di Alessandria, è stato inaugurato ufficialmente sabato 21 dicembre in occasione dell'annuale Open Day. L'area del negozio, interamente allestita con scaffali e prodotti a marchio Kramp, si estende su 130 metri quadrati e include oltre 50 metri lineari di scaffalatura. Tra le principali categorie di prodotto disponibili figurano giardinaggio, forestale, abbigliamento e zootecnia. Questo traguardo rappresenta un ulteriore passo in avanti per la rete di negozi Powered by Kramp, che conta ora nove punti vendita in Italia: due in Piemonte, uno in Veneto, tre in Lombardia, due in Emilia-Romagna ed uno in Calabria. L'apertura del negozio Powered by Kramp a Torre Garofoli rafforza la sua presenza sul territorio italiano, consolidando la partnership con i propri clienti e offrendo soluzioni innovative e prodotti di qualità per supportare le esigenze dei professionisti del settore. Il servizio Powered by Kramp, rivolto principalmente a rivenditori agricoli e ricambisti, punta a potenziare e diversificare l'offerta nei settori agricolo, movimento terra, giardinaggio e forestale, assicurando una risposta efficace alle necessità dei clienti finali e alle richieste di mercato. Kramp offre un supporto a 360° ai partner della rete Powered by Kramp, garantendo soluzioni su misura per ogni esigenza. Dalla progettazione di negozi con layout contemporanei alla formazione tecnica del personale, fino a strumenti di marketing avanzati, ogni aspetto è studiato per potenziare la visibilità del punto vendita e ottimizzare l'esperienza di acquisto dei clienti.



Soffio di primavera, tutto pronto a Villa Necchi Campiglio

Vivaisti al centro della scena. Protagonista la Camellia japonica



Sabato 15 e domenica 16 marzo Villa Necchi Campiglio a Milano ospiterà la XII edizione di Soffio di primavera, la mostra mercato di piante, fiori e prodotti per il giardino organizzata dal FAI - Fondo per l'Ambiente Italiano ETS per dare il benvenuto alla bella stagione in arrivo. Una trentina di vivaisti accuratamente selezionati proporranno in vendita ellebori, bergenie, primule, viole e ciclamini, camelie, viburni, gelsomini e ciliegi da fiore, ma anche piante aromatiche per le insalate, piante da orto annuali, erbacee perenni,

arbusti coprisuolo, arbusti a fiore e sempreverdi, conifere, piante rustiche da ingresso e da cortile, come aspidistre, liriopi, convallarie e felci, cactacee e bulbose, in fioritura tra fine inverno e inizio primavera, nonché piante spontanee con usi officinali e alimurgici. Tra gli stand il pubblico troverà, inoltre, concimi e biostimolanti naturali, attrezzi per il giardino e l'orto – come forbici per la potatura di altissima qualità -; arredi e idee per architetture in legno e vetro su misura, giardini d'inverno e cabanes; libri di giardinaggio.

L'edizione 2025 sarà dedicata alla *Camellia japonica*, splendida pianta ornamentale di provenienza orientale, che la vedrà protagonista di una mostra del fiore reciso, di un ciclo di laboratori specifici sulla sua coltivazione, di incontri e degustazioni di varie tipologie di tè, prodotto con i germogli della *Camellia sinensis*.

Positec, finanziamento azionario da 250 milioni

Don Gao: «Premiati tre decenni di innovazione»



Una svolta storica per Positec Group Ltd. il finanziamento azionario di 250 milioni di dollari nella sua prima tornata di raccolta fondi. Un passo decisivo per l'espansione globale dei brand consumer del gruppo. Il finanziamento è stato guidato da Frontier Investment, affiancato da prestigiose istituzioni di investimento come Rockets Capital, CLSA Capital Partners e NRL Capital. Fondato nel 1994, Positec Group è riconosciuto a livello mondiale per l'innovazione nei robot rasaerba e nelle attrezzature da giardino a batteria, progettate sia per l'uso consumer che professionale.

«Raggiungere la nostra prima tornata di finanziamento azionario», la fierezza di Don Gao, fondatore e CEO di Positec Group, «rappresenta un traguardo significativo per la nostra organizzazione. Questo investimento premia tre decenni di innovazione tecnologica, eccellenza operativa e impegno per lo sviluppo sostenibile. Miriamo ad accelerare l'elettrificazione e la trasformazione del mercato globale degli utensili. Inoltre, Positec si impegna a generare crescita elevata e valore a lungo termine per investitori e partner, contribuendo positivamente al nostro settore. Personalmente, sono estremamente orgoglioso e grato al nostro team globale per il duro lavoro e la dedizione che hanno reso possibile questo traguardo».

«Questo investimento», sottolinea Manlio Moretto, direttore generale della succursale italiana di Positec, «segna un punto di svolta, non solo a livello globale ma anche per la nostra presenza in Europa. L'innovazione e la sostenibilità sono i pilastri su cui costruiamo il nostro futuro, e questa nuova iniezione di capitale ci consentirà di accelerare ulteriormente lo sviluppo di soluzioni all'avanguardia per i nostri clienti, sia nel segmento professionale che in quello consumer. Con una domanda sempre crescente di prodotti a batteria ad alte prestazioni, Positec è pronta a rispondere con tecnologie sempre più avanzate, affidabili e sostenibili».

KilometroVerdeParma sempre a tutta velocità

«Il nostro sogno? Un albero per ogni abitante»

«Sogno di circondare Parma di boschi e di piantare un albero per ogni abitante». Più di qualsiasi formula istituzionale inserita tra le righe di uno statuto ufficiale, le parole della presidente Maria Paola Chiesi suggeriscono la forza positiva che sostiene la lungimirante visione del Consorzio Forestale KilometroVerdeParma, costituito il 6 maggio 2020 con l'ambizioso obiettivo di creare boschi perenni in tutto il territorio di Parma e provincia.

I circa 77mila tra alberi e arbusti messi a dimora fino ad oggi e gli ulteriori ventimila in programma, che premetterebbero di raggiungere nei prossimi anni la programmatica quota di centomila, raccontano di un impegno collettivo che ha visto una composita lista di attori muoversi attivamente per ottenere un risultato capace probabilmente di superare ogni aspettativa. Nel segno di una speranza che, come si sa, è sempre verde.



AFFIDATI A MANI ESPERTE



NUOVA DOPPIO TAGLIO 2030
AFFILATURA CONCAVA RCS



FALKET _ PREMANA (LC) ITALY
Telefono _ Fax: (+39) 0341.890280
info@falket.com _ www.falket.com



#falketquality

Robot tagliaerba mossi dall'AI, Husqvarna sempre più nel futuro

Instone: «Nuovo segmento costruito sui successi di CEORA™»



Husqvarna presenta un'innovativa piattaforma di robot tagliaerba che utilizza l'AI per la gestione del verde professionale. Tre i modelli: Automower® 580L EPOS, Automower® 580 EPOS e Automower® 560 EPOS destinati ad accele-

rare la rivoluzione nella cura del verde sportivo e delle strutture ricettive e aziendali. Con questa nuova piattaforma, il cui focus si concentra su prestazioni, potenza ed efficienza, i nuovi Automower® offrono avanzate capacità di taglio autonomo, con schemi selezionabili e senza l'uso di cavi perimetrali fisici. Queste caratteristiche consentono ad aziende, società sportive e strutture ricettive di rendere più efficace la cura del verde, risparmiando tempo, riducendo i costi e migliorando la qualità del manto erboso. I tre nuovi modelli, progettati in Svezia e prodotti in Europa, saranno disponibili in Italia a partire da marzo. «Cresce la richiesta nel mercato di soluzioni autonome, affidabili ed efficienti per la cura del prato in ambito professionale. Con i nuovi robot Automower®», sottolinea Glen Instone, presidente della divisione Forest & Garden di Husqvarna, «possiamo ora soddisfare le ulteriori esigenze dei clienti, sviluppando un nuovo segmento di mercato destinato ai robot tagliaerba ad uso professionale, costruito sul successo di CEORA™. Husqvarna ha colto questa grande opportunità per ridefinire il seg-

mento, attingendo alla consolidata esperienza nel settore della robotica con l'obiettivo di offrire soluzioni all'avanguardia rivolte ai paesaggisti professionisti. Siamo pronti ad affermarci come leader in questo settore». La nuova piattaforma è progettata per essere a prova di futuro, essendo in grado di integrare nuove funzionalità man mano che diventano disponibili come, ad esempio, la compatibilità con un nuovo caricabatterie solare per siti remoti, progettato per interagire in modo ottimale con la piattaforma. Inoltre, è pronta per l'IA, con le sue prime applicazioni che includono una telecamera dotata di visione notturna e straordinarie capacità di elusione degli ostacoli. L'applicazione della telecamera sarà disponibile nel 2026 e sarà compatibile con i tre nuovi modelli.



Yacht&Garden, a Marina Genova iniziato il conto alla rovescia

Da venerdì 16 a domenica 18 maggio 2025 torna a Marina Genova, uno dei più moderni poli internazionali per la grande nautica da diporto, Yacht&Garden, la mostra-mercato di fiori e piante del giardino mediterraneo, giunta quest'anno alla diciassettesima edizione. Yacht&Garden è ormai riconosciuta a livello nazionale come evento di riferimento per gli appassionati di verde e di mare e per chi condivide, attorno a queste due anime della manifestazione, temi quali la biodiversità, la tutela dell'ambiente, la sostenibilità, la valorizzazione del territorio, il recupero degli antichi mestieri. Dopo il successo delle precedenti edizioni, il giardino fiorito di Yacht&Garden ospita anche quest'anno il Classic Boat Show, il salone dedicato alla nautica tradizionale e alla marineria, a Genova per la terza edizione. Tra i moli e le banchine di Marina Genova, dove per l'occasione saranno ormeggiate imbarcazioni classiche e d'epoca, a vela e a motore, di particolare prestigio, sono attesi oltre 150 espositori provenienti da tutta Italia.



Tutta la magnificenza di Euroflora, a Genova un'esplosione di colori Bucci: «Uno sguardo verso il futuro. Con coraggio e bellezza»

La bellezza, i colori e i profumi di Euroflora, la 13esima mostra internazionale di piante e fiori, splenderanno a Genova dal 24 aprile al 4 maggio dalle 9 alle 19. Una manifestazione che si evolve e guarda decisamente al florovivaismo, partendo dalle eccellenze produttive e spaziando dall'architettura del paesaggio alla sostenibilità ambientale fino al turismo consapevole e al mondo della ricerca. Un ritorno con spazi triplicati, rispetto alle ultime due edizioni a Nervi, nell'ex quartiere fieristico, oggi trasformato in Waterfront di Levante, grazie a un importante progetto di riqualificazione urbana firmato da Renzo Piano. Un percorso nuovo e altamente spettacolare, fronte mare, che parte dal nascente parco urbano entra nell'arena centrale del nuovo Palasport e prosegue negli spazi del Piazzale Mare e sul percorso espositivo galleggiante in Marina per approdare poi sui due piani del padiglione Jean Nouvel.

«Dopo 14 anni e due edizioni di grande successo ai Parchi di Nervi», evidenzia Marco Bucci, presidente della Regione Liguria, «Euroflora torna a casa, nella sua storica e suggestiva collocazione nel Palasport e nel Waterfront di levante, disegnato da Renzo Piano e fortemente voluto dall'amministrazione comunale. La XIII edizione di Euroflora sarà il simbolo della capacità di guardare al futuro con coraggio e bellezza». «Un evento di grande richiamo nelle aree rinnovate del Waterfront di Levante», il fermo immagine di Pietro Piciocchi, sindaco di Genova, «in un affaccio sul mare restituito alla città e al grande pubblico. I visitatori potranno vivere un'esperienza di visita su una superficie espositiva ampliata, con la partecipazione di giardini da tutto il mondo».



Partner Of
TIMBER TEAM
GIACOMELLI

STRONG
TIMBER FUEL
2T

**LASCIATI ISPIRARE
DAI MIGLIORI
BOSCAIOLI**

**BENZINA ALCHILATA
PER MOTORI 2 TEMPI**
CON ADDITTIVO PREMIUM

Disponibile presso
le migliori officine e
negozi di giardinaggio

SABART
our power, your passion
Via Zoboli 18, 42124 Reggio Emilia (IT)
Tel. +39 0522 508511 • www.sabart.it

Seguici su
Instagram

Massime prestazioni
Basse emissioni
Motore protetto

PowerSaw 250/18V P4A, potenza e versatilità Gardena

PowerSaw 250/18V P4A è la nuova elettrosega Gardena, ideale per tagliare legna da ardere, sistemare alberi e gestire potature invernali. Potente, pratica e sicura, questa elettrosega combina tecnologia avanzata e design ergonomico, rendendola perfetta per mantenere ordine e funzionalità nei tuoi spazi anche durante i mesi più rigidi. Con una sola carica la macchina può effettuare fino a 180 tagli su legno con un diametro di 70 mm, garantendo un lavoro continuativo e senza interruzioni.

Il motore brushless, silenzioso e affidabile, assicura una velocità della catena di 8 m/s, permettendo tagli rapidi e precisi su alberi, tronchi e rami. Una soluzione pratica e innovativa per

ogni esigenza di taglio. PowerSaw 250/18V P4A è equipaggiata con una catena da 3/8" e una barra da 25 cm di Oregon®. La catena non ha bisogno di essere lubrificata manualmente, poiché avviene automaticamente grazie al serbatoio d'olio integrato (LubriTec) che fa scivolare la catena

sempre in modo fluido sulla barra. La tensione della catena può essere regolata e ripristinata senza attrezzi utilizzando una manopola rotante.



Strong 4T Fuel, la benzina alchilata per i motori a 4 tempi

Strong 4T Fuel di Sabart è una benzina ecologica e alchilata professionale per motori a 4 tempi. È l'opzione ideale per minitrasporter, ma anche rasaerba, arieggiatori, spazzaneve, motopompe, barche e altri motori.

Strong 4T Fuel non contiene etanolo, benzene o idrocarburi aromatici, sostanze che sono invece presenti nella benzina tradizionale e che sono altamente tossiche e possono causare gravi problemi di salute. Inoltre, può essere conservata molto più a lungo rispetto alla benzina tradizionale: mantiene inalterate le sue caratteristiche fino a 5 anni, non ha effetti negativi sulla qualità del lavoro del motore e facilita l'avviamento della macchina anche dopo un lungo tempo di inattività.

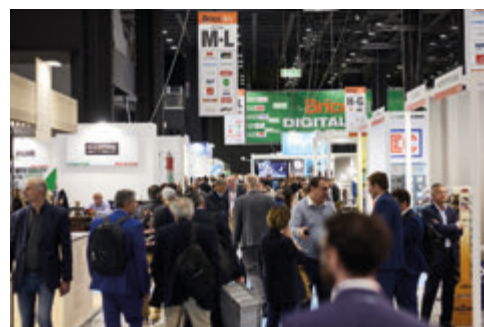
L'uso di Strong 4T Fuel benzina riduce la frequenza di sostituzione del filtro, perché la miscela non danneggia le membrane all'interno del carburatore a contatto con il carburante. Impatto ridotto sull'ambiente: la generazione di ozono a livello del suolo è ridotta del 40%.



Bricoday, appuntamento il 24 settembre A Milano Rho anche tanto giardinaggio

È in calendario il 24 e il 25 settembre alla direi padiglioni 22 e 24 della Fiera Milano Rho l'edizione numero 17 di Bricoday, dedicata ai professionisti e alle filiere produttive e distributive del Fai da Te. Di 25.000 metri quadrati la superficie espositiva dedicata alle novità di un comparto che coinvolge milioni di italiani e che vale oltre 13 miliardi di euro. L'ultima edizione ha fatto registrare 9.100 visitatori di cui 2.900 buyer.

Protagonisti il settore del Fai da Te fra legno, colore, adesivi, ferramenta, utensileria, edilizia, elettrico ed autoaccessori, il settore Casa fra bagno, sistemazione, casalinghi, illuminazione, pulizia, tessile, decorazione, clima e festivity più naturalmente il Garden fra irrigazione, macchine e attrezzi, arredi e organizzazione, barbecue, antizzanzare ma anche il pet. L'esposizione sarà arricchita come sempre da incontri, convegni e meeting con esperti e analisti delle più importanti società di ricerca per approfondire in esclusiva i dossier più importanti del mondo del DIY, dai numeri del mercato ai i trend di consumo, all'andamento della rete distributiva, fino all'innovazione.





2025

Innovazione e affidabilità con Husqvarna

Scopri le nuove soluzioni Husqvarna Automower® per il tuo giardino e per la manutenzione degli spazi verdi pubblici.

Innovazione tra efficienza e design



NOVITÀ

Robot tagliaerba

 /  **435X AWD NERA**

Robot tagliaerba X-Line con fari LED e radar frontale per il rilevamento degli ostacoli. Trazione AWD per pendenze estreme fino al 70 % (35°) e corpo snodabile per gestire prati complessi fino a 5000 m² (con taglio sistematico). Dotato di Plug-in Husqvarna EPOS® integrato per l'installazione con perimetri virtuali o classica con cavo perimetrale.

 5.000 m²  70/50%  30-70 mm



Nuovi modelli con funzione Husqvarna EdgeCut

La funzione **Husqvarna EdgeCut**, già disponibile sui modelli Automower® 310E NERA e 410XE NERA, è ora presente anche su due nuovi modelli in aggiunta alla gamma. Progettata per **rifinire con precisione i bordi del prato**, riduce al minimo gli interventi manuali. Quando il robot si avvicina a un confine fisico o virtuale **un disco di taglio dedicato** situato nella parte posteriore si attiva, ruotando per seguire il perimetro e tagliare l'erba lungo i bordi.

NOVITÀ

Robot tagliaerba

 /  **305E NERA**

Robot tagliaerba dotato della funzione EdgeCut, che riduce al minimo la necessità di tagliare i bordi del prato, risparmiando tempo e fatica. Gestisce prati fino a 900 m² (con taglio sistematico). Grazie al controllo delle zone è possibile personalizzare le aree di lavoro direttamente dal tuo smartphone, tramite l'app Automower® Connect. Disponibile per installazione senza fili con il plug-in Husqvarna EPOS® o classica con cavo perimetrale.

 900 m²  30/20%  20-55 mm



NOVITÀ

Robot tagliaerba

 /  **405XE NERA**

Robot tagliaerba modello X-Line con fari a LED e funzione di rilevamento oggetti con radar frontale. Progettato per un taglio preciso ed efficiente, gestisce aree fino a 900 m² (con taglio sistematico). È dotato dell'innovativa funzione EdgeCut che riduce la necessità di rifinitura dei bordi. Grazie al controllo delle zone, puoi personalizzare le aree di lavoro da smartphone con l'app Automower® Connect. Disponibile per installazione senza fili con il plug-in Husqvarna EPOS® o classica con cavo perimetrale.

 900 m²  30/20%  20-55 mm



 /  = Installazione con perimetri virtuali / classica con cavo perimetrale.

Pronti a definire un **nuovo** standard

Siamo pronti a rivoluzionare la cura del verde professionale con i nostri nuovi robot tagliaerba **Automower® 560 EPOS®**, **580 EPOS®**, **580L EPOS®** e **535 AWD EPOS®**. Basati su una tecnologia avanzata, offrono efficienza e precisione senza precedenti grazie all'installazione con perimetri virtuali Husqvarna EPOS®. Pensati per grandi strutture commerciali e impianti sportivi, rappresentano la nostra visione di un futuro più intelligente e sostenibile nella manutenzione del verde.



NOVITÀ

Robot tagliaerba **580L EPOS**

Robot tagliaerba estremamente resistente e ad alta capacità, pensato per la manutenzione professionale e intensiva dei prati. Creato per assicurare un taglio perfetto su tappeti erbosi di alta qualità, come quelli dei campi da golf, in cui è richiesta una bassa altezza di taglio e una precisione assoluta.

🌱 16.000 m² ⚙️ 45% 📏 10–50 mm



NOVITÀ

Robot tagliaerba **580 EPOS®**

Robot tagliaerba ad alta capacità realizzato per la cura di livello professionale e intensiva dei tappeti erbosi. Offre risultati di taglio eccellenti su aree verdi di alta qualità, come campi sportivi. Riesce a spostarsi attraverso passaggi stretti, terreni difficili e pendenze, anche in condizioni di pioggia.

🌱 16.000 m² ⚙️ 45% 📏 20–60 mm



NOVITÀ

Robot tagliaerba **560 EPOS®**

Robot tagliaerba robusto e potente, indicato per la cura commerciale di campi sportivi o parchi pubblici. Soddisfa le esigenze professionali garantendo risultati di taglio ottimali, produttività affidabile, facilità di manutenzione e lunga durata del prodotto. Riesce a spostarsi attraverso passaggi stretti, terreni difficili e pendenze anche in condizioni di pioggia.

🌱 12.000 m² ⚙️ 50% 📏 20–60 mm



NOVITÀ

Robot tagliaerba **535 AWD EPOS®**

Robot tagliaerba senza fili a trazione integrale AWD, progettato per la manutenzione professionale di tappeti erbosi, gestisce terreni complessi e pendenze fino al 70% (35°). Grazie alla sua avanzata mobilità, si muove agilmente attraverso passaggi stretti e superfici irregolari, garantendo un taglio uniforme anche su terreni più difficili. Assicura prestazioni ottimali anche durante la pioggia.

🌱 6.000 m² ⚙️ 70% 📏 30–70 mm





MYPLANT
& GARDEN

19 20 21
Febbraio 2025
Fiera Milano Rho

Myplant & Garden 2025

Anche quest'anno Husqvarna partecipa a Myplant & Garden 2025, l'evento di riferimento per i professionisti del verde. Dal **19 al 21 febbraio** a **Fiera Milano Rho**, presenteremo in anteprima le nostre ultime novità di prodotto, in uno stand completamente rinnovato.



Vieni a trovarci al Padiglione 20P, Stand K29 L38. Ti aspettiamo!

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

Per tutte le informazioni e gli aggiornamenti seguici su:



Copyright © 2025 Husqvarna AB (publ). Tutti i diritti riservati. Husqvarna® è distribuita da Fercad SpA. www.fercad.it.


Husqvarna®

Trautmansdorff, a Merano fra i Giardini e il Touriseum



L'Alto Adige è una regione che anche per l'offerta turistica ha molto da offrire, per la bellezza dei paesaggi e della natura, e per gli aspetti enogastronomico e delle strutture di eccellenza.

Trautmansdorff, la realtà di Merano che identifica i Giardini di Castel Trautmansdorff, il giardino botanico noto a livello internazionale e il Touriseum, il museo provinciale del turismo in Alto Adige, rappresenta senza dubbio uno degli highlights di questa meravigliosa terra tutta da scoprire. Il Touriseum, infatti, che ha sede proprio all'interno di Castel Trautmansdorff, un tempo dimora per i suoi due soggiorni a Merano della celebre Elisabetta di Baviera, moglie dell'imperatore Francesco Giuseppe d'Austria, meglio conosciuta con il nomignolo di "Sissi", è il primo museo dell'arco alpino interamente ed esclusivamente dedicato alla storia del fenomeno turistico. Il suo percorso museale si snoda lungo venti sale ripercorrendo, con un pizzico di umorismo, 250 anni della storia del turismo alpino.

Franciacorta in Fiore 2025, tutto gratuito per gli espositori



La ventiseiesima edizione di Franciacorta in Fiore si terrà il prossimo 16, 17 e 18 maggio 2025 al Borgo antico di Bornato, in provincia di Brescia. Un appuntamento imperdibile per tutti gli appassionati di fiori, natura e bellezza, immerso nella suggestiva cornice della Franciacorta. La novità che renderà quest'edizione ancora più speciale è che gli espositori florovivaisti non dovranno più sostenere alcun costo per il loro spazio espositivo. «Questa decisione», il punto degli organizzatori, «riflette il nostro impegno a sostenere i professionisti del settore e a promuovere l'arte e la creatività che caratterizzano il mondo florovivaistico».

Franciacorta in Fiore viene da un'ottima edizione, quella dello scorso anno, con 11.500 visitatori che hanno impreziosito la rassegna nei tre giorni di esposizione, quattromila in più rispetto al 2023. Attesa ora un'ulteriore conferma, per ribadire il ruolo centrale della manifestazione fra gli appuntamenti di primavera.

Parco Sigurtà, s'alza il sipario Lo spettacolo inizia l'8 marzo

Con l'arrivo della Festa della Donna, sabato 8 marzo il Parco Giardino Sigurtà, uno dei parchi più belli al mondo, dà il via alla stagione 2025. Dopo quattro mesi di consueta chiusura invernale, il Parco veronese di Valeggio sul Mincio accoglie amanti della Natura e del bello nei suoi 60 ettari con prime fioriture di tulipani e narcisi, le piante giallo-oro di forsizia, mandorli e peschi, boschi secolari, panorami mozzafiato, diciotto laghetti e architetture storiche, come il Castelletto e l'Eremo, oltre a vegetali come il Labirinto. In occasione di questa giornata inaugurale, il Parco riserva l'entrata free a tutte le donne e biglietto di entrata ridotto per gli uomini. Un gesto pensato per celebrare la bellezza e il valore delle donne, permettendo loro di vivere un'esperienza unica e indimenticabile, avvolte dalla serenità e dalla magnificenza di uno dei giardini più affascinanti al mondo. Il Parco Giardino Sigurtà, infatti ha ottenuto negli ultimi vent'anni più di trenta premi, nazionali e internazionali, per la gestione e la magnificenza delle fioriture (su tutte l'ormai famoso Festival di Tulipanomania), per le pratiche sostenibili, per l'apprezzamento dei suoi visitatori e tante altre ragioni.





In campo con te, dal 1879.

IL FUTURO DELLA POTATURA È VOLPI ORIGINALE

Esperienza e innovazione per rendere la cura del verde un'arte

Come rendere il lavoro di potatura più efficace per l'operatore e più rispettoso per le piante? Innovare gli attrezzi e spostare sempre un po' più in alto l'asticella delle prestazioni, e della soddisfazione, è la vera specialità di **Volpi Originale**.

Da oltre 140 anni leader nella produzione di attrezzature per l'agricoltura e il giardinaggio, Volpi continua a distinguersi con una gamma di



prodotti pensati per rendere la manutenzione del verde un'esperienza gratificante sia per il professionista che per l'hobbista. Nel suo stabilimento di produzione a Casalromano di Mantova, l'azienda porta avanti l'eccellenza del **Made in Italy** unendo design, ergonomia e tecnologie all'avanguardia nella creazione di prodotti per l'irrorazione, la raccolta olive e la potatura.

Due sono le linee di prodotto dedicate a quest'ultima attività. La **linea Predator** è la scelta ideale per chi desidera prendersi cura di giardini o piccoli frutteti con la massima praticità. Dotata di forbici e potatori a batteria, questa gamma combina innovazione e semplicità d'uso, offrendo strumenti leggeri, maneggevoli e perfetti per affrontare le attività quotidiane di manutenzione senza troppo sforzo. **Powercut** invece è la linea progettata e realizzata per rispondere alle necessità dei professionisti, all'interno della quale spiccano i 2 nuovi modelli **KVS5700** e **KV295**.



KVS5700 è il nuovo potatore a catena che si distingue per la sua potenza e versatilità. Progettato per affrontare anche i rami fino a 80 mm di diametro, è dotato di una barra da 5" (9 cm), un motore brushless da 700W ed è alimentato da **batteria al litio cordless** da 21,6V-2,5Ah. Uno strumento perfetto per lavorare con facilità e precisione anche nelle condizioni più impegnative.



Le forbici elettriche **KV295** combinano compattezza e precisione, garantendo tagli netti su piante ornamentali e alberi da frutto. Dotate di lame con un'apertura massima di 28 mm, un motore brushless da 150W e due batterie al litio da 14,4V, offrono prestazioni costanti e affidabili per diverse ore. L'impugnatura ergonomica garantisce una presa sicura e allevia la fatica durante le operazioni. Questo modello ha inoltre un display con contatagli totale e parziale, controllo del livello di carica della batteria e taglio progressivo.



Entrambi i modelli sono alimentati da batterie al litio di lunga durata **V-Battery** di produzione Volpi, per sessioni di lavoro continue e senza interruzioni.

Oltre al comfort e alla sicurezza, **Volpi Originale** pone grande attenzione anche alla sostenibilità. I prodotti sono realizzati preferibilmente con materiali riciclabili e batterie ricaricabili, riducendo l'impatto ambientale e promuovendo un modo di lavorare responsabile.

Scopri tutta la gamma di prodotti per la potatura su

www.volpioriginale.it

e rivoluziona il tuo modo di prenderti cura del verde

Sempre più matura la macchina, da tempo ormai utilissima per diversi contesti e non solo per le aree di collina. Al di là della sua versatilità però le argomentazioni sono molteplici. Una più convincente dell'altra

MINITRANSPORTER, MOTORI GIA' ACCESI

Ci si aspetta grandi cose dal minitransporter. A ragione, dopo anni di saliscendi. Non quelli di collina o montagna da sempre il terreno su cui la macchina è andata su e giù, quanto quelli di un mercato che per troppo tempo è rimasto confinato in contesti piuttosto limitati. Confini varcati da un po' tuttavia, abbastanza perché il minitransporter si metta davvero a galoppare come potrebbe. E come sarà, magari anche a breve. Gli attori protagonisti hanno idee assai chiare.

OBIETTIVI 2025. Di adrenalina ce n'è tanta, ampiamente giustificata. «I nostri transporter», la prima fotografia di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**, «sono da sempre riconosciuti sul mercato per l'eccellente qualità e la notevole durabilità. E la nostra idea è proprio quella di continuare ad investire per mantenere uno standard qualitativo altissimo e soprattutto differente rispetto alla media del mercato. Per lo stesso motivo stiamo sviluppando nuove carriole cingolate con aggiornamenti molto interessanti, sempre e



rigorosamente Made in Italy che presenteremo entro la fine del 2025».

«**Blue Bird**», i traguardi illustrati dall'ufficio marketing dell'azienda vicentina, «punta a consolidare la propria posizione nella categoria dei carrier con obiettivi davvero ambiziosi per il 2025. L'azienda è determinata a rispondere alla crescente richiesta di sostenibilità attraverso l'ampliamento della gamma di modelli a batteria e il miglioramento continuo dei modelli a scoppio, garantendo al contempo affidabilità e robustezza».

«Dopo un anno positivo come il 2024», sottolinea Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «pensiamo per il 2025 di raggiungere obiettivi ancora maggiori. La nostra gamma Attila è stata ampliata e rinnovata così come quella di Roques et Lecoœur, di cui siamo i distributori esclusivi per l'Italia, che comprende modelli con motorizzazione Honda».

«Abbiamo programmi di crescita molto importanti», evidenzia Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «anche grazie al recente accordo che vede Emak come distributore esclusivo dei transporter a marchio GKZ, un prodotto e un brand già diffusi e molto apprezzati sul mercato. Un completamento dell'offerta che si aggiunge alla nostra tradizionale gamma di prodotti premium nei marchi Oleo-Mac, Efco, Bertolini e Nibbi».

«Tutti gli addetti al settore», l'orgoglio del direttore commerciale Andrea Tachino, «conoscono i minitransporter **Ibea**. Progettati e costruiti da sempre in Italia per soddisfare le esigenze di trasporto in condizioni gravose, variano dai 300 kg ai 600 kg di portata. Da oltre settant'anni il nostro brand è presente sul territorio nazionale e anche questa stagione sarà per noi ricca di novità, tra cui sviluppi importanti nella gamma dei minitransporter, con l'inserimento della nostra prima carriola cingolata con propulsore elettrico».

«L'obiettivo», racconta Roberto Pagani, direttore commerciale di **Tecno Garden**, «è di consolidare i risultati del lavoro svolto negli anni scorsi. Da pochi anni Tecno Garden ha deciso di dedicare le proprie risorse umane e finanziarie a questo settore: era dunque necessario, secondo la Nostra visione, partire con una gamma limitata ma con caratteristiche all'avanguardia. Crediamo di aver centrato l'obiettivo».

«In un mercato variegato come quello della motocarriola cingolata», rileva Antonio Caroli, titolare di **Tekna**, «la nostra filosofia rimane quella di offrire prodotti Made in Italy al giusto prezzo».

Blue Bird



Continueremo su questa onda cercando d'incentivare il mercato di questo segmento di macchine». «Per il 2025», il punto di Gaetano Patierno, general manager di **Zanetti Motori**, «il nostro principale obiettivo per i minitransporter è investire nell'ampliamento della gamma e l'integrazione di altri accessori. Un esempio concreto di questo impegno è l'arrivo, già nei prossimi mesi, del nuovo modello a ribaltamento idraulico ZBS 5031 HB».

LA COPERTINA. Linee anche profonde, qualità al potere, robustezza ed elasticità. Minitransporter in serie, ognuno col proprio asso. E col suo maggior plus.

«I modelli a scoppio come il Carrier 300 e il Carrier 500», il punto dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «si distinguono per la loro robustezza e capacità di affrontare terreni difficili. Il Carrier 500 grazie alla sua capacità di carico di 500 kg, è ideale per chi ha esigenze di trasporto elevate. Al contempo, il Carrier 300, con una capacità

Active





di carico di 300 kg e una maggiore compattezza, rappresenta una soluzione versatile e pratica per lavori intensivi in spazi limitati. Entrambi i modelli sono particolarmente indicati per aree rurali e collinari, dove la potenza e la resistenza sono fondamentali. Parallelamente, Blue Bird ha investito nello sviluppo di soluzioni ecosostenibili per rispondere alle crescenti esigenze di riduzione delle emissioni. Il Carrier WB 500 E, con un motore brushless da 1000W e un'autonomia di 8-10 ore, rappresenta una scelta ideale per chi opera in contesti urbani o industriali, dove silenziosità ed efficienza energetica sono prioritarie. Questo modello include anche funzionalità avanzate come uno schermo per il monitoraggio della batteria e diverse modalità di velocità, adattando-

si a una vasta gamma di applicazioni. Per utilizzi agricoli, Blue Bird offre il WB 500 EB, che combina la stessa tecnologia con un cassone specifico per esigenze rurali, ampliando ulteriormente le possibilità di impiego».

«Rivolgendoci ad un'utenza principalmente professionale», lo scenario Antonio Caroli di **Tekna**, «il nostro modello di punta rimane il TT500 in tutte le sue varianti».

«Finora», sottolinea Nikla Patierno, export e direction manager di **Zanetti Motori**, «i nostri modelli di punta, ZBS 3031 A e il ZBS 5031 A, hanno registrato ottimi risultati di vendita, confermando il loro valore e apprezzamento sul mercato».

«Non abbiamo un top seller: le vendite», il quadro di Giovanni Masini di **Emak**, «sono distribuite in modo equilibrato tra tutte le versioni disponibili nel nostro catalogo, che spaziano da una portata di 350 kg fino alle versioni più professionali da 550 kg, sia in versione con cassone tradizionale sia dumper».

«Il prodotto più richiesto nel nostro settore», la chiave di Andrea Tachino di **Active**, «è certamente la macchina da 300 kg che noi offriamo anche nella versione da 350 kg con rullo basculante ideale per gli utilizzi in terreni sconnessi. Ma producendo macchine di alta qualità e lavorando principalmente con professionisti, abbiamo un'ottima richiesta anche dei modelli da 450 e 600 kg, sia con ribaltamento manuale che idraulico».

«Tra i modelli della nostra gamma», osserva Alessandro Barrera di **Brumar**, «due sono quelli con i



maggiori numeri di vendita, quelli cioè con portata da 300 e 500 kg».

«I due modelli 2024 fra la Nashville 7300 con il nuovo motore Loncin G210 da 7 Hp più una capacità di carico di 300 kg e la Richmond 8500 con il nuovo motore Loncin G252 da 8 Hp e capacità di carico di 500 kg», la panoramica di Roberto Pagani di **Tecno Garden**, «accontentano una vasta gamma di utilizzatori. Entrambi i modelli hanno riscosso successo. Le quantità vendute si equivalgono. La novità per il 2025 è il minitransporter San Francisco C450E, dotato di motore a batteria brushless da 800W-60V-20Ah e capacità di carico di 450 kg. Garantisce prestazioni equivalenti a quelle dei modelli a scoppio ed è ideale per il settore balneare, agriturismo, di serre e maneggi, dove anche la rumorosità e le emissioni hanno un peso importante nella scelta degli attrezzi».

«Se i modelli più richiesti dal mercato sono le versioni da 300 e 350 kg che noi forniamo con rullo basculante per compensare gli eventuali sbilanciamenti della macchina nei terreni più impervi, abbiamo un'eccezionale entrata nella fascia alta, specialmente per il modello da 600 kg. La nostra IBT-500R», l'istantanea di Andrea Tachino di **Ibea**, «rappresenta la storia italiana della carriola cingolata, con il cambio a cinque rapporti fra tre marce avanti e due retromarce posizionato anteriormente al telaio per garantire il massimo bilanciamento della macchina sia a vuoto che a pieno carico, il telaio estremamente robusto con ben 4 mm di spessore per la parte anteriore e 3 mm per i longheroni e viene fornita in diversi allestimenti, con ribaltamento manuale o idraulico e con cassone estensibile, dumper e dumper zincato, per garantire estrema durabilità soprattutto negli impieghi edili».

Nonostante la richiesta delle carriole cingolate sia in calo, sia a causa della concorrenza spietata di macchine cinesi da primo prezzo e anche per la saturazione del mercato, manteniamo numeri di produzione importanti, considerando che siamo rimasti tra i pochi a costruire macchine di fascia alta in Italia. Questo perché i nostri clienti conoscono perfettamente la qualità dei nostri prodotti apprezzano la tecnologia utilizzata nelle nostre macchine e ultimo ma non per importanza, il nostro incredibile plus del servizio assistenza e ricambi; infatti, nonostante le richieste di riparazione per queste macchine siano veramente basse, proprio grazie alla qualità di tutti i componen-

ti da noi utilizzati per costruirle, i nostri partner sanno che in Ibea trovano ricambi per macchine di oltre 30 anni di vita e che possono riceverli in 24/48 ore».

DOLCE PARABOLA. Arrampicate più o meno continue, nel corso degli anni. Con incrementi quasi sempre costanti. «Grazie a una serie di investimenti sul prodotto», rivela Giovanni Masini di **Emak**, «in particolare sul tema dell'ergonomia di lavoro, le nostre vendite hanno visto una graduale crescita».

«Essendo nuovi prodotti lanciati nel 2024», sottolinea Gaetano Patierno di **Zanetti Motori**, «abbiamo osservato un andamento estremamente positivo fin dal debutto. Le vendite hanno registrato una crescita costante, grazie alla forte domanda e apprezzamento del mercato».

«Le vendite di questi prodotti», riferisce di Andrea Tachino di **Active**, «stanno subendo un calo negli ultimi due anni circa sia per la forte concorrenza da parte dei prodotti di importazione cinese, ma anche per la saturazione del mercato. C'è sempre da considerare che negli anni condizionati dalla pandemia, abbiamo raggiunto numeri di vendita



eccezionali e potendo contare sulla produzione interna, siamo stati in grado di soddisfare tutte le richieste ricevute da parte dei nostri rivenditori». «Il mercato», lo scenario di Alessandro Barrera di **Brumar**, «si è stabilizzato negli anni ed i numeri rimangono più o meno sempre gli stessi. Nella stagione 2024 sul mercato si è visto un leggero aumento di vendite nell'ordine del 6/7%».

«Le vendite», il punto di Roberto Pagani di **Tecno Garden**, «hanno avuto un andamento lineare ma in crescita. Ci fa ben sperare in un progressivo incremento che si prolungherà negli anni a venire». «Quello che ci distingue sul mercato», l'istanza di Antonio Caroli di **Tekna**, «è sicuramente il fatto che le nostre macchine vengono interamente prodotte nei nostri stabilimenti, avendo quindi il vantaggio di seguire interamente la produzione, essere tempestivi nel servizio ricambi ed attenti agli sviluppi continui dei nostri prodotti».

MAGGIOR PLUS. Tante sfaccettature, comuni ma anche diverse. Valori aggiunti, il capitolo della storia che più di tutti sposta gli equilibri. Ogni azienda ha il suo punto forte. Anche fortissimo. «Parlando di plus», osserva Andrea Tachino di **Active**, «possiamo certamente dire che il cuore dei minitransporter è il cambio e potendo contare sui nostri storici progetti delle versioni meccaniche due marce avanti ed una retromarcia per i modelli piccoli e tre marce avanti e due retromarce per le macchine grosse non abbiamo rivali. Sia i rivenditori che gli utilizzatori finali afferma-

no che le nostre macchine sono eterne, proprio grazie alla componentistica utilizzata e la qualità dei nostri ingranaggi fa certamente la differenza. Come i canotti semiassi zincati, il freno di stazionamento maggiorato, i carter in alluminio pressofuso con elevati spessori e le flange saldate per assicurare il perfetto allineamento e la lunga durata ai cuscinetti».

«L'evoluzione delle esigenze degli utilizzatori ha portato **Blue Bird**», la via indicata dall'ufficio marketing, «a diversificare la propria offerta, mantenendo sempre un alto livello di qualità costruttiva e funzionalità pratiche. Elementi come il cassone ribaltabile con pistone e i cingoli rinforzati garantiscono prestazioni affidabili anche nelle condizioni più difficili. Queste caratteristiche, unite alla capacità di innovare, hanno reso i carrier di Blue Bird una scelta privilegiata sia per applicazioni agricole che industriali».

«Come per tutti gli altri prodotti del nostro catalogo macchine», il punto di Alessandro Barrera di **Brumar**, «la ricerca di un ottimo rapporto qualità-prezzo è ciò che contraddistingue la nostra offerta. Ancora più attenzione è stata posta nella selezione dei vari modelli di minitransporter, che, visto l'utilizzo anche in condizioni difficili, devono avere contenuti tecnici di ottima qualità, soprattutto nella trasmissione, nei cingoli di trazione e nell'impianto idraulico dove previsto fra pompa, cilindro, tubi e valvola di comando».

«Le motocarriole di casa **Emak**», sottolinea Giovanni Masini, «sono progettate per trasportare carichi voluminosi e pesanti anche su terreni in pendenza e sconnessi. Progettate secondo i più alti standard qualitativi, queste macchine offrono ottimali prestazioni in termini di carico, affidabilità nel tempo e sicurezza».

«Essendo macchine utilizzate ormai per svariati impieghi, anche i più anomali, le richieste di utilizzo», la premessa di Andrea Tachino di **Ibea**, «variano notevolmente e proprio per questo stiamo studiando soluzioni e nuovi optional, oltre alla pala neve che già forniamo, per completare il più possibile la nostra gamma e coprire qualsiasi tipo di richiesta di utilizzo. Allo stesso tempo lo sviluppo della nuova macchina con motore elettrico, ci permetterà di ampliare enormemente il campo di utilizzo, soprattutto in quei luoghi dove non sono ammesse le emissioni dei gas di scarico. Con i nuovi progetti, ci aspettiamo di allargare il campo di utilizzo e allo stesso tempo estendere il nostro business, attualmente fortemente concentrato



Zanetti Motori

nelle provincie lombarde e liguri».

«Una gamma», il quadro di Roberto Pagani di **Tecno Garden**, «limitata di modelli ad alte prestazioni di potenza e sicurezza che, come già accennato, garantiscono un range di utilizzo in svariati settori. Pochi modelli, utilizzabili da professionisti e anche da privati, che risultano efficaci e duraturi».

«Il nostro maggiore plus», sostiene Nikla Patierno di **Zanetti Motori**, «risiede nelle prestazioni e nella robustezza dei nostri modelli, progettati per operare in condizioni di lavoro impegnative: I cingoli in gomma rinforzata e i solidi rulli (quattro per il ZBS 5031 A, tre per il ZBS 3031 A) garantiscono una trazione eccellente e una stabilità ottimale su ogni tipo di terreno. Inoltre, il cassone ribaltabile con pistone a gas e le sponde estensibili offrono una grande praticità nel carico e scarico dei materiali, mentre il pianale rinforzato assicura un'efficienza senza pari nel trasporto di materiali pesanti, rendendo i nostri minitransporter ideali per settori come edilizia, giardinaggio e agricoltura».

ALTRA MUSICA. È cambiato il mercato, fra esigenze diverse ed un campo adesso allargato ormai a dismisura.

«Le esigenze degli utilizzatori», continua Gaetano Patierno di **Zanetti Motori**, «si sono evolute verso soluzioni più tecnologiche, affidabili e facili da usare. I nostri minitransporter, essendo una novità per il marchio, sono stati progettati fin

Ibea



dall'inizio per rispondere a queste nuove esigenze, fermo restando le intenzioni dell'azienda di continuare a sviluppare soluzioni con tecnologie moderne e caratteristiche innovative che soddisfino al meglio le aspettative degli utenti».

«Per quanto riguarda il mercato dei minitransporter», la direttrice tracciata da Giovanni Masini di **Emak**, «la scelta da parte dei clienti è sempre più orientata verso macchine che si caratterizzano per facilità di utilizzo, comfort (manovrabilità) ed elevata capacità di carico. Inoltre, la qualità delle macchine rappresenta un fattore rilevante nella scelta del prodotto. Negli anni ci siamo concentrati soprattutto sull'ottimizzazione della manovrabilità e sull'ergonomia dei comandi, per rendere



INCHIESTA

la macchina sempre più agevole e intuitiva». «Le vendite di **Blue Bird**», sottolinea l'ufficio marketing, «si distribuiscono uniformemente in tutta Italia, con una presenza significativa anche sui mercati esteri. L'azienda ha consolidato la propria posizione in tutto il territorio, notando un aumento delle richieste in contesti urbani e industriali, dove le soluzioni elettriche stanno guadagnando terreno. Questo successo testimonia l'adattabilità e la qualità dei prodotti Blue Bird. Grazie a un mix di innovazione, attenzione al cliente e sostenibilità, Blue Bird guarda con fiducia al futuro, pronta a rafforzare la propria presenza nei mercati e a offrire soluzioni sempre più performanti e versatili». «Le esigenze degli utilizzatori», dichiara Andrea Tachino di **Active**, «variano molto e proprio per questo la nostra gamma è molto ampia. Oltre alle portate disponibili, dai 300 ai 600 kg, spaziamo dal ribaltamento manuale a quello idraulico, dal cassone estensibile a quello dumper e soprattutto forniamo vari optional come la pala neve, il kit PTO, fino ad arrivare al kit irroratore con serbatoio da 200 litri. Anche per questo motivo copria-

mo varie soluzioni di utilizzo, dal cantiere edile, all'utilizzo boschivo, fino ad arrivare all'impiego in serra, per non parlare di chi si è presentato all'altare con il nostro Powetrack».

«L'utilizzatore», la fotografia di Alessandro Barreira di **Brumar**, «sceglie di acquistare un transporter per le più svariate esigenze, che nel tempo si sono sempre più ampliate. In agricoltura, per le attività di trasporto e la movimentazione di raccolti o materiali. Nella cura del Verde, nel trasporto di materiali come legname, terriccio, piante e erbacce, dove servono ridotte dimensioni e maneggevolezza. Nell'edilizia e nel rampo delle costruzioni, per lo spostamento di attrezzature edili e per il trasporto di materiali da costruzione come sabbia, cemento, mattoni, piastrelle e blocchi per pavimentazioni. Per le entità produttive per la movimentazione di materie prime e componenti tra le diverse fasi della produzione. Nella gestione della spazzatura per il trasporto di rifiuti in aree urbane e industriali».

«L'utilizzatore finale», il fermo immagine di Roberto Pagani di **Tecno Garden**, «è sempre più attento alla sicurezza. Il nostro progetto nasce dall'aver sposato un concetto di lavoro, sia professionale che hobbistico, svolto dall'operatore in totale sicurezza, con macchine che offrano prestazioni adeguate a vari tipi di terreni: sabbiosi, duri, sassosi e in pendenza».

FRA COLLINA E PIANURA. D'accordo certe zone "privilegiate", ma ormai il minitransporter è una soluzione perfetta per molti contesti.

«Riteniamo che il minitransporter», la convinzione di Antonio Caroli, titolare di **Tekna**, «rimane un attrezzo indispensabile nel suo utilizzo su zone inaccessibili collinari e non, nel settore agricolo, forestale ma anche edile viste le innumerevoli ristrutturazioni dei centri storici del nostro Paese. Siamo presenti su tutto il territorio nazionale, in particolar modo in quelle zone di maggior utilizzo. Vale a dire proprio le zone collinari e montane».

«È chiaro che l'utilizzo in zone collinari con spazi di manovra ridotti», premette Alessandro Barreira, responsabile commerciale di **Brumar**, «è la soluzione principale, ma, come detto precedentemente, negli anni l'utilizzo si è ampliato alle più varie attività, non solo in ambito professionale ma anche in uso privato».

«Grazie alla gamma ampia e ai numerosi optional che offriamo», racconta Andrea Tachino,



direttore commerciale di **Active**, «vendiamo i nostri transporter in tutto il mondo, con i numeri più importanti ottenuti in Europa. Parlando nello specifico del mercato italiano la regione in cui siamo più presenti è la Liguria, dove l'utilizzo delle carriole cingolate in agricoltura è necessaria vista l'irregolarità dei terreni».

«La zona collinare o nelle aree in cui sono presenti pendenze o coltivazioni a terrazza», puntualizza Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «rappresentano sempre la parte più importante della domanda, anche se il prodotto è comunque ben diffuso anche in aree pianeggianti per il trasporto di legna o raccolti di coltivazioni. La capacità di portata delle nostre macchine va dai 450 ai 550 kg, rendendone possibile l'utilizzo non solo in campagna e in agricoltura ma anche nei cantieri. Le zone con la vendita maggiore di questo prodotto sono Liguria e Toscana, anche se ormai la diffusione si è allargata un po' dappertutto».

«L'utilizzo del minitransporter», conferma Roberto Pagani, direttore commerciale di **Tecno Garden**, «non è più confinato esclusivamente nelle zone collinari, ma si è rivelato uno strumento polivalente impiegabile in diversi ambiti. Negli anni, infatti, abbiamo visto un progressivo ampliamento del loro utilizzo, per esempio in stabilimenti balneari per il trasporto su sabbia, come anche all'interno di serre e piccoli orti, in maneggi e nello svolgimento di attività anche in zone pianeggianti. La nostra gamma di minitransporter ha un bacino d'utenza che copre tutto il territorio nazionale».

«I nostri minitransporter, grazie alla compattezza, versatilità e al giusto bilanciamento qualità-prezzo», osserva Nikla Patierno, export e direction manager di **Zanetti Motori**, «sono molto apprezzati sia per le zone collinari, che in applicazioni in ambito urbano, edilizio, giardinaggio, fai da te. Lo sviluppo di vari optional, tra cui la pala da neve, molto utile per situazioni di emergenza, incentivano l'uso versatile ed esteso dei nostri minitransporter. Ad oggi, nonostante segnali concreti di cambi di tendenza, le maggiori vendite sono registrate nelle zone d'Italia con territori collinari tra cui Sicilia, Calabria, Campania, Abruzzo, Liguria, Toscana, Lombardia e Piemonte».

BELL'OFFERTA. Ce n'è per tutti i gusti, fra solide certezze da anni sul mercato e fresche novità. La motocarriola ZBS50.31 A di **Zanetti Motori** è progettata per alleggerire e semplificare il lavoro

dell'utilizzatore, rendendo facile la movimentazione e il trasporto di materiali in spazi ridotti e in tempi brevi, anche su pendii ripidi e terreni instabili. Ideale per il trasporto di materiali edili, da giardinaggio e per l'orticoltura, la ZBS 5031 A garantisce stabilità e sicurezza anche nelle condizioni più difficili, supportando efficacemente l'operatore in lavori che richiedono frequenti spostamenti di carichi pesanti su terreni complessi.

La motocarriola BTR 450 **Bertolini** è progettata per un uso intensivo e per soddisfare le necessità di un'utenza esigente. Questo modello si distingue infatti per maneggevolezza, robustezza e buona capacità di carico. Lo sterzo presenta sbloccaggi e freni a comando indipendenti. La frizione è a cinghia, con disinnesto automatico al rilascio della leva di comando. I freni sono espandibili e protetti per effettuare lavori in condizioni estreme. Inoltre la motocarriola monta una presa di forza per l'applicazione di accessori.

La motocarriola cingolata **Tekna TT 500** è una macchina ad uso professionale. Di costruzione robusta, è prezioso alleato nel trasporto di materiali pesanti su ogni tipo di terreno grazie all'utilizzo di cingoli in gomma con sistema a rulli basculanti di compensazione che permettono la trazione anche nei tratti più sconnessi ed impervi oltrepassando ostacoli senza pericolosi sbilanciamenti della macchina ed aumentando così efficienza di trazione e stabilità. Quindi maggiore sicurezza per l'operatore. TT 500 è disponibile nella motorizzazione 4 tempi a benzina Honda GX200 con potenza di 6 Hp. La trasmissione avviene mediante

Tecno Garden



un robusto cambio meccanico a tre marce avanti più una retromarcia con ingranaggi in bagno d'olio e blocco differenziale interno per avere i due cingoli sempre in trazione. Le frizioni di sterzo sono ad innesti meccanici in bagno d'olio contenute all'interno del riduttore meccanico. La portata massima è di 500 kg con cassone agricolo/dumper a ribaltamento manuale o idraulico, sponde estensibili e abbattibili con altezza di ben 33 cm per contenere meglio il carico. Il suo campo di utilizzo è infinito: dall'agricoltura alla zootecnia, all'edilizia nelle ristrutturazioni. E non solo.

La carriola elettrica TecnoK San Francisco C450E di **Tecno Garden** ha una portata di 450 kg e può raggiungere pendenze del 20%, è equipaggiata con motore elettrico da 800 W ed è fornita di batterie da 60V - 20Ah, raggiunge una velocità di 5 km/h grazie all'acceleratore graduale. San Francisco C450E è una macchina professionale, robusta e versatile, con 3 sponde estensibili, tendicingoli e leva di sicurezza a rilascio e ribaltamento manuale. Dotata di tre rulli più uno con cingoli larghi 180 mm per una maggior stabilità, è costruita con un solido telaio rinforzato in acciaio ad alta resistenza. Il cassone garantisce una portata utile di 450 kg. Ideale per il trasporto di qualsiasi tipo di materiale in ambito agricolo, edile e forestale, si adatta benissimo per lavori in aree chiuse e dove la rumorosità non deve esser un problema.

Il minitransporter IBT-500R di **Ibea** ha una portata di 600 kg, ideale per un uso professionale nel

trasporto di materiale di ogni genere in luoghi difficilmente raggiungibili in cui si richiede un mezzo agile e robusto. Dotato anche di cassoni dumper zincati o verniciati, con sistema di ribaltamento idraulico anche con cassone scatolato. Cambio a cinque rapporti. Grazie all'efficiente demoltiplica, i minitransporter hanno la capacità di muoversi in ogni situazione e sotto ogni carico. L'installazione del cambio nella parte anteriore del telaio, garantisce il bilanciamento della macchina e facilita il movimento anche su terreni particolarmente sconnessi. Il telaio è molto robusto con uno spessore di 3 mm per i longheroni e di 4 mm per la parte anteriore.

Attila ATT 540 DHS di **Brumar** è il minidumper con pala per l'edilizia e l'agricoltura, in grado di caricare e trasportare materiali di varia natura in posti molto ristretti, dove spesso le macchine di grossa taglia non sono in grado di operare viste le dimensioni di ingombro e i pesi elevati. Motore da 270 cc, portata 500 kg, cassone dumper con ribaltamento idraulico, trazione a cingoli, cambio sei marce avanti e due retro, benna anteriore da 44 litri, pedana per operatore.

Power Track Professionale è il minitransporter **Active** con portata da 300 kg e cassone estensibile con ribaltamento manuale. I gruppi trasmissione-cambio di queste motocarriole sono interamente progettati, sviluppati e costruiti all'interno di Active. Sono dotati di due semicarrier divisi secondo un piano verticale, fusi in leghe leggere di pregevole fattura e portano impresso in bassorilievo il logo dell'azienda. Il minitransporter 1315 ha il cambio (sequenziale con due marce in avanti ed una retromarcia) posto al di sotto del motore, quindi la trasmissione del movimento avviene tramite una sola cinghia trapezoidale. Le piattaforme di altezza ridotta rendono molto facile il carico e lo scarico. Tutte le piattaforme sono estensibili per trasportare grandi carichi. I cingoli in gomma con rinforzi in acciaio sono studiati per garantire una migliore presa anche in condizioni di lavoro difficili. Il riduttore Active è progettato e realizzato per un uso professionale. Le grandi piastre in acciaio proteggono i comandi dal fango. Freni di stazionamento sovradimensionati per una maggiore sicurezza. Comandi ergonomici e di facile utilizzo.

Tutti al proprio posto, il minitransporter non vede l'ora di mettersi in moto. E andare più veloce di prima.





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



«MA SI PUO' GESTIRE UN'AZIENDA STANDO SUL FURGONE?»

di Alessandro Di Fonzo

Si può gestire un'azienda mentre si corre da un cantiere all'altro? Si può dirigere un'impresa stando tutto il giorno su un furgone? Si può organizzare il lavoro

la sera, quando rientri in sede distrutto dopo dodici ore di fatica?

Se hai dipendenti, la risposta è no.

«Ah, ma io lo faccio!»

Va bene, allora lasciami descriverti la tua azienda.

Dimmi se ci prendo oppure no».

Fai prevalentemente manutenzioni, con qualche realizzazione sporadica. In realtà, accetti qualsiasi lavoro capiti, perché non hai un sistema di acquisizione clienti che ti porti progetti in linea con le tue competenze e con i margini che desideri.

Fatturi 50 mila euro all'anno per operatore. Siete in quattro? Bene, allora fatturi 200mila. Siete in sei? Quindi arrivate a 300mila.

E poi ci sono quelle aziende che chiamiamo in "cancrena". Magari hanno solo due operatori, ma sono ferme a 50 mila euro di fatturato totale, anche dopo dieci anni sul mercato. Sono aziende bloccate, dove il titolare ha perso ogni speranza di crescita, convinto che "nel giardinaggio non si possa fare di più". Ma sai qual è il problema? È una convinzione falsa. Abbiamo analizzato centinaia di aziende e i dati parlano chiaro: le aziende che lavorano in questo modo non crescono, vivono alla giornata e

«È il momento di diventare veri imprenditori, non giardinieri multitasking. Da sempre il lavoro fisico non ha mai pagato quanto quello mentale. Ci vogliono un sistema per attirare i clienti, saper delegare in maniera efficace, far diventare l'impresa organizzata e redditizia. Altrimenti non ci sarà crescita. Attenzione, perché chi non semina oggi non raccoglierà domani. Ci sono però esempi virtuosi, non tutti restano fermi. Basta operare in modo strategico»

spesso non riescono a gestire nemmeno la liquidità per pagare i propri dipendenti.

Non tutte le aziende sono uguali.

Non tutte le aziende restano ferme al palo. Esistono esempi virtuosi: aziende che seguono il metodo di Franchising Giardinaggio e che riescono ad avere un rapporto fatturato/dipendente molto più alto, anche di 80 mila euro per operatore, fino a raggiungere 120mila euro per operatore.

Come? Lavorando in modo strategico, con un'organizzazione precisa, un sistema strutturato e un brand forte.

È qui che sta la vera differenza. Un'azienda organizzata, che attira i clienti giusti e sa valorizzare il proprio brand, non solo aumenta il fatturato, ma diventa anche un punto di riferimento per i migliori collaboratori sul mercato. I professionisti vogliono



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!





lavorare per un'azienda che funziona, che ha una visione, e che offre stabilità e crescita. Se la tua azienda non trasmette queste caratteristiche, rischi di perdere i migliori talenti e di ritrovarti con collaboratori mediocri o nessuno al tuo fianco.

Il segreto? Diventare imprenditori, non giardinieri multitasking.

Da che mondo e mondo, il lavoro fisico non ha mai pagato più di quello mentale. Se così fosse, i contadini sarebbero i più ricchi del mondo. Ma sai bene, nonostante quanto il loro lavoro sia prezioso, che non è così.

Il dramma è che molti giardinieri si comportano da operai con partita IVA, invece che da imprenditori. Se passi tutto il giorno su una scala o su un furgone, chi sta pensando alla crescita della tua azienda? Nessuno, perché il tuo cervello è impegnato a non cadere dalla scala, non a pianificare il futuro.

E i tuoi dipendenti? Certo, lavorano, ma chi li forma? Chi li motiva? Chi crea un sistema per far sì che la macchina continui a girare anche senza di te? Nessuno. Perché tu sei il motore, il volante e anche il freno. Quando ti fermi, si ferma tutto.

La soluzione: SVG e il nuovo libro "10 strategie per attrarre il collaboratore dei sogni"

Se ti riconosci in questa descrizione, è ora di cambiare. Noi di **Franchising Giardinaggio** abbiamo creato la soluzione: **SVG – Sistema di Valorizzazione Giardinaggio**, un percorso di affianca-

mento che ti aiuta a trasformare quello che oggi è un hobby professionalizzato in una vera azienda.

SVG ti insegna a:

Creare un sistema per attirare i clienti giusti, quelli che ti consentono di guadagnare di più e lavorare meglio.

Delegare in modo efficace, costruendo un team che lavora al massimo delle sue potenzialità.

Trasformare il tuo lavoro da «one man show» in una macchina organizzata e redditizia.

Ma non finisce qui. Abbiamo appena pubblicato il nostro nuovo libro: «10 strategie per attrarre il collaboratore dei sogni nel giardinaggio». Nonostante il titolo, questo libro è molto di più: è il primo testo in Italia che affronta il tema delle aziende di giardinaggio come vere imprese, non come hobby professionalizzati.

In questo libro ti spieghiamo come diventare un vero imprenditore, gestendo la tua azienda con il cervello, non mentre poti le siepi. Imparerai come organizzare il tuo business e rafforzare il tuo brand, elementi fondamentali per attrarre i migliori collaboratori e costruire un'azienda di successo.

Il libro è disponibile nella sua versione digitale al prezzo di 9,90 euro. Se ne desideri una copia, scrivi subito a info@franchising-giardinaggio.it.

Puoi continuare a lavorare come un «one man show», correndo da un cantiere all'altro, o puoi iniziare a costruire un'azienda che funziona davvero. La scelta è tua, ma ricorda: chi non semina oggi, non raccoglierà domani. E questa volta, non stiamo parlando di prati.

Al nostro valore.

Alessandro Di Fonzo – Franchising Giardinaggio

Giardinieri Uniti per Valorizzare la Nostra Professione e per Accrescere la Cultura del Verde in Italia.

www.tecnicogiardino.it

Una vita nel mondo del giardinaggio, ad inanellare grandi risultati. Senza mai fermarsi. Da Verona e Vicenza fino a girare l'Italia e a produrre numeri in serie. Partendo dal lontano 1979. «Per me è quasi un gioco»

INFINITO CAMPAGNOLA

«I MIEI PRIMI 45 ANNI...»

Quarantacinque anni sul campo. AL-KO il grande filo conduttore, l'amore per il proprio lavoro ad abbellire ulteriormente la storia. Sessantasette anni «ma è come se me ne sentissi venti», il sorriso di Germano Campagnola, veronese di Povegliano, dal '79 al '99 alla AL-KO della vicina Casteldaziano da responsabile tecnico prima di diventare instancabile agente anche di Volpi, Almaplast e Keter. «L'allora direttore commerciale Guido Fontana mi diede le province di Verona e Vicenza che avevano garantito fino ad allora un miliardo di fatturato. Raggiunti il miliardo e sette. Da allora non mi sono mai più fermato», l'orgoglio di Campagnola, successivamente riferimento anche per Padova e Rovigo fino a diventare col tempo di AL-KO capo area per il Nord e il Centro Italia. «Quel che conta è il rispetto per il cliente, così mi sono sempre comportato con tutti. Una grande soddisfazione essere ancora sulla cresta dell'onda. Ho sempre lavorato tanto, con passione e determinazione. Quel che ho intenzione di continuare a fare, finché Dio mi darà tutto questo entusiasmo», l'istantanea di Campagnola, vocazione innata ereditata dalla madre, Irma De Guidi, venditrice dei cosmetici Avon nella vicina Villafranca, e dalla tempra di papà Angelo per una vita agricoltore. La sua personissima ricetta è semplice. «Bisogna rinnovarsi e saper diversificare, senza mai arrendersi», la soluzione di Campagnola, sempre a correre a cento allora come quel primo giorno alla AL-KO, il 3 settembre del 1979 quando tutto cominciò. Tanti i segreti del mestiere assimilati nel tempo, uno in particolare. «Col cliente devi usare sempre il sor-



riso. Guardarlo negli occhi, cercando in primis di fargli provare la macchina. Se ci riesci la vendita al 90% è cosa fatta», la certezza di Campagnola, attuale anche adesso che il mondo è cambiato, elastico nell'adeguarsi ad un mercato con tratti assai diversi dall'epoca dei suoi primi passi. «Il commercio online», il quadro di Campagnola, «ha inevitabilmente tolto qualcosa al canale tradizionale. S'è fatta più dura ora, specialmente in Italia dove le tasse sono sempre parecchio alte a differenza che all'estero dove ci si può accontentare pure di margini inferiori proprio perché la tassazione è più bassa. Vedremo quel che sarà del 2025, di sicuro lo scorso anno è andata molto bene per tutti. In particolare per il trattorino. Io? Vado avanti, come sempre. Per me è quasi come un gioco»...

Ancora presto per avere proiezioni di quel che sarà il 2025, fra iniziali freni e la fiducia dettata dai positivi anni precedenti. Un cammino non facile attende il rivenditore, in uno scenario ad oggi tuttavia incompleto

«I VERI INDIZI SOLTANTO DOPO IL PRIMO TRIMESTRE»

Ancora un po' d'attesa. Verità per adesso soltanto parziali, sensazioni più che altro. Anche se qualche indizio c'è già. «Bisogna aspettare la fine del primo trimestre, solo allora capiremo a grandi linee dove andrà a parare l'anno. È sempre stato così, la prima reale fotografia arriva dopo i primi tre mesi. Poi ci può essere una ripresa o un calo, naturali oscillazioni di un mercato che naturalmente non puoi prevedere del tutto. La direttrice però è sempre stata quella che registri alla fine di marzo», la base di Luca Portioli,

dal suo campo d'osservazione del settore automotive in cui è immerso da sempre, con vista sul giardinaggio di cui è sempre stato grande appassionato. Intrecci complementari, in un 2025 che finora certo non vive d'entusiasmi ma con uno scenario ancora in divenire. Prematuro tirar conclusioni, anche se tutti s'affrettano a guardare verso il traguardo. A cercare di trasformare ogni piccolo soffio di vento in una tendenza definita. Equilibrio, prima di tutto. Senza voler correre troppo.

TUTTI IN SOSPESO. Punti di vista vari, fra veri e propri pronostici e dati di fatto. «Penserei positivo, come lo sono sempre. Speriamo», il fermo immagine di Portioli, «che si fermino questi tumulti internazionali, in primis le guerre. A quel punto non dovremmo andare male. Queste variabili macro sembrano distanti, pare che volino molto al di sopra delle nostre teste ma incidono e non poco. Nell'umore, nella fiducia, nelle prospettive. In questi contesti nessuno si lancia, se c'è incertezza si preferisce rimanere cauti. Il freno lo percepisci comunque, anche se tutto appare molto lontano. Non influisce per tutti allo stesso modo, ma vi assicuro che ha il suo peso. Adesso è ancora presto anche solo per tirare le prime somme, vedremo più avanti. Senza dover aspettare troppo. Quel che finora è emerso è che c'è meno intenzionalità nell'acquistare. Negli ultimi anni si è partiti un po' in sordina ma poi c'è stato il rilancio. Stavolta siamo un pochino sotto rispetto ai parametri del 2024, ma magari sono solo segnali che poi verranno cancellati da altri più rassicuranti».



FIDUCIA E CAUTELA. Il rivenditore ragiona, anche piuttosto trepidante. Da una parte l'ottimismo tipico dell'imprenditore, dall'altra la giusta cautela. Pensando che magari non tutto funzionerà come dovrebbe per essere poi soddisfatti alla fine dell'anno o semplicemente della stagione del giardinaggio. «Vero, tante volte chi vende è assai cauto e spesso neanche così ottimista. Tante volte però», racconta Portioli, «quell'apparente mancanza di fiducia nasconde solo tanto realismo. Ormai la vista del venditore è allenata, l'esperienza d'altronde è dalla sua parte. Non vedo pessimismo a prescindere, anche nei miei colleghi. Tutti però diciamo la stessa cosa, ovvero che le famiglie sono fortemente sotto stress sotto il profilo finanziario. Gli stipendi sono fermi e le spese continuano ad aumentare, soprattutto ci sono tante periferiche che vanno ad erodere quel che si guadagna. Quindi la busta paga, quindi il potenziale d'acquisto. Dalle bollette in poi, fino alle scadenze e alle utenze. Fino all'alimentazione, alla spesa che costa sempre di più. Parti dal fisso dello stipendio ma poi devi togliere sempre di più. Non dico che al tirar delle somme ci si ritrova senza più nulla, ma in seria difficoltà sì. Lo si capisce da più parti. Lo vedo dall'officina, alla divisione vendite. Se ci sono riparazioni importanti o si decide di posticipare o si prega che la macchina non ti lasci a piedi. Calcoliamo che anche una spesa di mille, millecinquecento euro equivale allo stipendio medio di un lavoratore dipendente. Ma se tu glieli chiedi per aggiustare la sua automobile lui a quel punto cosa fa? Vero che è una riparazione importante e non capita tutti gli anni, ma quando succede bisogna poi fare i conti. E succede soprattutto a chi ha posticipato gli acquisti per mancanza di risorse. Quindi è un danno su un ulteriore danno. Perché prima hai temporeggiato per mancanza di disponibilità, ma poi la riparazione è diventata ancor più costosa. Un problema nel problema».

ALTRO SALTO IN ALTO. Non resta che fare il proprio dovere fino in fondo. Elevarsi ulteriormente. Mettere sulla bilancia la propria competenza. «Il rivenditore, soprattutto in un momento come questo in cui c'è un po' di tentennamento, deve più che mai puntare sulla professionalità dell'area-vendita. Perché prima», l'avvertimento di Portioli, «ci si poteva permettere, anche se io non sono d'accordo, anche un atteggiamento un po' grossolano e non proprio impeccabile al



massimo. Tanto è il cliente a chiedere la merce, tanto è a lui che serve la macchina, tanto è lui a desiderare il prodotto. Io devo solo consegnarglielo. Più o meno tanti hanno ragionato e magari ragionano ancora in questo modo. Adesso però non è più così. Adesso questo atteggiamento non funziona più». Strategie in serie, fra chi decide di tenere tutto in casa e chi di selezionare. Di asciugare la proposta. Di concentrarsi solo su alcune macchine. Quelle più remunerative. Togliendone altre, quelle con meno margine quindi. «Per me è un mezzo passo falso», il pensiero di Portioli, «è molto importante anzi differenziare. Specie in questo momento. Capisco che si voglia ottimizzare le risorse e avere al contempo la massima redditività, ma quando il mercato è in tensione e lo specialista deve fare i conti con alcune costrizioni è meglio spalmare il business plan. Cento lo puoi ottenere anche con quattro prodotti da venticinque oppure con dieci da dieci. Poi ognuno ovviamente sceglie la strada che ritiene più funzionale e corretta. Magari è l'atteggiamento tipico di chi ha un'azienda dalle dimensioni piuttosto contenute con un giro di clienti che comunque garantisce un certo fatturato. E quindi decide di muoversi solo attorno a marginalità importanti. Tanto il i numeri rimangono gli stessi ed il profitto anche, in più con un organico ridotto non posso più di tanto rincorrere le necessità del cliente. Il periodo però per me suggerisce di resistere e affidarsi a più leve. Di tener duro, guardando ancora in varie direzioni».

V E T R I N A

HUSQVARNA

Nuovi trattorini-tagliaerba, alleati perfetti in giardino
Massima produttività in totale comfort

Husqvarna presenta una nuova linea di trattorini-tagliaerba, progettati per offrire versatilità e prestazioni eccellenti in ogni stagione. Ampia la scelta, fra tre diverse tipologie di taglio. Dalla raccolta allo scarico laterale, fino al mulching. La trasmissione idrostatica a pedale garantisce un controllo preciso e fluido della velocità, separando i pedali per avanzamento e retromarcia, consentendo così una manovrabilità ottimale e senza sforzo. La regolazione dell'altezza di taglio, a molla, è facilmente accessibile per una migliore ergonomia e facilitandone ulteriormente l'uso. La vasta gamma di accessori disponibili garantisce la massima produttività, trasformando il trattorino in un alleato indispensabile per la cura del giardino tutto l'anno. Che si debba tagliare l'erba, rimuovere la neve o svolgere altre attività di manutenzione, i trattorini Husqvarna offrono il controllo, il comfort e l'efficienza necessari per semplificare ogni operazione. La nuova gamma è su husqvarna.com.



ZANETTI MOTORI

ZBT 70.21 SG fra innovazione e precisione
Versatilità e affidabilità per ogni esigenza



La motozappa benzina ZBT 70.21 SG si affianca alla già apprezzata ZEN 50.21 SG, ampliando l'offerta di Zanetti Motori con una macchina progettata per garantire efficienza e praticità. Pensata per soddisfare le esigenze di chi lavora il terreno, questa motozappa è ideale per operazioni su spazi ridotti e per lavorazioni interfilari, oltre a gestire terreni più estesi con la stessa efficacia. Dotata di un motore a 4 tempi da 212 cc, la ZBT 70.21 SG garantisce consumi ridotti e affidabilità nel tempo. La fresa regolabile (da 44 cm a 87 cm) consente di adattarsi a diverse situazioni di lavorazione: perfetta per intervenire tra le file di colture senza danneggiarle e per operazioni su superfici più ampie. Ideale anche in ambienti polverosi, grazie al sistema di filtraggio Snorkel a due stadi, con cartuccia filtro e vaschetta a bagno d'olio, che protegge il motore e ne garantisce la massima efficienza nel tempo.

VOLPI ORIGINALE

KVS5700 è leggerezza e versatilità
V-Battery 21.6V fa il resto

KVS5700 è il nuovo potatore della gamma Powercut di Volpi, strumento leggero e versatile. È dotato di batteria multi-utensile V-Battery 21.6V Volpi Originale, che ne garantisce il funzionamento ed è compatibile ed intercambiabile con una vasta gamma di forbici e potatori a catena. La macchina è equipaggiata con un motore brushless 700W, il serbatoio dell'olio è integrato ed il livello dell'olio è visibile dall'esterno. La lubrificazione è automatica attraverso pompa elettronica che eroga la quantità di lubrificante necessaria direttamente sulla catena. Il potatore è dotato di doppio interruttore di sicurezza, catena da 1/4" con cover protettiva e barra da 5", impugnatura ergonomica con protezione per la mano. Senza batteria la macchina ha un peso di soli 1,26 kg.



BLUE BIRD INDUSTRIES

Serie X3, la tecnologia-Segway
Ed X390 allarga i confini fino a 10.000 metri

Blue Bird Industries, distributore ufficiale per il canale professionale di Segway Navimow per l'Italia, presenta la nuova serie X3 coi modelli X315, X330, X350 e X390. Il culmine dell'evoluzione tecnologica applicata ai robot da giardino combinando design innovativo, prestazioni superiori e tecnologie all'avanguardia. Si tratta di una nuova serie che si traduce in: gestione dell'area semplificata tramite confini virtuali, capacità di ricarica ultra-veloce, capacità di gestione di aree di grandi dimensioni, innovativi aggiornamenti di progettazione e velocità di taglio aumentata, assicurando risultati di taglio ottimizzati e un aspetto perfetto del prato dopo ogni utilizzo. Particolarmente innovativo il modello X390, permettendo a Navimow di affrontare la gestione anche di giardini di ampie dimensioni, fino a 10.000 m².



vetrina

VESCO ITALY

X37, il bilanciamento fa la differenza
Testa di taglio interamente forgiata a caldo

Vesco X37 è l'innovativa cesoia elettrica cordless progettata e prodotta da Vesco (www.vescoitaly.it). Permette una potatura eccellente e senza affaticamento grazie al perfetto bilanciamento del peso. Il motore da 450 W garantisce prestazioni elevate per uso intensivo. La testa di taglio interamente forgiata a caldo in acciaio al cromo vanadio garantisce performances straordinarie. 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 aumentandone ulteriormente la versatilità di utilizzo. Vesco X37 è inoltre equipaggiata con l'innovativo, e in fase di brevetto, sistema di trasporto a sgancio rapido Easy Clip F15.



GRIN

Bioch120 Cross va forte, garantito dai giardinieri
Bella carta nelle mani dello specialista, anche per il noleggio

Bioch120 Cross è il modello più venduto della gamma di biotrituratori professionali Grin. Una macchina molto apprezzata dai giardinieri e quindi anche molto utilizzata dai rivenditori che la mettono a noleggio. La tramoggia lunga e ampia permette l'introduzione di rami lunghi e frondosi, ma in fase di trasporto la tramoggia può essere ripiegata diminuendo notevolmente gli ingombri. Il rullo idraulico introduce in maniera automatica il materiale nel sistema di taglio a tamburo, studiato per non intasarsi anche con il materiale difficile come palma, bambù o ulivo. La centralina antistress è di serie. Alcuni sportelli permettono un accesso veloce per pulizia, cambio lame e manutenzioni ordinarie. Particolarmente apprezzato è il baricentro basso che, abbinato a cingoli stabili e giustamente dimensionati, permette una movimentazione comoda, fluida e soprattutto sicura su tutti i terreni.



STIHL

MSA 190 T, la motosega per gli arboristi professionisti Super efficienza, bassa manutenzione, grande potenza

Stihl MSA 190 T è una nuova motosega a batteria da potatura progettata per la manutenzione degli alberi, ideale per arboristi professionisti. È leggera, potente e silenziosa, perfetta per lavori in aree sensibili al rumore. Con un peso di circa 2,6 kg (senza batteria), è facile da maneggiare e sicura da usare. La motosega è dotata di un motore EC senza spazzole che lavora con grande efficienza energetica e a bassa manutenzione grazie alla sua elettronica. La Stihl MSA 190 T garantisce una lunga durata ed eroga una potenza di 1,5 kW e una tensione nominale di 36 V. La lunghezza della barra varia tra 30 e 35 cm. Altre caratteristiche includono la tensione laterale della catena per una regolazione semplice e sicura, un serbatoio dell'olio senza attrezzi e un gancio pieghevole per il trasporto.



TECNO GARDEN

Catene, barre e pignoni per motoseghe di valore assoluto Dicisette anni con Maya, matrimonio di successo



Maya, brand leader nel mercato italiano di barre, catene e pignoni per motoseghe, festeggia quest'anno 17 anni di collaborazione con lo storico distributore Tecno Garden Srl. Il brand è prodotto da Hangzhou Qirui Tools Co., LTD, azienda cinese leader mondiale che opera con oltre trecento dipendenti qualificati e l'ausilio di tecnologie altamente automatizzate e strutture di produzione più avanzate monitorando rigorosamente la qualità dei prodotti per garantire i massimi risultati, dalle materie prime ai prodotti finiti. Maya offre una vastissima gamma di catene, barre e pignoni per motoseghe, elettroseghe e potatori a batteria. Al già corposo assortimento dell'esclusiva catena in Widia, nel 2025 si aggiunge una 3/8" professionale. Si è ampliata in modo consistente, inoltre, anche l'offerta delle barre, catene 1/4" e 325" mini, applicabili ed adattabili ai sempre più diffusi potatori a batteria.

PELLENC

Gamma Essential, al servizio dei manutentori Alte prestazioni e tanta semplicità d'utilizzo

Pellenc presenta per la stagione del giardinaggio 2025 la nuovissima gamma di attrezzature con batteria on-board Gamma Essential, composta da un soffiatore Airion E, un tagliaiepi Helion E, due tipologie di decespugliatore Excelion E (in variate ad impugnatura singola e ad impugnatura doppia) e due batterie 200E e 400E. La nuova gamma, progettata per rispondere alle richieste di giardinieri e manutentori che richiedono alte prestazioni abbinate a semplicità di utilizzo e accessibilità di prezzo, sfrutta tutta l'esperienza di Pellenc nel mondo della batteria in modo da presentarsi come un mix ideale di performance e durata nel tempo. Non solo, come da migliore tradizione Pellenc particolare attenzione è stata riservata all'ergonomia e al bilanciamento delle attrezzature durante il lavoro, in modo da non affaticare gli operatori anche durante gli utilizzi più intensi.



KRAMP ITALIA

L'offerta cresce: aggiunte mille referenze di ricambi Stihl
Gallesi: «Gamma ancora più completa per i nostri clienti»

Kramp Italia ha arricchito la sua offerta con mille nuove referenze di ricambi Stihl per un totale di oltre 3.600 articoli, consolidando il suo ruolo di partner ideale grazie a un assortimento ampio e un servizio rapido e affidabile, pensato per i professionisti del giardinaggio e delle attività forestali. «Questo ampliamento ci consente di offrire una gamma ancora più completa per soddisfare le esigenze dei nostri clienti», il quadro di Joe Gallesi, product specialist del settore. Tra le novità catene, barre guida, testine decespugliatore, filtri carburatori oltre che accessori per la manutenzione. Grazie a una logistica avanzata e una piattaforma e-commerce intuitiva, Kramp garantisce rapidità e affidabilità nella fornitura, confermandosi leader nell'assistenza al settore del verde. Scopri di più sul sito ufficiale di Kramp Italia.



KRESS

CyberTank Lite, quando la ricarica è immediata
Nuovi confini di portabilità ed efficienza

Il CyberTank Lite DC-DC è un sistema di ricarica progettato per i professionisti che ridefinisce la portabilità e l'efficienza. Consente di trasferire energia da una CyberCapsule da 1,5 kWh a un CyberPack in tempi record: 12 minuti per un CyberPack da 240 Wh e 25 minuti per uno da 660 Wh, grazie a una corrente di carica di 30 A e una tensione di uscita di 60 V. Con un peso di 11,8 kg, il CyberTank Lite è dotato di due porte batteria, un sistema di raffreddamento ad aria e un design portatile che ne facilita il trasporto. Il grado di protezione IPX5 garantisce resistenza contro acqua, polvere e urti, rendendolo ideale per utilizzi in ambienti difficili. Indicatori LED intuitivi permettono di monitorare lo stato della carica e fornire avvisi diagnostici in tempo reale, assicurando un controllo completo. Questo sistema offre una soluzione affidabile e veloce per mantenere operativi i propri strumenti, ovunque sia necessario.



MARINA SYSTEMS

Picky, la spazzolatrice per mille usi
Che in un attimo diventa scarificatore



Picky, presentata da Marina Systems all'ultima Eima, è la spazzolatrice per pettinare e pulire i giardini e campi sportivi in prato sintetico. Si può utilizzare senza cesto per distribuire la sabbia che periodicamente va stesa, con il cesto per raccogliere la sabbia vecchia e le impurità così come sulle pavimentazioni esterne per pulire la vegetazione e il muschio che si formano periodicamente. Picky può essere trasformato in scarificatore cambiando la spazzola con un rullo con lame o con molle. Diverse motorizzazioni fra Honda, Briggs, Loncin ed anche a batteria con motori sia Ego che Cramer. Più un modello elettrico da 1700 W. Disponibile nei rivenditori autorizzati Marina Systems da questa stagione.

EMAK

Oleo-Mac BCi 530 D, elasticità totale Il trionfo della multifunzionalità

I nuovissimi decespugliatori multifunzione a batteria professionali Oleo-Mac BCi 530 D con sistema di aggancio rapido "no tools" consentono di passare da un'applicazione all'altra con la massima velocità e senza ricorrere a nessun utensile. Sono progettati per i manutentori professionisti e ideali per rasare il prato, potare siepi, sfrondare alberi e cespugli e soffiare foglie o detriti, anche in condizioni gravose. L'elevata potenza del motore brushless di ultima generazione 56V (equivalente a 1,3 Hp) consente la massima resa e la tecnologia constant power assicura il pieno rendimento della macchina fino al completo scarico della batteria. Come gli altri modelli della nuova gamma a batteria 56 V, anche il multifunzione è progettato con i componenti meccanici delle macchine destinate ad uso intensivo per assicurare un'affidabilità senza pari. Il ricco display digitale permette di visualizzare informazioni su carica residua, velocità, manutenzione e connessione con smartphone.



SABART

Casco Forestal fra innovazione ed alta tecnologia Massima sicurezza, totale comfort sempre e comunque

Prodotto e distribuito da Sabart, il nuovo casco Forestal dedicato al bosco è innovativo e altamente tecnologico, con occhiali retrattili, visiera in rete alveolata e cuffie antirumore integrati, per garantire massima sicurezza e comfort all'operatore. Il casco combina la nuova tecnologia degli occhiali retrattili Evo® Vista® con il sottogola Dualswitch™, semplificando il passaggio dagli standard di sicurezza per il lavoro a terra a quelli per il lavoro in quota. Lo schermo ottico di classe 1 offre una vista panoramica con una distorsione minima e protezione dagli impatti, con rivestimenti antigraffio e antiappannamento. La visiera in rete ad alte prestazioni, con telaio sovrastampato in ABS, è bilanciata e sicura grazie alle cerniere in nylon autolubrificanti che la mantengono in posizione anche durante i movimenti estremi. Le cuffie antirumore sono progettate per raggiungere un livello di protezione acustica SNR 36 ed offrire un comfort eccezionale anche per usi prolungati.

ERREZETA

CZ53BIOVAR1/850, semplicemente il perfetto mulching Con la garanzia del più totale Made in Italy



Il tagliaerba mulching CZ53BIOVAR1/850 è la soluzione perfetta per la cura del giardino. Un mix di potenza, praticità e innovazione. Progettato per prestazioni professionali, la macchina è dotata di motore Briggs & Stratton 850 PXi da 190 cc e sistema a trazione variabile da 2,6 a 4 km/h. Con una larghezza di taglio di 51 cm e doppia lama per mulching, polverizza e fertilizza il prato senza necessità di raccolta. Realizzato con scocca in acciaio verniciato, offre regolazioni di altezza centralizzate e ruote con cuscinetti a sfera per un utilizzo pratico e confortevole. Perfetto per erba alta e compatta, combina efficienza e affidabilità in soli 38 kg di peso. Interamente Made in Italy, il tagliaerba garantisce qualità e attenzione ai dettagli. La struttura ergonomica e pieghevole con materiale antivibrante assicura un comfort ottimale. Ideale per giardini di medie e grandi dimensioni, offre robustezza e una lunga durata grazie ai materiali di prima scelta e alla trazione in alluminio.

RASAERBA ROBOT

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

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



TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE
da giardino

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

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

TECNOX®
Macchine forestali e da giardinaggio

LAUNTOP®
Motopompe autoscendenti da irrigazione

KASEI®
Gamma completa di macchine a scoppio e batteria

BARDAHL®
Oli lubrificanti per motori, grassi e additivi

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

Tel +39 049 769966
Fax +39 049 767313

www.tecnogarden.com
tecnogarden@tecnogarden.com

@tecnogardenpadova Tecno Garden srl 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
 email: husqvarna@fercad.it

AUTOMOWER® 435X AWD

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



R4 ASPIRE	1.029,00 €	400 m ²	55x33x22	si	Li-ion	70min	n.d.	Random/3lame	2	16	2-45	25%	Si con pin e allarme	A	5,9	ASA	SI
305	1.499,00 €	600 m ²	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	Si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
310 MARK II	1.919,00 €	1000 m ²	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	Si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
315 MARK II	2.289,00 €	1500 m ²	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	Si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
405X	2.389,00 €	600 m ²	61x45x24	SI	Li-ion	50 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	9,7	ASA	SI
415X	2.999,00 €	1500 m ²	61x45x24	SI	Li-ion	50 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	9,7	ASA	SI
320 NERA	3.339,00 €	2200/3300m ²	72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	Si con pin e allarme	A	11,5	ASA	SI
430X NERA	4.399,00 €	3200/4800m ²	72x56x31	SI	Li-ion	145 min	46 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,2	ASA	SI
450X NERA	5.699,00 €	5.000/7.500m ²	72x56x31	SI	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
435X AWD	5.979,00 €	3500 m ²	93x55x29	SI	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
430X	3.959,00 €	3200 m ²	72x56x31	SI	Li-ion	290 min	47 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	Si con pin e allarme	A	12,0	ASA	SI
310E NERA	2.339,00 €	1000 m ²	68x44x28	SI	Li-ion	50 min	n.d.	Random/3lame	2	22	2-55	30%	Si con pin e allarme				
410XE NERA	3.079,00 €	1000 m ²	68x44x28	SI	Li-ion	100min	n.d.	Random/3lame	2	22	2-55	30%	Si con pin e allarme+AMC				
520	3.299,00 €	2400 m ²	72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	11,5	ASA	SI
550	4.999,00 €	5000 v	72x56x31	SI	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
550 EPOS	6.299,00 €	5000/8000m ²	72x56x32	SI	Li-ion	210 min	62 cm/s	Random-sistematico/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	14,4	ASA	SI
535 AWD	6.229,00 €	3500 m ²	93x55x29	SI	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
520 EPOS	3.990,00 €	2400/5000 m ²	72x56x32	SI	Li-ion	75	42 cm/s	Random-sistematico/3lame	2	24	2-6	45	Si con pin e allarme+AMC				
CEORA		20000/25000m ²	67x27x44	SI	Li-ion	300/420min	27/3,6 KM/H	Sistematico/3lame	2	22	2,7/1-6	20%	Si con pin e allarme+AMC				

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

SCOPRI L'ARCHIVIO

MG

SU WWW.EPT.IT



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

WIPER

WIPER

web: www.wipercompany.com

SERIE K AWD

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



POP 3	€ 640,00	300 mq	55x36x23	SI*	2,0 Ah	1h 10'	18 m/min	Random	2 WD	18	2,0 - 6,0	36%	pin code	Automatica	7,7 Kg	ABS	Si
POP 5S	€ 730,00	500 mq	55x36x23	SI*	2,0 Ah	1h 10'	18 m/min	Random	2 WD	18	2,0 - 6,0	36%	pin code	Automatica	7,7 Kg	ABS	Si
BLITZ 2	€ 1.191,00	200 mq	44x36x20	SI*	5,0 Ah	2h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,3 Kg	ABS	No
BLITZ 4	€ 1.258,00	400 mq	44x36x20	SI*	7,5 Ah	3h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,6 Kg	ABS	No
IKE 6	€ 1.104,00	600 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+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	42x29x22	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	4 h	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	2 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

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

WIPER

WIPER

web: www.wipercompany.com

SERIE YARD

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



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

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

web: www.ambrogiorobot.com

email: marketing@zscscompany.com

TWENTY ZR EVO

TWENTY ZR EVO è il nuovo robot potente e veloce che non ha bisogno del filo perimetrale perché, grazie alla tecnologia innovativa di cui è dotato, sa muoversi autonomamente sull'area di lavoro. L'introduzione del sensore 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	533X533X333 mm	SI	10 Ah	2 h 30	-	SDM4 ruote motrici e sterzanti		29	2,5 - 7,0	75%	SI	Automatica	18,5	ABS	SI
NEXTline -4.50 RTK	€21.000,00	80.000 mq	1154x982x400 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h	-	Pre Set Path + RTK	2 WD	36	3,0-7,5	65%	SI	Automatica	49	ABS	SI

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



ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m3/min/mi/s)	SCOCOA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
EINHELL www.einhell.it															
BATTERIE DIPONIBILI															
MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 49,95 € / 18 V - 2,5 Ah - 59,95 € / 18 V - 3 Ah PLUS - 72,00 € / 18 V - 4 Ah - 79,95 € / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 € / CARICA BATTERIE RAPIDO 31,95 € / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 € / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 59,95 € / CARICA BATTERIE 4 POSTI 105,00 € / CARICABATTERIE ATTACCO AUTO 59,95 € / STARTER KIT BATTERIA +CARICA)															
TAGLIASIEPI															
GE-CH 36/65 Li Solo	€ 179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	72									2,8
GE-CH 18/60 Li - solo	€ 119,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	67									2,44
GE-CH 1855/1 Li solo	€ 94,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1855/1 Li - KIT	€ 154,95	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
TAGLIABORDI															
GE-CT 18 Li SOLO	€ 62,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GE-CT 18/30 Li - Solo	€ 99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			2,1
GC-CT 18/24 Li kit	€ 99,95	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
DECESPUGLIATORI															
AGILLO	€ 219,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
AGILLO 18/200	€ 194,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			6,8
MOTOSEGHE															
GE-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
POTATORI															
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
RASAERBA															
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
SOFFIATORI															
GE-CL 18 Li E SOLO	€ 42,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,3
GE-CL 18 Li E Kit	€ 109,00	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				45		3,6

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 ³ /min-m/s)	SCocca	SEMIOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
---------	---------------------------------	-----------	-----------------------	------------------------------	---------------------------------------	-------------------	-----------------------------------	------------------------	--------------------------------------------------	--------	------------	--------------------------------	--------------------	--------------------	---------

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

EXCELION 2

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



BATTERIE DIPONIBILI

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

TAGLIASIEPI

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



CAMPAGNA

ASSOCIATIVA 2025

Unisciti a Federacma: insieme per un futuro di innovazione e crescita nel settore delle macchine agricole, industriali e per il giardinaggio

Con entusiasmo e determinazione, **Federacma** lancia la campagna associativa 2025, con l'obiettivo di consolidare e ampliare una rete di professionisti e aziende che ogni giorno contribuiscono a migliorare e innovare il settore della distribuzione, dell'assistenza e del noleggio di macchine agricole, industriali e per il giardinaggio.

Il **2024** è stato un anno ricco di successi: grazie alla collaborazione attiva dei nostri soci, abbiamo raggiunto importanti traguardi e realizzato progetti di grande valore per tutto il comparto.

Ma questo è solo l'inizio: il futuro ci chiama a nuove sfide e a nuovi obiettivi.

Obiettivi ambiziosi per il 2025

Il **2025** sarà un anno decisivo. Lavoreremo al fianco delle Istituzioni - con cui abbiamo già aperto un dialogo costruttivo - per rafforzare le iniziative di **formazione specializzata** e per favorire l'avvicinamento dei giovani al nostro settore professionale. Un importante passo in questa direzione sarà la firma di un nuovo **protocollo d'intesa con il Ministero dell'Istruzione e del Merito**, che darà ulteriore impulso a progetti educativi e formativi.

Inoltre, sveleremo i vincitori della **quinta edizione del "Premio Alberto Cocchi"**, dedicato alle eccellenze emergenti, con tre nuove borse di studio per sostenere i talenti del futuro.

Continueremo a coltivare relazioni solide con partner qualificati e a crearne di nuove, con l'obiettivo di generare opportunità strategiche per i nostri associati. Tra gli appuntamenti da non perdere, segnaliamo la partecipazione alle principali fiere del settore - **AgriUmbria, Agrilevante e Rive** - e l'organizzazione a Torino del prestigioso congresso annuale di **Climmar**, la Federazione Europea, un evento di rilevanza internazionale che sarà curato da **Federacma**.

Per info e contatti: unagreen@federacma.it

Segreteria Tel. 06 87420010 - Gianni Di Nardo - Segretario generale cell. 392 3276200

I vantaggi di essere parte di Federacma

Associarsi a Federacma significa molto più che far parte di una federazione: è un investimento concreto nel futuro della propria attività. I soci possono accedere a **servizi esclusivi** offerti dai nostri partner, ottenere **biglietti gratuiti per le principali fiere del settore** e organizzare pullman per i propri clienti, valorizzando al massimo la partecipazione agli eventi più importanti.

Ma non solo: entrare in Federacma significa far parte di una comunità di imprese e professionisti che condividono risorse, esperienze e opportunità, contribuendo a costruire una rete sempre più solida, coesa e orientata all'innovazione.

Unisciti a noi per fare la differenza

Il settore delle macchine agricole, industriali e per il giardinaggio sta affrontando sfide cruciali e straordinarie opportunità.

Non aspettare. Diventa parte di **Federacma** oggi stesso e contribuisci a costruire il cambiamento.

Il 2025 è l'anno giusto per fare la differenza, *insieme*.

“

Siamo l'unica Federazione nazionale di categoria che rappresenta gli interessi dei concessionari di macchine da giardino

”

ENTRA IN SQUADRA



<https://www.federacma.it/diventa-socio/>



351 6591978



segreteriaassociati@federacma.it

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

platformbasket.com

MADE IN ITALY

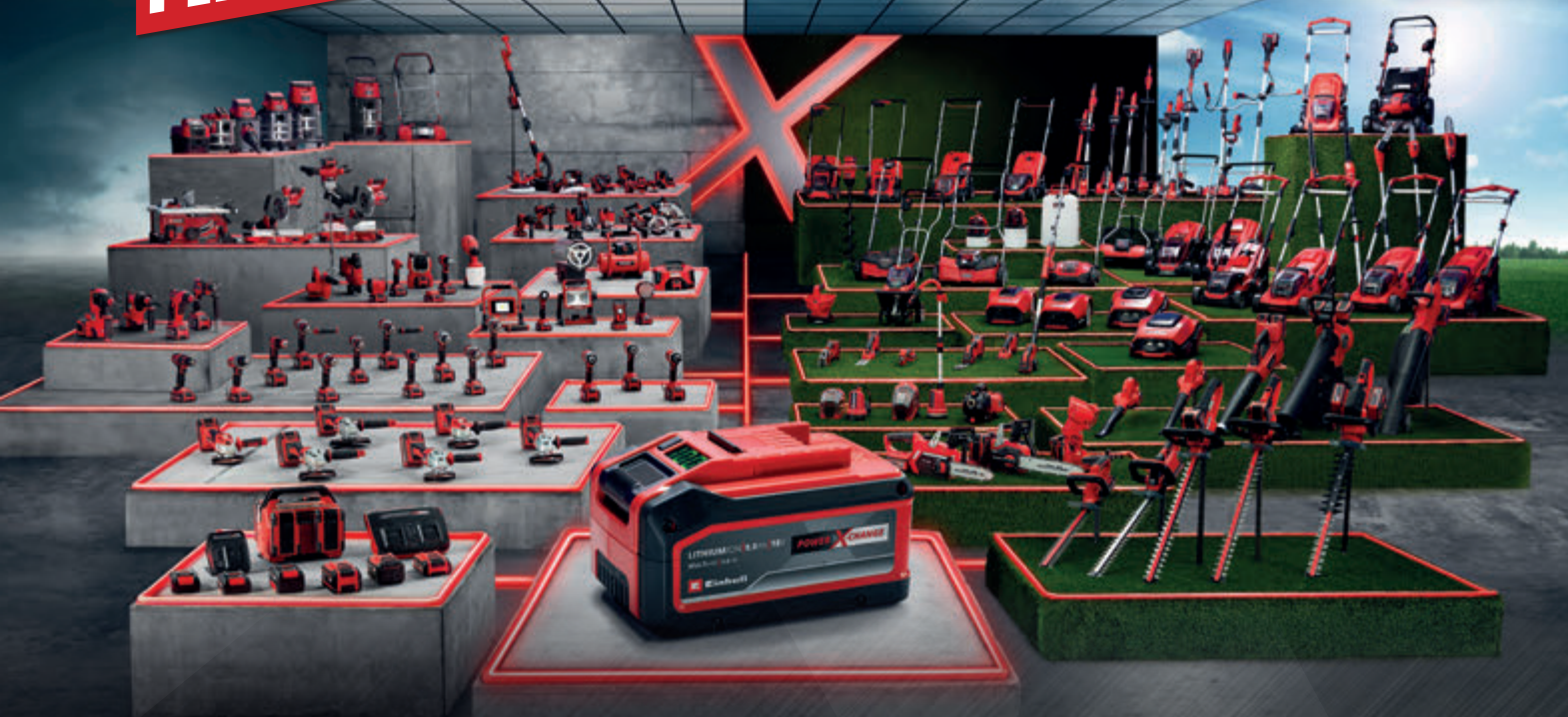


Einhell

ECCELLENZA NELLA BATTERIA.

POWER X-CHANGE

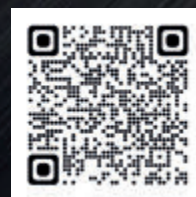
**UNA BATTERIA PER OLTRE 300 ATTREZZI
PER L'OFFICINA E IL GIARDINO.**



EINHELL. SPECIALISTI DELLE BATTERIE.

Addio ai grovigli di cavi! Combinando tecnologia all'avanguardia e visione ambiziosa, siamo riusciti a sviluppare un sistema di batterie che consente di godere della libertà dai cavi in ogni situazione. Per utensili e attrezzature da giardinaggio: tutti i membri della famiglia **Power X-Change** sono universalmente combinabili tra loro. Quindi con un solo tipo di batteria puoi alimentare qualsiasi dispositivo del sistema. La famiglia di sistemi comprende già **oltre 300 utensili** e questo numero è in continua crescita. Ecco come liberarti dai cavi per qualsiasi progetto di officina o di giardino: **SOLO 1 BATTERIA. 1.000 POSSIBILITÀ.**

**SCOPRI QUI
LA GAMMA COMPLETA
DEI PRODOTTI EINHELL.**



**LA PULIZIA DEL
 COME NON L'AVEV**



**SVETTATOIO
 MULTIFUNZIONE
 A BATTERIA**

GE-HC 18 Li T - Solo
 COD. 3410800

- Accessorio orientabile a 90° per il taglio orizzontale senza fatica.
- Testina motorizzata inclinabile in 7 posizioni.
- Asta telescopica in alluminio bloccabile in continuo (880 - 1820 mm).



SOFFIATORE A BATTERIA

GE-UB 18/250 Li E - Solo
 COD. 3433542



- Kit di 3 tubi di soffiatura per impieghi differenti in casa e in giardino.
- Display LED per consultare con un colpo d'occhio il regime di giri impostato.
- Impugnatura Soft-Grip antiscivolo per buona presa e per lavorare senza stancarsi.

PURE POWER

**POTATORE
 A CATENA
 A BATTERIA**

GE-PS 18/15 Li BL - Solo
 COD. 4600040

- Struttura sottile con ripiano per uso ambidestro.
- Perfetto per patate e sagomature di alberi e arbusti.
- Tensione della catena senza attrezzi e facile sostituzione di lama e catena.



PURE POWER

**ELETTROSEGA
 A BATTERIA**

PROFESSIONAL

GP-LC 36/40 Li BL - Solo
 COD. 4600050

- Regolazione del tendicatena e cambio catena senza attrezzi.
- Indicatore LED dello stato di carica per lettura della capacità della batteria.
- Impugnatura ergonomica con antiscivolo.



PURE POWER

**FORBICI
 DA POTATURA
 A BATTERIA**

PROFESSIONAL

GP-LS 18/28 Li BL - Solo
 COD. 3408320

- Impugnatura ergonomica con softgrip.
- Capacità di taglio regolabile per rami più sottili o più spessi fino a 28 mm.
- Lame di bypass in acciaio SK5 per lavori di taglio efficienti.



GIARDINO

VI MAI IMMAGINATA.



PUREPOWER

CON MOTORE BRUSHLESS

25% PIU' POTENZA
50% PIU' RESISTENZA
100% PIU' DURATA

» 10 ANNI
DI GARANZIA
SUL MOTORE*

*Previa registrazione online

NOVITÀ



PUREPOWER

ELETTROZAPPA A BATTERIA

PROFESSIONAL

GP-CR 36/45 Li
e Brushless
COD. 3431220

- Profondità di lavoro fino a 23 cm.
- Utilizzabile con 4 o 6 lame in base alla larghezza dell'area lavoro.
- Pannello di controllo multifunzionale.

PUREPOWER

MULTIFUNZIONE A BATTERIA

GE-LM 36/4in1 Li - Solo
COD. 3410901



- Testina del tagliaiepi inclinabile in 7 posizioni.
- Impugnatura supplementare regolabile con chiusura rapida.
- Prolunga di 67 cm per raggiungere anche i rami più alti.



PUREPOWER

SOFFIATORE / ASPIRATORE A BATTERIA

VENTURRO 18/210 - Solo
COD. 3433625

- Regolazione elettronica del numero di giri.
- Commutazione da soffiaggio ad aspirazione senza attrezzi.
- Funzione trituratrice incorporata.



PUREPOWER

ARIEGGIATORE / SCARIFICATORE A BATTERIA

GC-SC 18/28 Li - Solo
COD. 3420604

- Tamburo arieggiatore su cuscinetti a sfera con 12 coltelli rotanti.
- Regolazione della profondità di arieggiatura, 3 livelli + posizione di trasporto.
- Archetto di guida pieghevole e regolabile in altezza.



SEALED
TECHNOLOGY

- Utilizzo universale per tutti gli utensili Power X-Change.
- Protezione contro polvere e getti d'acqua.
- 13% più compatto e 12% più leggero.
- Protezione dagli urti.
- Buona presa grazie all'alloggiamento rivestito in gomma.

100% IMPERMEABILE.
100% PIÙ POTENTE.



**NESSUN COMPROMESSO.
ESTENSIONE DELLA
GARANZIA A 3 ANNI
PER I PRODOTTI EINHELL.**



**GARANZIA DI 10 ANNI *
SUI MOTORI BRUSHLESS
DI EINHELL.**

*Questa garanzia copre solo i difetti del motore dovuti a un difetto di materiale o di fabbricazione!

ECCO COME:

1. **Informati**
www.einhell.it/garanzie/
2. **Registrati**
nel tuo account cliente
3. **Richiedi**
la garanzia - entro 30 giorni
dalla data di acquisto