

MCG

Organo ufficiale di



N.298 - MARZO 2025 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

CAPTAIN



CAPTAIN
AGRI MACHINERY

ROPS ANTERIORE

STAGE V

Speciale Frutteto

**"Preparati
per la
Primavera!"**



www.captaintractors.it

Powered by
MITSUBISHI
DIESEL ENGINE



IL TUO ALLEATO PERFETTO

PER IL GIARDINAGGIO

Affronta ogni sfida nel giardinaggio con la massima sicurezza e affidabilità.

Dai dispositivi di protezione all'abbigliamento tecnico, fino agli strumenti essenziali: abbiamo tutto ciò di cui hai bisogno per lavorare in modo efficiente e sicuro.

PROTEZIONE DEL VISO

ABBIGLIAMENTO PROTETTIVO

GUANTI

ABBIGLIAMENTO DA LAVORO

PARTI PER DECESPUGLIATORE

LAME DECESPUGLIATORE



KRAMP.COM



KRAMP

It's that easy.



ECCELLENZA NELLA BATTERIA.



**TANTE ATTIVITA', UN'UNICA SOLUZIONE:
SCEGLI LA BATTERIA EINHELL.**



PER UN PRATO BELLO, SANDO E FORTE.

TAGLIA >>



ARIEGGIA >>



E SEMINA.





CESTO DI RACCOLTA
63 lt | pacciamatura

**SUPERFICIE
DEL PRATO**
fino a 600 m²

**MOTORE
SENZA SPAZZOLE**
durevole e potente



ALTEZZA DI TAGLIO
6 livelli | 25-75 mm

LARGHEZZA DI TAGLIO
43 centimetri

TAGLIAERBA A BATTERIA

GE-CM 36/43 Li M-Solo
COD. 3413246

Strumento di alta qualità, affidabile ed estremamente potente che si prende cura dei prati più grandi senza essere collegato a una presa. Per una regolazione semplice e individuale dell'altezza di taglio è disponibile una funzione per sistemare l'altezza centrale su 6 livelli. Dotato di ruote posteriori extra alte per facilitare le operazioni su terreni difficili ed esercitare meno stress sul prato. Con motore Brushless PurePOWER.

PUREPOWER
BRUSHLESS

+ 25% Potenza

+ 50% Autonomia

+ 100% Durata di vita

+ 10 Anni di garanzia*

*Previa registrazione online



PUREPOWER BRUSHLESS DI EINHELL.

Esente da manutenzione, ad alte prestazioni ed efficiente dal punto di vista energetico: il motore Brushless PurePOWER di Einhell offre vantaggi significativi rispetto ai tradizionali motori a spazzole di carbone. Questo è il motivo per il quale molti dei nostri elettrotensili sono dotati di motori all'avanguardia Brushless PurePOWER, che non solo garantiscono la massima potenza e prestazioni, ma stupiscono in tutti i settori e progetti rispondendo anche alle esigenze più elevate.

ARIEGGIATORE / SCARIFICATORE A BATTERIA

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

Arieggiatore cordless azionato da un motore elettrico Brushless PurePOWER. Il suo gruppo di taglio con cuscinetti a sfera utilizza 12 lame rotanti per tagliare la vegetazione con un mix tra potenza e cura. Inoltre la profondità di lavoro può essere regolata su 3 livelli ed è presente anche una posizione di trasporto. Combinabile con un rullo aeratore e un cestello di raccolta per avere uno strumento 3 in 1 super compatto ed efficace.



SPARGITORE MULTIUSO A BATTERIA

GE-SR 18/22 Li-Solo
COD. 3415430

Grazie all'energia alimentata dalla batteria, il materiale da spargere viene distribuito automaticamente sul terreno. La quantità di spargimento può essere regolata su 6 livelli; mentre la larghezza di spargimento è regolabile tra 1,5 e 6 metri, adattandola alla superficie da lavorare. La capacità fino a 22 litri del contenitore di materiale da spargere è idonea per grandi superfici. Che si tratti di sale, sementi, semi o fertilizzanti: scegli lo spargitore a batteria Einhell!



Linee complete e la giusta selezione. Offerte ampie e margini da innalzare. C'è di tutto nel mare del rivenditore, equilibrio sottile da ricercare fra infinite vie e il concreto rischio di commettere errori. Di sbagliare qualche valutazione, di lasciarsi prendere la mano ed incamerare tutto quel che passa sotto gli occhi. Scelte delicate, in una stagione delicata, in un momento delicato. Di qua o di là, verso la quantità o verso la qualità. Verso i numeri o verso i margini. Un bivio, uno dei tanti del nuovo anno. C'è di tutto sul mercato, compresa la spinta affinché un punto vendita diventi un giorno, magari neanche troppo lontano, monomarca e quindi di un solo colore. Massimo due. Comunque di un fornitore unico. Il dibattito, non di oggi, è sempre aperto ma stavolta attuale più che mai. Decisioni e forzature, tanti corridoi e la necessità che tutto vada come s'è deciso. La primavera dirà, già ai suoi inizi. Quindi già adesso. Volato l'inverno, un soffio di vento in tutti i sensi. Perché il punto vendita è rimasto piuttosto freddo, senza troppa gente a frequentarlo. Ad attendere tutti quindi l'arrivo di marzo e delle temperature giuste per aprire davvero le danze. Quindi adesso, al netto del meteo alla fine involontario ago della bilancia. Il rivenditore c'è arrivato fra i soliti dubbi e certezze incrollabili, qualche ansia ma anche tanta consapevolezza. Alla fine, come sempre, il giudizio lo darà il campo. Quindi il mercato. Fra uno specialista disposto ad indirizzare chi vuole solo il prezzo verso altri canali senza esitare un istante e quello che vorrà invece tenere i piedi su ogni terreno. Ognuno ragionerà come meglio crede, mettendoci anche un po' d'istinto ma in conclusione facendo prevalere sempre la ragione. Sicuro di essere nel giusto, anche se magari non lo è fino in fondo. Chissà. Presto per le sentenze, per quelle bisognerà attendere le porte dell'estate e magari anche dopo. Quel che si augurano tutti, giusto per levare quel pizzico di amaro in bocca per quel 2024 andato in archivio troppo in fretta. O almeno prima del previsto, rispetto agli anni precedenti. Ma forse ci si era abituati troppo bene prima. Dov'è la vera linea del mercato? Altro quesito in attesa di risposta. Forse il più importante di tutti.



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 succitata 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


BATTERY
14.4V

Dai una nuova carica al tuo lavoro.



Da oltre 140 anni progettiamo e produciamo attrezzature con un unico obiettivo: rendere il tuo lavoro più efficiente, più sicuro e più semplice. Per questo, oltre agli **sprayer** e ai prodotti per la **potatura**, abbiamo creato anche una nuova **batteria ricaricabile multi-utensile da 14.4 V** che puoi utilizzare su tutti i nostri utensili predisposti, risparmiando sui costi e guadagnando in sostenibilità. Una garanzia di grandi prestazioni e alta affidabilità. Vieni a scoprire la differenza della **qualità Made in Volpi**.

ORIGINALE®
VOLPI

In campo con te, dal 1879.



IRRORAZIONE / POTATURA / RACCOLTA OLIVE

www.volpioriginale.it



dalle aziende

- 17** Il ritorno di Encore **Oberto** va sul sicuro
- 18** 1995-2005: i magnifici 30 anni di **Husqvarna** Automower
- 24** **Kress**, rivoluzione compiuta
Rivenditore, è il tuo momento
- 36** **Sunseeker Elite**,
la cura del giardino
al livello più alto
- 49** Nuova linea Pro X **EGO**,
il professionista applaude

e-commerce

- 20** **Matteo Cardini - Luigi Pietraccini**
Catalogo di qualità,
garanzia di fiducia

il punto

- 14** **Alessandro Fontana**
«Robot e trattorini
ancora in crescita»

inchiesta

- 50** **Arieggiatori**, altra musica
Il mercato prende quota
- 26** **Orgoglio-rasaerba**,
lo scoppio va forte

l'opinione

- 60** **Roberto Dose**
«Troppi costi, una stagione
di quattro mesi non basta più»

marketing verde

- 46** **Alessandro Di Fonzo**
I giardini che cambieranno
il mondo: come costruire
e vendere tetti verdi

mercato

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

rubriche

- 38** News
- 62** Vetrina

unagreen

- 23** Unagreen fissa l'obiettivo
«La chiave? Bilateralità»

vita da agente

- 59** **Luzi**, passione infinita
«lo lavoro per amore»

67 Tuttomercato



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 |  

GRIN[®]

CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA



Cambia il modo di prenderti cura del giardino!

Il sistema di taglio brevettato TAGLI, NON RACCOGLI, NON VAI IN DISCARICA ideato da GRIN permette di polverizzare l'erba durante lo sfalcio; con GRIN l'erba non deve essere raccolta in un cesto, immagazzinata e portata in discarica.



**POLVERIZZA
L'ERBA**



**TAGLIA
ERBA ALTA**



**MIGLIORA
IL TUO PRATO**

La gamma completa



BENZINA
PER PRIVATI
E PROFESSIONISTI



BATTERIA
PER PRIVATI
E PROFESSIONISTI



XMD
PER PROFESSIONISTI

20
YEARS

INNOVATORS' CHOICE SINCE 2005

GUARDA IL VIDEO
E SCOPRI
L'INNOVAZIONE
DI GRIN



GRIN®

POLVERIZZA L'ERBA

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



**TAGLI
NON RACCOGLI
NON VAI IN DISCARICA**



100.000 clienti soddisfatti.



mygrin-garden.com



CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

SCOPRI
L'INNOVAZIONE GRIN
IN FIERA A



Dal
14/03 al 16/03
2025

INIZIA LA PRIMAVERA

GRIN SI PREPARA ALLA NUOVA STAGIONE DI TAGLIO A FIANCO DEI RIVENDITORI AUTORIZZATI.

La primavera è alle porte ed è tempo di prepararsi alla stagione di taglio.

Le prove in campo, organizzate in collaborazione con i rivenditori autorizzati e in occasione di eventi territoriali, **permettono con grande efficacia di ingaggiare l'utente nel testare le macchine in prima persona.**

GRIN è sempre a supporto della proprie rete di rivenditori autorizzati in modo da assicurare le migliori condizioni di vendita e la migliore formazione specializzata.

DEMO DAYS

Nella primavera 2025 **saranno circa 200 le giornate dedicate alle prove in campo con il supporto dei nostri tecnici specializzati** sul territorio. Un modo per far conoscere il sistema di taglio applicato a tutti i modelli della gamma.

TEST DRIVE

7 tecnici commerciali, 8 furogoni attrezzati e 68 macchine demo sono un servizio sempre attivo a supporto del rivenditore per i test delle macchine sul campo.

PUBBLICITÀ NAZIONALE

Un **aumento del 20% del budget** ci permetterà di presidiare tutta la stagione con presenza sul web, sui social, sul territorio con **la ciliegina sulla torta della campagna radiofonica nazionale su RTL102.5.**

FIERE NAZIONALI

Myplant a Milano, Vita in Campagna a Verona, Agriumbria a Bastia Umbra sono 3 dei principali eventi a cui parteciperemo nei mesi di Febbraio e Marzo.

Un'occasione perché l'utilizzatore possa toccare con mano la nostra linea dedicata al taglio del prato e quella dedicata alle potature.



#cambialatuaprospettiva

mygrin.it

«ROBOT E TRATTORINI ANCORA IN CRESCITA»

Giardinaggio e agricoltura. Distinti e separati, eppure spesso nello stesso punto vendita. Come Fontana 1950, provincia piacentina. A Rivergaro. Dove Alessandro Fontana fa da regista, pendolo fra due mercati. Fra terreni da lavorare e prati da curare.

Fontana, la torta del verde come è cambiata? La variazione più sensibile?

«Sicuramente il robot che ha prima sostituito il trattorino e con il proliferare dei robot per piccole metrature sta prendendo anche il posto del tosaerba. Anche se nelle ultime due stagioni il trattorino si è sempre ben difeso e anzi ci ha dato davvero delle grosse soddisfazioni».

Bene robot e trattorino, eppure gli spazi sono sempre quelli. La sua lettura?

«Si è diventati più attenti alla cura del prato, partendo dal covid in cui tutti non solo hanno vissuto più intensamente i propri spazi verdi ma si sono quasi inventati anche manutentori grazie anche ad internet, ai social, a informazioni sempre più frequenti. Anche il privato inizia ad essere molto tecnico. Non si limitano solo a tagliare».

Lo stacco è stato il covid quindi...

«Per forza, direi. Ma non solo. Non si poteva uscire, quindi non potevi che limitarti ad andare in giardino. O ti dedicavi alla cucina o al verde».

S'è conservato fino a che punto questo trend?

«Non c'è più la mania di prima,

«Anche il tosaerba avrà il suo bel mercato, l'utilizzatore d'altronde si sta rivelando sempre più attento. Non vuole solo tagliare, ma anche farlo con soluzioni ad hoc. Pure di qualità, senza guardare solo al prezzo. Bel segnale. Firmerei per avere gli stessi numeri dello scorso anno, non per i margini»

anche perché si è tornati poi a lavorare e alla vita di tutti i giorni. Quindi a volte ma anche semplicemente il tempo necessario per coltivare i propri hobby, ma chi è partito a quei tempi non s'è fermato. E vuole specializzarsi sempre di più».

Capitolo-agricoltura: qual è il limite entro cui una macchina agricola può convivere in un punto vendita di giardinaggio?

«Il limite, così come i margini, è nella nostra preparazione nel riuscire a gestire due categorie di macchine e due mercati che sono non totalmente differenti ma con dinamiche del tutto opposte una dall'altra. Il confine è nella nostra capacità di prepararci, sia prima nel proporre la macchina e in un secondo momento nell'assistere il cliente. Passare dal riparare un tosaerba e mettere mano su macchine elettroniche che richiedono manutenzione continua è sempre più impegnativo da parte nostra. Con la formazione che stiamo organizzando e che stiamo assicurando ai nostri tecnici possiamo risolvere ogni problema. In più stiamo cercando di dividere, all'interno dell'azienda, le due categorie».

In che modo?

«Da un lato specializzi un team per la riparazione



MOTOZAPPA

ZEN 50.21 SG

NATA PER
LASCIARE
IL SEGNO



Leggera e compatta, facile da trasportare!

ZEN 50.21 SG Zanetti Motori, con motore benzina 4T, è la soluzione per chi cerca agilità e prestazioni costanti.

Soli 35 kg di potenza bilanciata e la fresa regolabile da 44 cm a 72 cm la rendono perfetta per spazi ristretti come orti e vigneti. Il cambio a tre marce offre versatilità, adattandosi a tutte le condizioni del terreno. Il pratico ruotino anteriore semplifica gli spostamenti. Il filtro aria a due stadi Snorkel di serie protegge il motore anche negli ambienti più polverosi.

SAREMO PRESENTI A



28 - 30 MARZO 2025

MOSTRA NAZIONALE
AGRICOLTURA | ZOOTECNIA | ALIMENTAZIONE

Piazzale C | Stand 6



Since 1960

zanettimotori.it

di macchine da giardino e dall'altro fai lo stesso per l'agricoltura. Stiamo andando avanti così da due anni».

Funziona?

«Ognuno è focalizzato sul suo campo d'azione, non solo chi deve riparare le macchine. Quando il cliente entra in negozio trova personale specializzato per l'agricoltura e personale specializzato per il giardinaggio».

E lei come sempre a far tutto...

«Quello sì, ma i nostri ragazzi sono più preparati di me ora che riescono a concentrarsi su un unico grande target. Senza dover spaziare dal piccolo potatore a batteria per la signora Maria al grande trattore».

La vostra macchina agricola più grande che avete in casa?

«All'interno della nostra gamma arriviamo ad un trattore da 175 cavalli, per il mercato di oggi neanche una gamma di alta potenza ma più che altro di media. Dietro questa ci va però tutta una serie di attrezzature che fa diventare il semplice trattore qualcosa di meno complicato da gestire e vendere. Certe attrezzature, tipo spandiconcime, macchine da fienagione, rotopresse, dal punto di vista tecnico sono difficili da gestire perché con dotazioni elettroniche davvero impegnative».

Per quali usi in particolare?

«Fanno di tutto, ormai la macchina grande si usa anche per piccoli lavoretti anche perché spesso ci si affida a terzisti che già hanno a che fare con grandi appezzamenti. Una macchina così è naturalmente dedicata alla grandi estensioni, dall'aratura del terreno alla preparazione del letto di semina fino alla raccolta. Di fatto tutto il ciclo produttivo».

Che s'aspetta davvero dal 2025 dalla parte agricola?

«Essendo un settore in crescita, in cui noi siamo entrati da poco con determinate macchine, mi aspetto che questo incremento continui. Abbiamo acquisito nuovi clienti, per cui spero che questo trend venga alimentato nei prossimi mesi. Il mercato è anche inflazionato dai vari contributi, vedi adesso la 5.0. Se quelli riesci a farli capire alla gente riesci anche a vendere qualche macchina in più».

Quanto costa una macchina così?

«Siamo sui 130mila euro, ma fra l'immobilizzazione del denaro ed i margini che ci sono dietro più il rischio ed i costi di gestione può essere più conveniente per noi specialisti vendere una decina di macchine da giardinaggio».

L'acquirente chi è soprattutto?

«L'agricoltore medio, neanche quello di fascia più alta. Chi ha comunque tanto terreno, certo non è una macchina che puoi permetterti di tener ferma».

Il borsino per il giardinaggio?

«Stanno soffrendo tanto le motoseghe, anche quelle super professionali di alta cilindrata. Chi deve abbattere un albero anziché acquistare dieci motoseghe si affida a dei processori sugli escavatori. Attrezzature, fra pinze e cesoie, che va a sostituire sia il lavoro fisico dell'operatore che della motosega. Conveniente, anche perché di manodopera se ne trova sempre meno. E quindi, anche per questo, ci si è spostati sull'utilizzo in toto delle macchine. Anche il privato che prima una motosega anche piccola la acquistava adesso s'è spostato sui piccoli potatori a batteria. Calcoliamo in più che l'hobbista oggi è anche limitato perché la legna non può più tagliarsela, limitato com'è nella gestione dei boschi».

Il trattorino?

«Secondo me continuerà a registrare dei buoni numeri, com'è stato negli ultimi tempi. In questi anni è sempre andato crescendo, credo che possa quindi continuare sulla stessa linea. Dal trattorino qualcosa ricaveremo ancora, soprattutto da quello di qualità. Cinque o sei anni fa ci eravamo concentrati su macchine più da prezzo, anche perché l'utilizzatore era rimasto distante dal trattorino di livello più alto, adesso quelle macchine sono quasi a fine vita e quindi presumibilmente verranno sostituite. Se lo faranno credo si sposteranno verso soluzioni di medio-alto livello. Magari aiutandosi col credito al consumo».

Che sarà del rasaerba?

«Continuerà ad avere i suoi buoni numeri, senza problemi».

L'ultima: a fine anno firmerebbe per avere gli stessi risultati del 2024?

«Per i numeri sì, per il livello di redditività no. Ma per quella ci stiamo lavorando...».

OBERTO

Il mercato s'arricchisce di un marchio storico del mondo del verde, ora sulla scena con tre serie di rasaerba di qualità e con un ideale posizionamento di prezzo fra le linee Arrow, Edge e Edge Pro

IL RITORNO DI ENCORE OBERTO VA SUL SICURO

Encore, marchio storico per il giardinaggio, torna sul mercato grazie ad **Oberto SRL** con una nuova serie di prodotti di alta qualità ad un prezzo super competitivo.

La gamma prevede tre serie di rasaerba: Arrow, Edge e Edge Pro. Tutte e tre le serie sono dotate di tre lame, piatto saldato e 3 versioni di scarico (laterale, raccolta o mulching), assicurando una qualità di taglio eccellente. Inoltre tutti i modelli sono disponibili con ruote garden o agricole, aiutando il cliente a personalizzare al meglio il proprio rasaerba.

La **serie Arrow** è stata concepita per un utilizzo residenziale privato, utilizzando gli stessi componenti di alta qualità presenti nelle macchine professionali. Dotata di motore da 21,5 CV e trasmissione Hydro Gear EZT-2800 è disponibile in 3 misure: 42, 46 e 50 pollici.

La **serie Edge** è stata creata per i professionisti del settore, assicurando un alta qualità di taglio anche nelle condizioni più difficili. Alimentata da un motore da 24 CV e trasmissione Hydro Gear ZT-3200, è disponibile nelle misure 48 e 52 pollici.

La **serie Edge Pro** è stata concepita per chi ricerca massima potenza e prestazioni abbinate ad un serbatoio da 60 litri, assicurando una lunga autonomia ed un taglio perfetto. Dotato di motore Kawasaki da 25 CV e trasmissione Hydro Gear ZT-3400, è disponibile nella versione 52 pollici rivelandosi Top di gamma nel mercato degli zero turn.

Oberto Srl di Fossano, nel cuneese, è l'importatore esclusivo per l'Italia del marchio **Encore** e dei marchi **AS Motor** e **Raymo** per il giardinaggio professionale. L'azienda è inoltre l'importatore esclusivo del marchio di trattori **Farmtrac**, brand consolidato in Italia nel settore dei trattori sub-compatti.



ENCORE



www.oberto.eu

A far scattare la scintilla la crisi finanziaria del '92, la molla che spinse Olle Markusson ad avventurarsi in un progetto avveniristico diventato poi realtà. Ridisegnando i confini del taglio, partendo da un silenzioso angolo di Svezia diventato sempre più il centro del mondo del verde

1995-2025: I MAGNIFICI 30 ANNI DI HUSQVARNA AUTOMOWER®

Era il **1992** quando il mondo intero fu colpito da una crisi finanziaria di forte impatto sull'economia. Nonostante ciò, **Husqvarna** decise di lanciarsi in una sfida piuttosto rischiosa che sembrava allora impossibile: progettare un tagliaerba completamente autonomo che funzionasse con l'**energia solare**. Dopo tre anni di studio e una campagna di comunicazione per testare l'interesse dei consumatori attraverso i rivenditori, il gruppo svedese si convinse a proseguire con il perfezionamento del **Solar Mower** che venne presentato ufficialmente nel **1995**: si tratta del primo robot tagliaerba al mondo alimentato a energia solare.

Da quel momento il team R&D di Husqvarna, guidato da **Olle Markusson**, Director Robotics Husqvarna Foresta & Giardino, si è dedicato senza sosta alle sperimentazioni del prodotto per arrivare a un'evoluzione del robot alimentato a batteria, che fosse in



grado di funzionare **24 ore su 24** indipendentemente dalle condizioni atmosferiche o di luce e ritornasse in autonomia alla stazione di ricarica. È il **1998** quando viene presentato al mondo l'**Automower® 1 generazione**.

Da allora i traguardi sono stati numerosi, passando attraverso generazioni di robot sempre più tecnologici e innovativi fino ad arrivare agli ultimi modelli **Automower® Nera** senza filo perimetrale, compatibili con la tecnologia **Husqvarna EPOS™** (2023) e alla funzionalità **Edge Cut**, che permette al robot di tagliare i bordi del prato grazie ad un disco di taglio dedicato, risparmiando tempo e riducendo ulteriormente la necessità di bordature manuali (2024).

In occasione dell'evento di celebrazione dei **30 anni di Automower®** che si è svolto il 3 e il 4 febbraio



nell'**Headquarter Husqvarna**, in Svezia, l'azienda ha svelato agli ospiti e alla stampa internazionale presente la versione aggiornata del modello **Automower® 435X AWD NERA**. Il nuovo modello può funzionare con o senza filo perimetrale ed è dotato di taglio sistematico, arrivando a coprire giardini **fino a 5000 m²** con pendenze fino al **70%**. È inoltre dotato della tecnologia Husqvarna EPOS™ integrata e della tecnologia a ultrasuoni che gli consente di rilevare ed evitare gli ostacoli presenti sul prato, migliorando la precisione e riducendo il rischio di arresti indesiderati.



na sviluppa così continue innovazioni destinate a fare la storia e durare nel tempo. Dalla lavorazione dei metalli fini come fucili, macchine da cucire e attrezzature da cucina ai motori elettrici con la produzione della prima motocicletta (1903), ai primi tagliaerba a scoppio (1994), fino alle prime motoseghe (1959) e, infine, Husqvarna Automower®, il percorso del gruppo svedese è stato caratterizzato da progetti pionieristici che lo hanno portato ad affermarsi come leader mondiale in diversi settori.

Ma la strada è ancora lunga e la visione di Husqvarna per il futuro mira a combinare l'**Intelligenza Artificiale** a tecnologie sempre più avanzate per soluzioni professionali di manutenzione del paesaggio, progettate per affrontare la **biodiversità**: il prossimo grande obiettivo (2033) si chiama **Husqvarna Strix** e consiste in una piattaforma, attualmente in fase di prototipo, che prevede più unità autonome di raccolta dati in grado di fornire consulenza sul campo agli operatori e sollevare le squadre paesaggistiche dalle attività di falciatura, pacciamatura, taglio dei bordi, identificazione di specie invasive, risemina e concimazione.

Nella sede di **Jonköping**, cittadina di 90mila abitanti a 300 km a ovest di Stoccolma, da 300 anni Husqvar-

Tutti i progetti sono attualmente esposti all'interno dell'**Husqvarna Factory Museum** che sorge nell'edificio che ha ospitato il laboratorio di armi fino agli anni '40 e fondato grazie all'iniziativa di un gruppo di ex dipendenti Husqvarna in pensione, che avevano il desiderio di raccogliere e conservare la storia dell'azienda in un luogo unico.



Ampiezza di gamma per coprire un pubblico diversificato. Dettagli in serie, per essere davvero convincenti. Fra prodotti di diverse fasce di prezzo, la valorizzazione dei marchi di fascia alta ed un'offerta sempre attuale seguendo i vari trend di mercato

CATALOGO DI QUALITA', GARANZIA DI FIDUCIA

Matteo Cardini, Europe Buyer Specialist - AgriEuro
Luigi Pietraccini, Extra EU Buyer Specialist - AgriEuro

Quali sono gli elementi fondamentali per costruire un catalogo efficace per un e-commerce specializzato di alto profilo nel campo delle attrezzature agricole e da giardino? Un e-commerce verticale di settore, per funzionare veramente oggi, non potrà limitarsi ad essere un altro dei numerosi portali online già esistenti, ma – data la complessità dei prodotti trattati e il sovraffollamento dell'attuale panorama digitale – avrà il compito di differenziarsi e di porsi come un punto di riferimento autorevole. **La realizzazione di un catalogo ben strutturato e studiato è il primo passo per trasmettere competenza e ottenere fiducia, creando una solida identità sul mercato.** A differenza dei marketplace generalisti, che puntano sulla vastità

dell'assortimento e si limitano a comunicare un prodotto come semplice "codice a barre", senza aggiungere nessun reale valore al prodotto e al visitatore, **un e-commerce specializzato deve differenziarsi puntando tutto su questo, attraverso la selezione, la presentazione e l'organizzazione dei prodotti**, che aiutino il cliente a fare la scelta più giusta per lui, cosa che il marketplace non riesce a fare.

COSA DEVE AVERE UN CATALOGO EFFICACE PER UN SITO SPECIALIZZATO

Un catalogo efficace deve rispondere a tutte le diverse esigenze chiave del cliente. *L'ampiezza della gamma* è il primo elemento fondamentale per soddisfare un pubblico diversificato. Un assortimento ampio permette, poi, di competere con i marketplace mantenendo, però, sempre un valore aggiunto in termini di selezione e specializzazione per differenziarsi. Un altro aspetto essenziale è la *ricchezza del portafoglio brand*: limitarsi a presentare pochi prodotti di un marchio potrebbe trasmettere un'idea di incompletezza o scarsa affidabilità, riducendo la percezione di specializzazione. Al contrario, offrire una vasta e articolata selezione dello stesso brand non solo ne rafforza la credibilità agli occhi dei clienti, ma suggerisce anche una maggiore competenza e autorità nel settore. Questo consente di intercettare un pubblico più ampio, fidelizzare chi già conosce il marchio e attrarre nuovi acquirenti in cerca di un'offerta completa e ben curata.

Un catalogo ben costruito deve anche includere prodotti appartenenti a diverse fasce di prezzo, soddisfacendo ogni esigenza di budget. La pre-



PELENC

ATTREZZATURE PROFESSIONALI
A BATTERIA



BATTERIE ON-BOARD



NOVITÀ

NUOVA GAMMA E SEMPLICITÀ E PRESTAZIONI

Pratica ed economica, questa gamma offre soluzioni durature ed ergonomiche, che conservano tutto il know-how PELENC



info@pellencitalia.com



www.pellencitalia.com

senza di prodotti entry-level non solo amplia l'accessibilità dell'offerta, ma crea anche il contesto ideale per valorizzare quelli di fascia alta, che rappresentano il vero valore aggiunto del catalogo. L'assortimento del catalogo ha un doppio valore anche in ottica **SEO: quantitativo e qualitativo**. Da un lato, una gamma ampia di prodotti si traduce in una maggiore quantità di contenuti sul sito, un fattore che i motori di ricerca premiano con maggiore rilevanza e visibilità. Dall'altro, un assortimento ben strutturato migliora l'esperienza utente, un aspetto considerato nei ranking di Google e altri motori di ricerca. Ad esempio, una maggiore offerta di prodotti può aumentare il tempo di permanenza sul sito, un segnale positivo per l'algoritmo di Google.

La selezione dei fornitori è un altro aspetto cruciale nella costruzione del catalogo. A differenza di un marketplace, che per sua natura è una piazza aperta a qualsiasi venditore, un e-commerce specializzato sceglie con attenzione i brand da proporre, assumendosi la **responsabilità** di questa selezione. Questo approccio non solo tutela la reputazione del brand e la fiducia del cliente, ma consente anche di **valorizzare al meglio i marchi di fascia alta**. Questi brand, infatti, trovano la loro dimensione ideale in un e-commerce specializzato piuttosto che in un marketplace generalista, dove rischierebbero di perdere valore. Per loro natura, necessitano di un **alto livello di servizio e di una presentazione curata**, elementi che solo un e-commerce strutturato può garantire attraverso descrizioni dettagliate, assistenza qualificata, politiche di reso flessibili e servizi esclusivi come ritiro a domicilio, gestione della garanzia e riconsegna gratuita entro 7 giorni. La combinazione di un ampio assortimento, servizi di altissimo livello e una forte attenzione ai marchi di alta gamma consente all'e-commerce di differenziarsi, sviluppando il proprio business su prodotti ad alto valore, mentre i prodotti entry-level, più soggetti ad acquisti d'impulso, restano più adatti ai marketplace generalisti.

Oltre alle macchine, è poi fondamentale **includere un'ampia gamma di accessori compatibili**, che permettano di migliorare l'esperienza d'uso e la versatilità dei prodotti in catalogo. **La presenza di ricambi è altrettanto importante**: non solo aumenta la percezione di specializzazione dell'e-commerce, ma garantisce una maggiore sicurezza al cliente, che sa di poter contare su un supporto duraturo nel tempo.



COME ORGANIZZARE E PRESENTARE IL CATALOGO

La presentazione dei prodotti gioca un ruolo altrettanto cruciale nella costruzione di un catalogo efficace per un e-commerce specializzato. È la vetrina del nostro negozio. Se decidiamo di investire su un sito e-commerce di nostra proprietà, non potremo limitarci a trattare un prodotto come semplice codice a barre, ma dovremo valorizzarlo. Come? A partire da descrizioni dettagliate, schede tecniche complete e immagini di alta qualità arricchite, se possibile, da contenuti multimediali che permettano al cliente di avere la stessa percezione – o addirittura maggiore – che avrebbe in un negozio fisico, offrendogli così tutte le informazioni necessarie per una **scelta consapevole**.

Prestare attenzione ai trend di mercato è poi essenziale per mantenere l'offerta sempre attuale e in linea con le esigenze dei consumatori. Ad esempio, negli ultimi anni, si è assistito a un'espansione significativa della linea di prodotti a batteria, che oggi rappresentano una fetta sempre più rilevante del mercato gardening, nonostante l'iniziale scetticismo del settore fortemente ancorato al tradizionale motore a scoppio. Anche l'introduzione tempestiva di nuove categorie merceologiche in risposta alla dinamicità della domanda dimostra una visione strategica del mercato, stando sempre attenti a non snaturare la struttura verticale dell'offerta.

Non dimentichiamoci, poi, che **un catalogo ben strutturato deve garantire un'esperienza di navigazione intuitiva e immediata**. Strumenti di ricerca avanzati, come **filtri dettagliati e sistemi di confronto**, sono indispensabili per facilitare la selezione del prodotto ideale e migliorare l'usabilità del sito, temi che affronteremo nei prossimi numeri.

Margini assai ristretti, un servizio post-vendita a cui dare il giusto valore, i problemi nel fidelizzare il personale. L'agenda è fitta, gli obiettivi chiari. A partire dal dialogo coi fornitori, per avviare strategie virtuose per tutti

UNAGREEN INDICA LA VIA «LA CHIAVE? BILATERALITA'»

silvia scabini

La via maestra è tracciata. La missione di **Unagreen** chiarissima, il concetto-chiave dei prossimi mesi scritto. «Bilateralità con i nostri fornitori è la parola d'ordine, oltre alla condivisione con i colleghi. All'interno dell'associazione», il quadro di **Silvia Scabini**, referente **Unagreen** all'interno di **Federacma**, «stiamo lavorando su temi che vogliamo sviluppare riguardanti sia le criticità del nostro settore ma anche i punti di forza. Come l'identità, come le nostre competenze e la nostra resilienza».

Quali sono le vere criticità?

«In primis la marginalità nella vendita delle macchine. E poi il post-vendita, un punto di forza perché siamo capaci di farlo davvero solo noi e nessun altro. Un valore che va riconosciuto».

Come sta il rivenditore?

«Discretamente. Quest'inverno c'è stato un momento di calma vista anche la situazione generale, ma i presupposti per una bella stagione ci sono tutti. Il bello è il confronto fra rivenditori. Può non sembrare così, ma ci parliamo di continuo. Sia sul territorio che a livello nazionale».

Quanto è un problema la difficoltà nel reperire forza-lavoro?

«Problema reale. La tendenza delle nuove generazioni è quella di fermarsi poco all'interno di una struttura. In media un anno e mezzo, massimo due, poi i ragazzi preferiscono fare altre esperienze. Più che il cliente è difficile fidelizzare il personale. Il nostro ruolo, da specialisti, è quello di individuare le persone giuste e poi farle crescere. Con Federacma stiamo lavorando anche in questa direzione, sviluppando dei progetti già attivi nel mondo agricolo attraverso il "Premio Cocchi" a figure che si sono distinte durante gli stage formativi di quella che era l'alternanza scuola-lavoro negli istituti tecnici. Giusto per riuscire a dare un plus alla figura del riparatore».

Vi concentrerete più sulle marginalità della vendita di macchine o dell'officina?

«Tutte e due. I margini sulle macchine è scarsissima, tenendo conto che il rivenditore distribuisce e rappresenta marchi di un certo livello. Corretto quindi assegnare il giusto peso ai prodotti che vendiamo».

Messaggio ai fornitori?

«Bilateralità è la parola d'ordine del 2025. Facciamo le cose insieme, avviamo strategie che vadano bene ad entrambi. Se il sistema funziona significa che funziona per noi e per le aziende. Da soli non si va da nessuna parte».



UNAGREEN 

by

FEDERACMA   

Ricariche in pochi minuti, la certezza di poter lavorare per tutto il giorno, garanzia di otto anni. E prestazioni, per le varie macchine, superiori anche ai prodotti a scoppio. Marginalità sicure, senza rischi di magazzino. Tutto pensato per il professionista

KRESS, RIVOLUZIONE COMPIUTA RIVENDITORE, È IL TUO MOMENTO

S

ei pronto ad offrire ai tuoi clienti qualcosa di davvero innovativo?

Kress Commercial compie una rivoluzione nel settore della manutenzione del verde con una tecnologia che i professionisti aspettavano da tempo!

Pensato per i **manutentori del verde** che operano in strutture dotate di prese di corrente, il **caricatore Kress CyberPlug 30 Ah** della gamma **Commercial** consente di ricaricare le batterie **Kress Commercial da 4 Ah in soli 12 minuti e quelle da 11 Ah in 25 minuti**. Questo significa che un giardiniere, con solo due batterie, può lavorare senza interruzioni per tutto il giorno!

E la garanzia? 8 anni o almeno 3000 cicli di ricarica al 100%!

Una sicurezza senza precedenti per i professionisti che cercano affidabilità e durata nel tempo. Ma non è tutto: queste batterie alimentano un'intera gamma di macchine professionali progettate

per un utilizzo intensivo. Decespugliatori, soffiatori, motoseghe, tosaerba, tagliasiepi tradizionali e ad asta, potatori ad asta e molto altro, tutte con prestazioni pari o superiori a un motore a scoppio professionale. Ogni macchina è pensata per garantire massima efficienza e minori costi operativi, senza sacrificare la potenza. In più, **ogni macchina ha 5 anni di garanzia per uso professionale**, confermando l'impegno di Kress nella qualità e nella durata dei suoi prodotti.

Per i rivenditori, Kress offre un'opportunità senza precedenti:

- **Una tecnologia esclusiva per conquistare il mercato professionale**
- **Marginalità garantite senza rischi di magazzino**
- **Allestimento gratuito del punto vendita**
- **Forte supporto pubblicitario per portare clienti direttamente in negozio**

Inoltre, grazie alla crescente domanda di soluzioni a batteria nel settore professionale, i rivenditori che scelgono **Kress** possono diventare assoluti protagonisti di un mercato in forte espansione. Questa è la tua occasione per distinguerti dalla concorrenza e portare nel tuo punto vendita una gamma professionale innovativa, redditizia e senza investimenti rischiosi.

Non perdere questa opportunità! Contatta KRESS oggi stesso



Porta la rivoluzione Kress nel tuo negozio.

Carica in
soli
25 min

Carica in
soli
12 min



Diventa rivenditore Kress oggi stesso

Offri ai tuoi clienti attrezzature professionali a batteria con prestazioni superiori al motore a scoppio, batterie ricaricabili in soli 12 minuti e garanzia fino a 8 anni.

Kress® 

Scrivi a
infoitalia@kress.com

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

Quote in linea col suo passato glorioso, al di là del logico incedere della batteria e dei robot. Ad irrorare il segmento anche ulteriori investimenti, per rinfrescare storiche linee ed aggiungere altre novità

ORGOGGIO-RASAERBA, LO SCOPPIO VA FORTE

A testa altissima, avanti per la sua strada. Ha spalle larghe il rasaerba a scoppio, con la sua affidabilità e la sua potenza a renderlo quasi inattaccabile. Più forte di un mondo del taglio che sta cambiando ed anche piuttosto rapidamente.

IL MOMENTO. Ogni azienda ha il suo borsino, ogni attore il suo spartito. «L'avvento dei robot tagliaerba», la tesi di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**, «ha inciso negativamente sulle vendite dei rasaerba che stanno continuando a calare in modo significativo. E a farne le spese è specialmente la gamma dei rasaerba a scoppio in lamiera, mentre la fascia professionale sta mantenendo i numeri limitati di mercato». «Notiamo», spiega Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «una richiesta

maggiore per i modelli più economici a discapito dei modelli più performanti. Le richieste che ci arrivano vanno a prediligere il prezzo e tengono in minore considerazione qualità e prestazioni del prodotto».

«**Blue Bird Industries** da anni si distingue nel settore delle macchine per la cura del verde, con una forte presenza sia nel mercato dei rasaerba a scoppio che in quello a batteria. La gamma di prodotti», racconta l'ufficio marketing di Blue Bird, «è pensata per soddisfare le esigenze di diversi tipi di utenti, dai professionisti ai privati, offrendo soluzioni che si adattano a qualsiasi tipo di terreno e di esigenza di taglio. Nel 2024 Blue Bird ha consolidato la sua posizione nel mercato, con una proposta variegata che include modelli a scoppio e a batteria».

«Nel consuntivo della stagione 2024», evidenzia Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Bru-mar**, «il tosaerba a scoppio ha visto in generale un incremento soprattutto derivato da una buona crescita a doppia cifra dei modelli semoventi. Quindi il comparto dei tosaerba a scoppio tiene comunque, nonostante l'attacco dei modelli a batteria e parzialmente anche dei robot tosaerba a buon mercato».

«In un contesto generale di mercato non vivace», osserva Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «i tagliaerba stanno vivendo un momento positivo. L'ultima stagione è stata caratterizzata da un buon livello di vendite e di riassortimento nei prestagionali degli ultimi mesi».

«Per la nostra gamma», il punto di Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di



Husqvarna

INCHIESTA

Grin, «i tagliaerba con motore a scoppio rappresentano la scelta dell'80% degli utenti sia a livello privato che professionale soprattutto per i giardini dai 500 metri quadri in su e per l'utilizzo professionale».

«Il mercato del tagliaerba», osserva Francesco Brazzarola, residential sales manager di **Husqvarna**, «sta vivendo un periodo positivo, trainato anche da condizioni meteorologiche favorevoli che hanno incentivato la cura del verde. Sebbene si registri un crescente interesse verso i modelli a batteria, grazie ai loro vantaggi in termini di praticità, minore manutenzione e ridotte emissioni acustiche e ambientali, il segmento dei tagliaerba a scoppio continua a mantenere una solida presenza sul mercato. Questo è dovuto alla loro maggiore autonomia, potenza e adattabilità a superfici più ampie e impegnative, caratteristiche ancora molto apprezzate da professionisti e utenti con esigenze specifiche».

«Non è certo il momento migliore per i tosaerba a scoppio», l'analisi di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Ibea**, «ma abbiamo chiuso il



2024 in crescita rispetto all'anno precedente, grazie a nuove collaborazioni instaurate con clienti esteri. Seguendo solo il mercato professionale e non avendo quindi nessuna macchina da primo prezzo, credo sia un risultato importante. A maggior ragione se pensiamo al forte incremento dei robotini tagliaerba e degli stessi rasaerba a batteria, di cui al momento disponiamo di un solo modello in gamma».

tosaerba a scoppio

VESCO[®]
MADE IN ITALY

Your perfect cut



Blue Bird

«Il prodotto è in sofferenza come tutto il settore giardinaggio e agricoltura. La situazione climatica e geopolitica», la lettura di Paolo Bagordo, direttore commerciale di **Marina Systems**, «spingono le persone a risparmiare per tempi migliori e a spendere solo per l'essenziale. I segnali di ripresa ci sono, ma ancora timidi».

«Il mercato dei rasaerba a scoppio **Stihl**», evidenzia Francesco Del Baglivo, product marketing manager della filiale italiana della casa tedesca, «sta vivendo un periodo di crescita, alimentato dallo sviluppo di aree verdi, dall'aumento delle attività di cura del prato durante l'estate e la primavera oltre alla crescente della domanda di servizi di paesaggistica. Inoltre, nel 2024 abbiamo introdotto due nuove gamme di rasaerba della Serie 2 e 4 che includono undici differenti modelli».

IL 2024. Numeri chiari, eredità dell'anno passato a far da base per i prossimi strategici mesi. «Abbiamo confermato», la fotografia di Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «i nostri volumi e mantenuto le nostre quote di mercato, consolidando la nostra presenza nel settore. Abbiamo introdotto nuove soluzioni, in particolare nel segmento dei prodotti a batteria, un'area in forte crescita su cui puntiamo per ottenere risultati ancora più significativi nel 2025. Gli investimenti della casa madre sono chiaramente orientati allo sviluppo di queste tecnologie, in linea con le tendenze di mercato e la crescente domanda di soluzioni più sostenibili ed efficienti. Tuttavia, il motore a scoppio continua a rappresentare una parte rilevante della nostra gamma, rispondendo alle esigenze di una clientela che richiede prestazioni elevate e grande autonomia».

«Nonostante l'incremento dei rasaerba a batteria e delle soluzioni robotiche», il punto dell'ufficio

marketing di **Blue Bird**, «il rasaerba a scoppio mantiene una sua importanza nel mercato soprattutto per chi necessita di potenza e autonomia per lavori di lunga durata. Blue Bird Industries, tuttavia, è ben consapevole delle evoluzioni tecnologiche e continua a sviluppare modelli che combinano l'affidabilità tradizionale dei motori a scoppio con la modernità delle soluzioni a batteria».

«Il 2024», la fotografia di Giovanni Masini, «è stato un anno positivo anche per **Emak** che ha registrato una crescita lievemente superiore a quella riportata per il mercato. Il nostro punto di forza risiede nell'ampiezza e nella versatilità della gamma: i tagliaerba a scoppio Oleo-Mac ed Efco presentano differenti caratteristiche (dimensione, peso, funzionalità, potenza, altezza e larghezza del taglio) per soddisfare le esigenze di un pubblico eterogeneo, dai privati che cercano un prodotto affidabile per la cura del proprio giardino fino ai manutentori del verde che necessitano di macchine robuste, performanti e adatte a un utilizzo intensivo e continuativo».

«Non possiamo lamentarci in generale», sottolinea Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «anche se questa propensione sui modelli economici ci lascia un po' l'amaro in bocca».

«I risultati di vendita del 2024», rileva Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sono stati molto positivi, se confrontati con quelli werty4è dell'anno precedente. Questo risultato è frutto di una stagione primaverile ed estiva molto favorevole, dal punto di vista meteorologico in molte aree del nostro paese. Le nuove gamme di rasaerba sono state apprezzate dalla nostra rete e ci hanno permesso di acquisire nuovi clienti finali».

«Il 2024 è stato un anno difficile ed altalenante, le vendite», il quadro di Paolo Bagordo di **Marina Systems**, «si sono fermate più volte per poi ripartire. I risultati sono stati inferiori al 2023 con flessioni sui tosaerba tradizionali. Ha avuto un ottimo risultato come sempre il Grinder, il nostro mulching professionale scelto da sempre più professionisti e privati anche nelle versioni da 60 cm».

«Per quanto ci riguarda i numeri venduti sono rimasti stabili», l'istantanea di Alessandro Barreca di **Brumar**, «anche se il batteria ha ormai pareggiato il venduto di quelli a scoppio. La nostra gamma di tosaerba a scoppio rimane comunque molto ricca e profonda con modelli sia per l'utente privato che per il professionista con la linea made in Japan Kaaz, di cui siamo da molti anni i distributori esclusivi per l'Italia».

TEKNA
AGRICULTURAL MACHINERY

CIPPATORE
TE008



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

«I risultati del 2024», certifica Daniele Bianchi di **Grin**, «sono stati positivi sia sul mercato italiano che quello estero con una crescita di vendite di circa il 20% rispetto al 2023. Anche il prestagionale del 2025, che stiamo finendo di consegnare, ha segnato un buon incremento. Sicuramente la crescita di Grin non è però dovuta alla tipologia di motore, ma alla tipologia di taglio che sta diventando sempre più apprezzata e conosciuta».

EQUILIBRIO SOTTILE. Scoppio e batteria, la partita è sempre aperta. A più risultati. «È indubbio», rileva Luca Corbetta di **AL-KO**, «che batteria e robot vanno ad incidere sul peso specifico del tosaerba a scoppio anche se nel 2024 il mercato è risalito sullo scoppio».

«Il segmento a batteria è destinato a una crescita costante nei prossimi anni, conquistando un pubblico sempre più ampio grazie ai suoi vantaggi in termini di sostenibilità, praticità e ridotta manutenzione. Tuttavia, nel panorama del giardinaggio e della cura del verde», la visione di Giovanni Masini di **Emak**, «le motorizzazioni a scoppio continueranno a mantenere un ruolo di primo piano per un'ampia fascia di utenza professionale. Chi cerca potenza, autonomia prolungata e prestazioni elevate difficilmente rinuncerà ai motori tradizionali, soprattutto per impieghi intensivi e su superfici estese. È il caso dei tagliaerba a scoppio Oleo-Mac ed Efcò equipaggiati con motori a 4 tempi firmati Emak. Questi motori garantiscono avviamento semplificato, affidabilità, alte performance e una lunga durata nel tempo».

«Il progresso delle tecnologie a batteria e la diffusione di soluzioni alternative come i robot tagliaerba», il quadro di Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «stanno senza dubbio influenzando il mercato dei tagliaerba tradizionali. Nel segmento hobbistico, prevediamo un incre-

mento significativo dei modelli a batteria, grazie ai loro vantaggi in termini di facilità d'uso, minore manutenzione e impatto ambientale ridotto. Tuttavia, vi sono ancora ampie fette di mercato che continuano a preferire i modelli a scoppio per le loro prestazioni elevate, la maggiore autonomia e una certa diffidenza verso le soluzioni a batteria ancora percepite da alcuni come meno performanti per lavori più impegnativi. In parallelo il settore dei robot tagliaerba è in forte crescita».

«Nella nostra gamma», sottolinea Daniele Bianchi di **Grin**, «il mondo dei motori elettrici è stabile al 20% della quota di mercato da qualche anno. Ciò significa che l'utente, soprattutto di medi e grandi giardini, vede nel motore endotermico ancora la soluzione migliore per il rapporto prestazioni-costi. La nostra proposta di macchine senza raccolta è molto complementare al robot perché va nella stessa ottica: taglio senza raccolta che riduce il tempo dedicato a mantenere il giardino, aumenta la concimazione naturale del prato, diminuisce la fatica. I prodotti Grin sono adatti a tutti i giardini dove l'installazione dei robot è troppo complessa o troppo costosa. O negli utenti che vogliono spendere meno. Molti utenti che si avvicinano alla scelta del robot e per qualche motivo non proseguono nell'acquisto, decidono di acquistare Grin come soluzione alternativa».

«Pensavamo che l'avanzata delle vendite dei rasaerba a batteria», la premessa di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «avrebbero impattato significativamente sul mercato dei rasaerba a scoppio. I tre differenti mercati stanno crescendo e anche quello del motore elettrico con cavo sembra non subire particolari contraccolpi. Nonostante la crescente popolarità dei modelli a batteria e dei robot, i tosaerba a scoppio continuano ad essere una scelta valida per molti utenti, specialmente per chi ha esigenze specifiche di potenza e autonomia di lavoro. Ci sono ancora segmenti di consumatori che preferiscono la potenza e l'affidabilità dei motori a scoppio, specialmente per aree di grandi dimensioni o per usi professionali».

«È senza dubbio un trend inarrestabile», il parere di Paolo Bagordo di **Marina Systems**, «ma il motore tiene ancora molto bene soprattutto per gli altissimi costi dei sistemi a batteria se si pretende di avere pari prestazioni. Marina Systems ha scelto di utilizzare i motori Ego e Cramer per equipaggiare la propria produzione e offrire prodotti per il giardinaggio di altissima qualità con soluzioni a batteria».



Stihl

sunseeker
elite

Ridesignare Il Lusso Nella Cura Del Giardino

Sunseeker Elite rappresenta l'apice della cura del giardino di alta gamma. Disponibile esclusivamente tramite la nostra rete di concessionari di fiducia, è pensato per chi apprezza le prestazioni superiori, la tecnologia all'avanguardia e un'esperienza utente fluida e lussuosa.



Contattaci: info@pratoverde.it
Visita il nostro sito: sunseekerelite.it

INCHIESTA



solo by AL-KO

«Per quanto riguarda i robot», ribadisce Alessandro Barrera di **Brumar**, «possono incidere sulle vendite di modelli a scoppio di medio-alta gamma solo quelli nella fascia di prezzo fino a 1000/1200 euro. La batteria invece sta prendendo sempre più spazio, anche se i modelli a scoppio di ampie larghezze di taglio, motori potenti e avanzamento a trazione stanno mantenendo buoni numeri. Certamente più del robot, il comparto dei tosaerba a batteria avrà una maggiore incidenza nel limitare il peso specifico dello scoppio all'interno del mercato».

GLI OBIETTIVI. E i propositi per il 2025? «Per il 2025», evidenzia Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «il nostro obiettivo principale è mantenere le nostre quote di mercato e continuare a intercettare un pubblico che vede nel taglio dell'erba non solo una necessità, ma anche un'attività piacevole e gratificante. Si tratta di un target ben distinto da quello dei robot tagliaerba, poiché questi clienti amano prendersi cura del proprio prato in prima persona, apprezzando la qualità e le prestazioni delle nostre soluzioni. Il nostro focus rimane sul privato esigente, un consumatore attento alla qualità e alla performance dei prodotti. Per questo motivo continueremo a puntare sulla nostra rete di rivenditori autorizzati che rappresentano un punto di riferimento essenziale per offrire consulenza qualificata e un'esperienza d'acquisto personalizzata». «Nel 2025», la panoramica di Daniele Bianchi



Emak

di **Grin**, «festeggiamo vent'anni e abbiamo messo in campo una campagna pubblicitaria molto importante con un aumento del 20% del budget dedicato alla pubblicità tradizionale. Assieme alle attività fatte negli scorsi anni e ad una rete di rivenditori sempre più formati e specializzati sul nostro prodotto puntiamo ad un'altra crescita importante nelle vendite».

«Gli obiettivi per il 2025 vedono **Blue Bird** continuare a innovare, migliorando ulteriormente», l'anticipazione dell'ufficio marketing dell'azienda vicentina, «la qualità e le prestazioni dei suoi prodotti, rispondendo alle esigenze di un mercato in continua evoluzione. Il futuro dei rasaerba a scoppio sembra comunque positivo, con l'azienda pronta a integrare le nuove tecnologie senza sacrificare le caratteristiche fondamentali che hanno sempre contraddistinto i suoi modelli».

«Abbiamo nuovi prodotti sia a batteria che a motore. Il nostro obiettivo», dichiara Paolo Bagordo di **Marina Systems**, «è di allargare il numero dei rivenditori che offrono i nostri prodotti soprattutto in regioni dove siamo poco presenti».

«Il rasaerba a batteria», osserva Andrea Tachino di **Active**, «ha trovato un importante spazio, soprattutto per la praticità e la semplicità di utilizzo, ma ancora oggi principalmente destinato ad un uso hobbistico. Per questi motivi, noi di Active abbiamo deciso di investire quest'anno in due nuovi progetti, sempre focalizzati sulla fascia professionale, introducendo così in gamma un rasaerba con scocca in alluminio e sistema BBC (modello 6000BBC) e una nuova macchina mulching taglio 47 cm che affiancherà il nostro esistente modello 5500SVA da 53 cm. Entrambi sempre dotati di motore endotermico 4 tempi. Pertanto anche per la gamma dei rasaerba, abbiamo deciso di proseguire con la nostra politica concentrata sulla produzione italiana e di macchine professionali destinate a manutentori del verde e utilizzatori esigenti».

«Per il 2025, noi di **Stihl**», rivela Francesco Del Baglivo, «abbiamo diversi obiettivi strategici per i rasaerba a scoppio. Anche se stiamo ampliando la nostra gamma di prodotti a batteria, continuiamo a investire nei modelli a scoppio per soddisfare le esigenze di specifici segmenti di mercato. Gli obiettivi principali includono il miglioramento delle prestazioni puntando sull'efficienza e la potenza dei rasaerba rendendoli ancora più competitivi. La nostra azienda sta lavorando su nuove tecnologie per ridurre le emissioni e migliorare l'efficienza del carburante, rendendo i modelli a



Marina Systems

scoppio più ecologici. Noi di Stihl miriamo a rafforzare la nostra presenza nei mercati emergenti e a consolidare la nostra posizione nei mercati tradizionali, offrendo prodotti che rispondano alle esigenze specifiche dei consumatori. Intendiamo aumentare il supporto ai rivenditori e agli utenti finali attraverso programmi di formazione e assistenza tecnica, garantendo che i clienti possano sfruttare al massimo le potenzialità dei rasaerba Stihl. Questi obiettivi riflettono il nostro impegno nel mantenere una gamma di prodotti diversificata e di alta qualità».

«Per i modelli a scoppio», spiega Alessandro Barrera di **Brumar**, «ci poniamo l'obiettivo di mantenere i numeri attuali, confermando tutta la nostra linea di prodotti che finora ha avuto un buon riscontro sul mercato».

«Nel 2025», il traguardo fissato da Giovanni Masini di **Emak**, «ci aspettiamo un buon risultato in stagione, meteo permettendo, visto che il prestagionale si è chiuso molto positivamente. Per il medio termine abbiamo in programma un robusto restyling delle nostre macchine, sia da un punto di vista estetico sia funzionale, che ci consentirà di essere di raggiungere obiettivi ancora più ambiziosi».

«Abbiamo deciso di investire in due modelli di macchine nuove», precisa Andrea Tachino di **Ibea**, «estendendo la motorizzazione Loncin anche alle versioni con scocca in alluminio. Il nostro obiettivo è quello di continuare a promuovere macchine professionali, equilibrando la qualità e il prezzo, per poter avvicinare più utenti possibili al nostro Made in Italy ormai scomparso in questa categoria di prodotti. Quindi pur sapendo che il mercato si ridurrà ulteriormente, vogliamo rimanere produttori e soprattutto protagonisti nel segmento dei rasaerba per utilizzo professionale, offrendo macchine innovative, pratiche e soprattutto durature».

IL FUTURO. Ma che sarà del rasaerba a scoppio fra qualche anno? «Anche per il futuro risentirà del prodotto a batteria e dei robot», il punto di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «ma non sparirà nel breve periodo e continuerà ad essere richiesto anche se in diminuzione. Inoltre, se continua il trend attuale, la richiesta si sposterà sul prodotto economico. Rimane ancora da valutare l'impatto reale che avrà la situazione economica generale e la crisi che si sta profilando nei vari settori, automotive in prima fila».

«Guardando maggiormente al medio periodo», rileva Alessandro Barrera di **Brumar**, «non vedo grandi prospettive di crescita per lo scoppio. Molte macchine sono operative sul mercato, ma particolarmente vecchie. Quindi pur necessitando di un cambiamento prodotto, l'utente sarà molto più attento a scegliere un modello a batteria, che offre facilità di avviamento, autonomia sempre più vicina alle esigenze, ricariche sempre più rapide, risparmi nel medio periodo dei costi di utilizzo e di manutenzione e un rispetto dell'ambiente sempre più in evidenza. Reggerà ancora l'esigenza di macchine a scoppio destinate alla manutenzione professionale, ma anche qui l'evoluzione verso il batteria sarà sempre più evidente e rapido».

«Pensiamo che ci sarà sempre spazio per la macchina a scoppio», il quadro di Giovanni Masini di **Emak**, «soprattutto nella fascia di utilizzatori più esigenti e professionali, è indubbio, però, che un'erosione dal comparto delle macchine a batteria sarà inevitabile».

«Difficile dirlo perché i fattori in campo sono diversi. Molto dipenderà a mio avviso», l'idea di Daniele Bianchi di **Grin**, «dalla possibilità di ave-



Active

INCHIESTA



Brumar

re batterie più performanti a costi inferiori oppure dalle legislazioni più stringenti. Molto dipenderà anche dai possibili incentivi che il governo potrebbe mettere in campo per agevolare la transizione verso il mondo elettrico. Sicuramente per diversi anni venderemo le macchine a scoppio, ma allo stesso tempo sia i produttori che i rivenditori si devono far trovare pronti e preparati».

«Prevediamo che il mercato del tagliaerba a scoppio subirà un'evoluzione graduale», lo scenario di Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «con uno switch sempre più marcato verso le soluzioni a batteria. Sebbene questa tipologia di macchina continuerà a esistere per rispondere alle esigenze di una nicchia di utenti, è probabile che nel tempo l'alimentazione si sposterà sempre più verso tecnologie più sostenibili e green.

L'innovazione nel settore sta accelerando e, con il miglioramento delle performance delle batterie in termini di autonomia e potenza, la transizione verso sistemi più ecologici diventerà una realtà sempre più concreta. Il nostro impegno è quello

di seguire questa trasformazione, offrendo soluzioni all'avanguardia che sappiano coniugare prestazioni, sostenibilità e le esigenze specifiche dei nostri clienti».

«Il futuro dei rasaerba a scoppio è influenzato da diversi fattori, tra cui l'innovazione tecnologica, le preferenze dei consumatori e le normative ambientali. I produttori», il quadro di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «stanno lavorando per rendere i rasaerba a scoppio più efficienti e meno inquinanti. Questo include lo sviluppo di motori più puliti e l'adozione di tecnologie che riducono le emissioni. Nonostante la crescita dei rasaerba a batteria e dei robot tosaerba, i modelli a scoppio continueranno ad avere una domanda stabile, soprattutto tra i professionisti e i proprietari di grandi giardini che necessitano di potenza e autonomia superiori. In alcune mercati, dove l'accesso all'elettricità è limitato o dove i costi dell'energia sono elevati, i rasaerba a scoppio potrebbero continuare a essere la scelta preferita. In sintesi, mentre i rasaerba a batteria e i robot tosaerba stanno guadagnando terreno, i modelli a scoppio manterranno una presenza significativa nel mercato, specialmente per usi specifici che richiedono maggiore potenza e durata».

L'OFFERTA. Innovazione e storiche colonne, il mercato ha tanti protagonisti. Nella gamma Fiat distribuita da **Sabre Italia** la novità è il modello FA41PP, avanzamento a spinta e motore Euro 5 a benzina. Larghezza di taglio di 41 cm, potenza del motore 2,3 kW (3 Hp), avviamento a strappo, altezza di taglio da 25 a 75 cm in sette posizioni, raccolta posteriore.

«La nostra proposta», racconta Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «si distingue per un'ampia gamma di macchine, progettate per soddisfare le diverse esigenze di utilizzo, dai privati agli utenti professionali. Non abbiamo un'unica macchina-simbolo, ma una serie di soluzioni studiate per offrire prestazioni ottimali in ogni contesto. Dalla Serie 100, pensata per un uso hobbistico e domestico, fino alla Serie 500, dedicata ai professionisti che necessitano di potenza, affidabilità e prestazioni elevate, la nostra gamma copre tutte le necessità. Ogni modello è sviluppato con tecnologie all'avanguardia».

«Il rasaerba 4760SA», spiega Andrea Tachino di **Active**, «destinato al solo taglio mulching con diametro di taglio 47 cm, è stato realizzato con notevole accuratezza in ogni minimo dettaglio,



Sabre Italia

dalle ruote in alluminio con carrarmato prestampato, alla regolazione di altezza di taglio centralizzata, mediante pedale posto sul retro della macchina, nostro brevetto».

«La nostra linea di rasaerba a batteria si è evoluta», sottolinea l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «offrendo modelli sempre più performanti come l'LM 22-41 e l'LM 22-46T, appartenenti alla piattaforma da 21V. Per esigenze di maggiore potenza e autonomia, Blue Bird propone anche l'LM 23-51, parte della piattaforma da 50.4V, che con la sua larghezza di taglio di 51 cm e le marce regolabili è l'ideale per terreni più estesi e difficili. Per i rasaerba a scoppio, Blue Bird ha sviluppato due linee distintive: Sprint e Taurus. I modelli Sprint sono dotati di motori BBI o Honda ed offrono una potenza che si adatta perfettamente a chi ha bisogno di un rasaerba robusto e performante. Dall'altro lato, la linea Taurus si distingue per l'utilizzo di diverse motorizzazioni: Loncin, Honda, Kawasaki e B&S. Il modello Taurus L51 TI, con motore Loncin Instart da 196 cc, è uno dei più venduti».

«Una delle macchine simbolo della nostra offerta», conclude Giovanni Masini di **Emak**, «è il modello Efco LR 53 VK Allroad plus 4. Allroad plus 4 è la nostra linea di rasaerba che include in aggiunta alla raccolta posteriore anche la funzione mulching e lo scarico laterale fornito di serie. La scocca in acciaio conferisce alla macchina maggiore resistenza e robustezza. La trazione con variatore di velocità unita alla maggiore dimensione delle ruote (280 mm posteriori e 200 mm anteriori) con cuscinetti a sfera permette una migliore scorrevolezza anche su terreni sconnessi».

Grin può contare su HM46 per l'utilizzo privato. Piccola e leggera, ma con grandi prestazioni di taglio. La scelta giusta per chi ha un giardino in piano fino a 800 mq. PM53A Kawasaki è invece dedicata ad un utilizzo professionale: la più performante della gamma e la più venduta ai giardinieri. Il motore a scoppio Kawasaki oltre alla potenza e alla durabilità della componentistica può essere utilizzato anche con forti pendenze grazie alla lubrificazione forzata con pompa dell'olio. Il modello **Stihl** RM 248 T è un tosaerba a scoppio, con trazione, molto apprezzato per la sua efficienza e facilità d'uso. Versatile e potente, progettato per offrire diverse funzionalità in un unico dispositivo. Ha una larghezza di taglio di 46 cm, ideale per prati di medie dimensioni e l'altezza di taglio può essere regolata centralmente su sette livelli, da 20 mm a 100 mm, permettendo di adat-

Ibea



tarsi alle diverse condizioni del prato.

La macchina-simbolo di **Marina Systems** è il Grinder 52 VH motorizzato Honda GCVx200, il più venduto in una famiglia che conta su ben 26 prodotti con motore termico e cinque a batteria con motore Ego PU2700. Grinder ha una scocca assai robusta, di 2 mm, senza saldature e angoli in modo che l'erba resti nella camera di taglio fin quando, sminuzzata, ricade sul terreno.

Il tosaerba a scoppio a trazione LM 5360 HXA - HST PRO di Kaaz, distribuito in Italia da **Brumar**, può contare su un robusto telaio in alluminio pressofuso e trasmissione con innesto a cardano e cambio idrostatico. Sistema BBC, freno-frizione lama, taglio da 53 cm, manico ergonomico regolabile interamente ripieghevole.

«Il nostro ultimissimo modello, Garden Cross, è stato realizzato», il parallelo di Andrea Tachino di **Ibea**, «sulla base dello storico tosaerba in alluminio Ibea 550, considerato da tutti la miglior macchina sul mercato per capacità di raccolta. Abbiamo introdotto un nostro innovativo sistema di freno lama (BBC), curando ogni minimo dettaglio. Il nostro futuro passa anche attraverso questo eccezionale esemplare di rasaerba prodotto in Italia, pronto per essere usato e "maltrattato" da tutti i manutentori del verde».

«La macchina più richiesta dai nostri rivenditori», racconta Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «è il modello solo® by AL-KO 5210 SP-A EasyPro. Un modello dalla scocca con tecnologia MaxAirFlow per un taglio altamente efficiente, eccezionale raccolta, cesto totalmente pieno con meno pause per lo svuotamento, drastica riduzione degli intasamenti del canale di scarico e un mulching perfetto. Il principale vantaggio per il rivenditore è che in soli due minuti la macchina è estratta dalla scatola e pronta per la vendita, basta solo fissare il manico superiore. Altro punto di forza è l'estensione gratuita della garanzia a quattro anni con la sola registrazione del prodotto».

Standard elevatissimi, sfruttando l'intelligenza artificiale. Come i rasaerba dell'Elite X Series, capaci di gestire in assoluta scioltezza ed estrema efficacia ogni angolo del prato assicurando una notevole qualità di taglio. Ottimizzando i percorsi, anche grazie alla gestione multi-zona

SUNSEEKER ELITE, LA CURA DEL GIARDINO AL LIVELLO PIÙ ALTO

Sunseeker Elite tocca il punto più alto nella cura del giardino di alta qualità. Disponibile esclusivamente attraverso la nostra rete di rivenditori di fiducia, è realizzato per coloro che apprezzano prestazioni di alto livello, tecnologia all'avanguardia e un'esperienza utente fluida e lussuosa. *Dai rasaerba robotizzati senza confini con **visione AI** agli strumenti da giardino avanzati e di precisione,* i prodotti **Sunseeker Elite** offrono uno standard di cura senza pari. Progettati pensando all'utente esigente, **Sunseeker Elite** consente ai proprietari di casa di coltivare spazi esterni belli e perfettamente mantenuti senza sacrificare i loro preziosi tempo.



Il **futuro del giardinaggio** risiede nella tecnologia intelligente e sostenibile. Con i progressi dell'**IA** e della **robotica**, abbiamo visto l'opportunità di creare un marchio che non solo semplifica la cura del prato, ma ispira anche le persone a reimmaginare ciò che i loro spazi esterni possono diventare.

Anni di esperienza tecnica ci hanno portato fin qui, ma è la nostra visione per il futuro che ci spinge a progredire. Con **Sunseeker Elite** stiamo ridefinendo la vita all'aperto attraverso il perfetto equilibrio di intelligenza, competenza e design centrato sull'uomo.

Contattaci: info@pratoverde.it
Visita il nostro sito: sunseekerelite.it



Conoscere la Sunseeker Elite X Series

La **X Series** è una rasaerba intelligente che lavora autonomamente in spazi esterni difficili. Utilizza la migliore tecnologia per orientarsi nei giardini senza bisogno di fili. È in grado di gestire il **99,9%** degli scenari tipici di giardini familiari.

Caratteristiche principali:

- Sistema di posizionamento
- Navigazione AONavi™
- Una fusione della tecnologia RTK-GNSS e della navigazione visiva intelligente
- Avanzamento nella mappatura senza fili
- Gestione multi-zona
- Ottimizzazione dei percorsi di falciatura

Tecnologia Vision AI

- Evitamento intelligente degli ostacoli
- Percezione ambientale precisa

Sistema di trazione integrale

- Potente sistema di trazione integrale
- Affronta facilmente terreni inclinati

Cura del prato

- Motore di sterzo per virate intelligenti e morbido attrito sull'erba
- Sistema di taglio flottante per terreni irregolari
- Rifinitura e scarificazione del prato in un solo passaggio



Husqvarna-Parco Sigurtà, qua la mano. CEORA™ indica la via Bertolo: «Prodotti innovativi per una manutenzione completa»



Husqvarna e Parco Giardino Sigurtà hanno avviato accordo di partnership per la manutenzione del verde a partire da questa stagione. L'intesa tra le due realtà d'eccellenza nel mondo del verde nasce dall'esigenza di migliorare l'efficientamento di un'ampia area del parco veronese di Valeggio sul Mincio che si sviluppa tra dolci colline e paesaggi affascinanti. L'area, circa 600mila metri quadrati, rende unica e indimenticabile l'esperienza del vivere all'aria aperta, immersi nella bellezza di un giardino rigoglioso. Il Parco - che negli ultimi 20 anni ha vinto più di 30 premi, nazionali e internazionali, per la gestione e bellezza delle fioriture - ha individuato in Husqvarna il partner ideale per la cura dei propri giardini. «Siamo contenti», la soddisfazione di **Giuseppe Inga**

Sigurtà, amministratore delegato del Parco Giardino Sigurtà, «di aver iniziato una collaborazione con un brand prestigioso come Husqvarna. Credo che le sinergie con realtà che condividono la stessa passione lavorativa e cura nei dettagli sia vincente. Con questa operazione di co-marketing si uniscono due eccellenze, il patrimonio naturalistico del Parco Giardino Sigurtà e le competenze tecniche di Husqvarna». Il fine è chiarissimo.

«Dare il nostro contributo nella gestione del verde di un parco così importante è davvero un privilegio. La nostra missione», evidenzia **Massimo Bertolo**,

sales manager Husqvarna Professional, «è quella di sviluppare prodotti innovativi e gestire progetti ambiziosi, per una cura del verde che sia il più efficace possibile, al fine di godere appieno della bellezza della natura che ci circonda. I nostri robot per il taglio dell'erba robotizzato sono progettati per la manutenzione di manti erbosi di tutti i tipi, anche accidentati o dalle pendenze rilevanti. Come ad esempio il CEORA™, l'innovativa soluzione robotica per la gestione professionale della cura di superfici erbose di grandi dimensioni, fino a 75.000 m², installato di recente nel Parco. Questo è solo l'inizio di un progetto più ampio che proseguirà con l'arricchimento del parco macchine attraverso le soluzioni Husqvarna per la cura del verde. Oltre ai robot, infatti, verranno integrate anche altre attrezzature della nostra gamma, per garantire una manutenzione sempre più completa ed efficiente».



Il Gruppo Emak in salute, +6,3% di fatturato consolidato nel 2024 Bartoli: «In crescita dal secondo semestre».



Il Gruppo Emak ha registrato nel 2024 un fatturato consolidato di 602,1 milioni rispetto ai 566,3 milioni dell'esercizio 2023, con una crescita del 6,3%. A parità di area di consolidamento, escludendo pertanto il mese di gennaio del business Bestway

nel segmento Pumps & Water Jetting, e il contributo del Gruppo PNR nel segmento Components & Accessories, la crescita si sarebbe attestata al 3,1%. Le vendite dei prodotti per il giardinaggio e per il cleaning hanno registrato un andamento positivo sia a livello organico che per variazione di area di consolidamento. «Il 2024», ha evidenziato l'amministratore delegato Luigi Bartoli, «ha visto una progressiva normalizzazione delle condizioni di mercato ed un costante miglioramento delle vendite del Gruppo. I risultati, in continua progressione a partire dal secondo trimestre, sono culminati con un picco di crescita di quasi il 10% negli ultimi tre mesi. L'attenzione nei confronti dei clienti e l'ampliamento dell'offerta ci hanno permesso di crescere nonostante lo scenario di mercato altamente incerto». Nel corso della riunione il CdA ha individuato Giovanni Pinzuti quale prossimo direttore generale di Emak. Dopo aver conseguito la laurea in Ingegneria Aeronautica e aver maturato significative esperienze in importanti aziende del settore automotive e della consulenza, Pinzuti nel 2012 ha intrapreso il suo percorso in Emak da direttore acquisti, assumendo nel 2018 la responsabilità della direzione operativa cui si è aggiunta nel 2024 quella della direzione IT di Gruppo.

AgriEuro continua a marciare veloce, archiviato un bel 2024

Bene anche l'estero, soprattutto la Francia

AgriEuro chiude il 2024 con un fatturato complessivo di circa 139 milioni di euro, con un aumento del 6,3% rispetto al 2023. La crescita si è distribuita equamente tra Italia ed estero, con un incremento del 7% sul mercato italiano e del 6% sui mercati internazionali, concentrati esclusivamente in Europa.

Risultati positivi anche nei Paesi europei. La Francia ha registrato un +8%, trainata soprattutto da trincia a trattore (+33%), trinciaerba a scoppio (+28%) e idropultrici (+25%). La Spagna è arrivata ad un +5%, guidata da trincia a trattore (+49%), trattorini (+35%) e decespugliatori (+19%). Più 4% la Germania spinta da idropultrici (+33%), trattorini (+28%) e impastatrici (+19%). Il secondo semestre ha registrato un incremento del 16% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, con un picco di crescita del 23% nell'ultimo quadrimestre, trainato dall'ottimizzazione della supply chain e dalle promozioni del Black Friday. Questo risultato non solo conferma il trend positivo per AgriEuro, ma pone anche le basi per una crescita più sostenuta nel 2025. L'anno nuovo s'è aperto con molteplici iniziative per consolidare ulteriormente la posizione di AgriEuro nel mercato europeo. Come il lancio dei servizi AgriEuro Point. L'offerta di servizi di prossimità che consentirà ai clienti di ritirare i prodotti presso officine partner, le quali offriranno anche servizi post-vendita aggiuntivi come montaggio e collaudo a domicilio. Entro il 2025, sarà inoltre possibile acquistare direttamente su AgriEuro.com all'interno di officine o rivenditori partner che guideranno i clienti nella scelta del prodotto ideale. Come l'ampliamento della gamma di prodotti, fra l'introduzione di nuovi brand nel segmento garden e ampliamento di alcune categorie chiave per il catalogo. Come l'efficientamento dei canali pay-per-click. Come le campagne di brand awareness, con l'obiettivo di raggiungere un pubblico sempre più ampio.

AGRIEURO

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



Sunseeker, ufficiale lo sbarco in Europa con Elite X Series e V3

Terry Ma: «Pronti, con l'IA, a guidare l'evoluzione dei robot»



Sunseeker Robotics ha ospitato un importante evento riguardante il lancio del brand, «Sfrutta possibilità illimitate», ad Amburgo, in Germania, annunciando ufficialmente la sua espansione in Europa. Con la presentazione dei tosaerba robotizzati senza fili di seconda generazione, l'azienda ha rafforzato il suo impegno verso l'innovazione nella cura intelligente del prato e le soluzioni intelligenti per esterni. Sebbene Sunseeker possa essere una novità per i consumatori europei, vanta oltre un decennio di sviluppo del know-how nel settore della cura del prato, con una profonda conoscenza delle esigenze degli utenti e dei problemi del mondo reale. Grazie alla vendita di 180.000 unità OPE e robotiche nel 2023, Sunseeker si è affermata come una delle principali imprese nell'innovazione della robotica outdoor. «Anni di competenza tecnica», spiega Terry Ma, fondatore di Sunseeker Robotics, «ci hanno portato fin qui, ma è la nostra visione del futuro che ci permette di fare progressi. Vediamo l'IA e la robotica trasformare il settore e grazie alla nostra profonda comprensione delle esigenze degli utenti siamo nella posizione giusta per guidare questa evoluzione». In

occasione dell'evento Sunseeker ha presentato la sua strategia a due serie – Sunseeker Elite X Series ad alte prestazioni e Sunseeker V3 di facile utilizzo – pensati per soddisfare esigenze diverse dei proprietari di case. I modelli Elite X Series, progettati per gestire aree estese da 800 m² a 12.000 m², sono supportati da Sunseeker Elite Lab, un business di prestigio mondiale nell'innovazione all'interno di Sunseeker Robotics. X Series integra tre sistemi avanzati: il sistema di guida completamente automatico, basato sul sistema di posizionamento AONavi™ e sulla tecnologia Vision AI, che garantisce una navigazione precisa e continua; il sistema di guida ATC (All-Terrain-Conquer), dotato di trazione integrale e di una piastra di taglio flottante brevettata, che consente l'adattabilità a terreni complessi, e il sistema di taglio efficiente e perfetto, progettato per una falciatura netta e precisa con un'efficienza ottimale. Sunseeker è diventato inoltre sponsor ufficiale del club della Bundesliga Werder Brema e nominerà la stella francese del rugby Charles Ollivon come ambasciatore del suo brand in Francia.

Euroflora alle porte, Genova è pronta. Il florovivaismo al massimo

Dal 24 aprile uno spettacolo unico. C'è anche il Museo Egizio



euroflora 2025

Conto alla rovescia è quasi terminato. Dal 24 aprile al 4 a Genova va in scena Euroflora, trionfo di bellezza, colori e profumi, unico appuntamento italiano tra le floralies europee riconosciute da AIPH, International Association of Horticultural Producers. Una manifestazione che si evolve e guarda al florovivaismo a 360°, partendo dalle eccellenze produttive spazia dall'architettura del paesaggio alla sostenibilità ambientale, 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. Una varietà e un'ampiezza di spazi che consente l'esposizione di ogni tipologia di piante e il ritorno in grande stile di fiori recisi, composizioni floreali e bonsai e offre quattro arene per incontri, spettacoli e laboratori oltre a cinque sale per convegni, incontri tecnici e trattative. Tra le novità il Museo Egizio di Torino, con la ricostruzione di un giardino di piacere risalente al cosiddetto Nuovo Regno (1539-1076 a.C.) e frutto di un progetto di archeobotanica riguardante il paesaggio, i giardini e gli orti.

Track Day Experience, a Bari un successo su tutti i fronti Zanetti Racing Team in prima fila. Ed è solo l'inizio



Dopo il successo del primo evento di dicembre 2024, lo scorso 28 febbraio il Levante Circuit di Bari, ha ospitato una straordinaria giornata dedicata agli amanti delle corse motociclistiche: la Track Day Experience con lo Zanetti Racing Team. Un evento, riproposto per la seconda volta, che ha dato la possibilità ad esperti e appassionati di vivere un'esperienza di guida unica e ad alto contenuto di adrenalina.

L'iniziativa ha offerto ai motociclisti l'opportunità di mettersi alla prova in totale sicurezza, con l'assistenza di istruttori esperti. Un'occasione speciale per affinare la tecnica, migliorare le proprie capacità di guida e divertirsi in un ambiente professionale e stimolante. Il Levante Circuit, con la sua pista dinamica e moderna, ha offerto il terreno ideale per un'esperienza adrenalinica. Con il supporto tecnico dello Zanetti Racing Team, la giornata è stata un vero mix di divertimento, crescita e passione per le due ruote. Tra i partecipanti si è respirata l'aria di una grande famiglia. L'evento ha riscosso un enorme successo, e vista l'entusiastica risposta dei partecipanti, non c'è dubbio che lo Zanetti Racing Team sia già pronto a ripetere l'esperienza in futuro, con l'obiettivo di offrire ancora più emozioni e sfide a chi ama la velocità e la competizione.

Spoga+gafa verso l'ennesimo sold out

A Colonia stand aperti dal 24 al 26 giugno



L'industria del verde punta spoga+gafa 2025, come confermano le adesioni per la rassegna in calendario a Colonia dal 24 al 26 giugno. «Tutto questo», evidenzia Claudia Maurer, direttrice della rassegna, «sottolinea l'importanza dell'appuntamento». Pur mantenendo la consueta ripartizione nei padiglioni, spoga+gafa 2025 lancia segnali innovativi grazie ad aree nuove e riformulate. Nella nuova Start-up Square le aziende giovani avranno l'opportunità di presentare ad un pubblico internazionale

i propri prodotti e le innovazioni. Gli associati della IVG, associazione tedesca dell'industria del gardening, partner concettuale della spoga+gafa, potranno ora esporre i propri prodotti anche sul nuovo IVG Garden Boulevard. Altre zone di grande interesse saranno il Cooling World con i suoi prodotti mobili per la refrigerazione, l'Outdoor Kitchen World con i trend in materia di cucine per esterni e l'area speciale BBQ for every Wallet con un'esposizione compatta di grill in tutti i segmenti di prezzo.

«L'industria dà prova di grande impegno. Le tante prenotazioni», prosegue Maurer, «certifica il peso specifico della spoga+gafa come fonte di ispirazione e piattaforma leader internazionale per il settore del verde. Non vediamo l'ora di dare il benvenuto a tante aziende anche nel 2025 e di poter rappresentare l'intera gamma del lifestyle in giardino». Anche il programma eventi della spoga+gafa ha in serbo nuovi spunti: tre palchi tematici proporranno seminari tecnici e tavole rotonde. Più tanto altro. Spoga+gafa è già quasi da tutto esaurito.



**ATTREZZATURE
PROFESSIONALI
PER LA POTATURA
dal 1972**

www.falket.com



PM Piovan è il decimo punto vendita italiano Powered by Kramp A Casale di Scodosia altro riferimento in Veneto



Kramp, leader europeo nella fornitura di ricambi per agricoltura, forestale e giardinaggio, annuncia l'apertura del decimo negozio Powered by Kramp in Italia, realizzato in collaborazione con il cliente PM Piovan Ricambi, ricambista di riferimento nei settori agricolo e giardinaggio, nonché rivenditore autorizzato dei marchi Stihl, Zanon, Castellari, Infaco e Briggs & Stratton.

L'inaugurazione ufficiale si è tenuta sabato 1 febbraio nel punto vendita di Casale di Scodosia, in provincia di Padova. PM Piovan Ricambi ha scelto di rinnovare il proprio negozio, precedentemente già realizzato con Kramp, trasformandolo in un nuovo punto vendita Powered by Kramp. Grazie ad un significativo ampliamento, l'area espositiva raggiunge oggi i 250 metri quadrati, con oltre 50 metri

lineari di scaffalature che ospitano 30 categorie di prodotti a marchio Kramp. Tra le principali troviamo giardinaggio, officina, abbigliamento, guanti, pneumatica e zootecnia, garantendo ai clienti una gamma ancora più completa e specializzata. Con questa nuova apertura, la rete di negozi Powered by Kramp in Italia si espande ulteriormente, raggiungendo un totale di dieci punti vendita: due in Piemonte, due in Veneto, tre in Lombardia, due in Emilia-Romagna ed uno in Calabria. Kramp supporta i partner della rete Powered by Kramp con un approccio completo: dalla progettazione ed installazione di negozi dal design moderno, alla fornitura di strumenti promozionali mirati ad aumentare la visibilità e migliorare l'esperienza d'acquisto dei clienti. Un ulteriore elemento fondamentale della formula PBK è rappresentato dalla formazione tecnica dedicata agli addetti alle vendite, che consente al personale di offrire consulenze professionali e supporto tecnico di qualità, rafforzando così il valore del servizio offerto. Kramp si dedica a sostenere i propri partner commerciali nel potenziare il loro business, mettendo a disposizione servizi e strumenti pensati per favorirne il successo. La formula Powered by Kramp rappresenta una strategia vincente per ampliare il catalogo prodotti, attrarre nuovi clienti ed ottimizzare l'esperienza d'acquisto.

Myplant alza il volume, a Milano un'altra grande edizione

Randazzo: «I risultati parlano chiaro, al di là dei numeri»



Sfiorate le 27mila presenze, rispetto alle 25mila del 2024. Ottocentodieci espositori, cinquanta più della precedente edizione. Un record. È piaciuta Myplant, al di là dei numeri. Al di là dei visitatori, tutti operatori del settore, la fiera di Milano-Rho di fine novembre ha ulteriormente rafforzato un concetto già chiaro: al suo calendario il mondo del verde adesso deve aggiungere a pieno diritto Myplant. «Avevamo promesso», sottolinea – Valeria Randazzo, exhibition manager di Myplant, «un'esplosione di natura, innovazione, proposte e vitalità. Un big bang tinto di verde con tante sfumature multicolori. Siamo pienamente soddisfatti, i risultati parlano chiaro: i numeri, i commenti, l'atmosfera nei padiglioni, i riscontri commerciali, istituzionali e culturali sono di enorme spessore». Cinquemila i metri quadrati in più di esposizione, in tutto 55mila, con visitatori provenienti da tutto il mondo. Myplant ha visto una significativa crescita delle presenze internazionali, consolidandosi come piattaforma strategica per il business e il networking a livello globale. Oltre sessanta i convegni in calendario con le principali realtà associative, organismi istituzionali, federazioni, amministrazioni pubbliche ed enti per confrontarsi sui dossier delle filiere del settore fra vivaismo, floricoltura, paesaggio, giardinaggio e verde sportivo. «Siamo orgogliosi», prosegue Randazzo, «di essere stati definiti dai rappresentanti delle istituzioni presenti come l'evento che fa onore al florovivaismo italiano e non solo. Siamo onorati di essere il punto di riferimento di questo settore, di queste aziende e di tutte le persone coinvolte». Il prossimo appuntamento (25-27 novembre) è a Dubai, con Myplant & Garden Middle East e poi di nuovo a febbraio del 2026 (dal 18 al 20) a Fiera Milano per la decima edizione.



2025

Tempo di primavera... e di offerte Husqvarna
Preparati per la bella stagione

Volantino Primavera 2025

Nuova stagione in arrivo? Non farti trovare impreparato

Sta per tornare, portando con sé oltre 100 prodotti Husqvarna in promozione. È la primavera, molto più di una semplice stagione per noi e per i nostri clienti più fedeli.

Tecnologia, innovazione e passione si uniscono per offrirti il meglio nella cura del verde: dai robot tagliaerba ai nuovi trattorini da giardino, fino agli immancabili prodotti a batteria e i tanti accessori. Approfitta delle nostre imperdibili offerte dal 22 febbraio al 28 giugno 2025 e trova il prodotto perfetto insieme al tuo Rivenditore di fiducia.



Husqvarna Automower® festeggia 30 anni

Correva l'anno 1995, quanto Husqvarna presentò al mondo il primo robot tagliaerba, il Solar Mower. Da quel momento, la rinomata azienda svedese ha continuato senza sosta a innovare il robot tagliaerba Automower®.

Per festeggiare questo traguardo, su tutti i modelli a volantino, regaliamo 1 anno di garanzia extra.

È necessario registrare l'acquisto alla pagina [husqvarna.com/it/garanzia-extra](https://www.husqvarna.com/it/garanzia-extra) per attivare l'estensione di garanzia.



In omaggio con ogni motosega serie 100 e 400 acquistata, previa registrazione.

Corso online Husqvarna

Husqvarna è anche formazione. Per ogni motosega serie 100 e 400 acquistata nel periodo offerte, riserviamo dei contenuti esclusivi, per apprendere nozioni utili per la cura e la longevità della nuova motosega.

Maggiori informazioni sul sito [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com)



Radio24

Husqvarna On Air su Radio 24, stampa e web.

Per il periodo primaverile, Husqvarna è ancora protagonista di una campagna di comunicazione volta a trasmettere messaggi legati al prodotto, al brand e alle offerte su Radio 24, uscite stampa sul quotidiano Il Sole 24 Ore e molti altri speciali.

Stay tuned, più che mai!



Fiera Myplant & Garden

Fiera Milano 19 - 21 febbraio

Oltre 27.000 visitatori

Si è da poco conclusa l'edizione 2025 di Myplant & Garden, la più grande fiera professionale dell'orto-florovivaismo, garden e paesaggio in Italia: tre giorni di incontri e confronti tra stakeholder del verde, per l'individuazione di innovative soluzioni green a 360°. **Novità di prodotto**, convegni sulle **tecnologie per il verde sportivo e per la progettazione dei parchi urbani** e uno **stand completamente rinnovato** e progettato per offrire un'esperienza espositiva innovativa e coinvolgente. Abbiamo presentato anche la **nuova collaborazione con IFI**, il gruppo Istruttori Forestali Italiani, che erogheranno corsi di formazione sul territorio italiano.

Non sono potute mancare le novità di prodotto, quali i nuovi robot tagliaerba professionali **Automower® 580L EPOS®**, **Automower® 560 EPOS** e **Automower® 535 AWD NERA**.

È stato presentato il nuovo trattorino tagliaerba **Rider P524XR EFI**, dotato di controllo da remoto, il trattorino tagliaerba **TC 220T**, oltre che il nuovo soffiatore a batteria **530iB**.

Myplant & Garden è e si conferma l'evento ideale per confrontarsi con tutti i nostri clienti e potenziali, con i rivenditori ufficiali Husqvarna che sono arrivati da più zone d'Italia e con i professionisti del settore.



Una gamma completa per ogni applicazione

HUSQVARNA

Opti Tondo



Il filo perfetto per decespugliatore tuttofare

- Garantisce ottime prestazioni di taglio
- Resistente all'usura
- Adatto a molteplici applicazioni

HUSQVARNA

Opti Penta



Ottima rifinitura in qualsiasi momento

- Filo con profilo pentagonale
- Efficienti prestazioni di taglio
- Perfetto per varie applicazioni

HUSQVARNA

Opti Quadra



La scelta per una rifinitura profonda

- Filo con profilo pentagonale
- Offre eccellenti performance di taglio (soprattutto su erba spessa/robusta)

HUSQVARNA

Whisper Twist

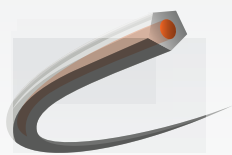


Lavoro silenzioso ed efficace

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

HUSQVARNA

CoreCut



Il più resistente

- Filo professionale a forma pentagonale coestrusa
- Nucleo interno flessibile
- Superficie resistente fatta per durare

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:



Husqvarna in cattedra a Myplant Pesavento: «Verde, contano i dati»

Convegni d'alto peso specifico a Myplant. E la voce di Husqvarna ad impreziosirli. Il primo, «Le tecnologia per il verde sportivo: studi e sviluppo», è stata la giusta occasione per sviluppare un approfondimento su innovazione tecnologica e servizi basati sull'intelligenza artificiale, temi sui quali Husqvarna è da sempre impegnata.

«Le città da tempo», ha evidenziato Daniele Pesavento, business development manager di Husqvarna, «stanno registrando bruschi aumenti di temperatura, arrivando a situazioni insostenibili ed allarmanti. Esiste un fenomeno chiamato 'Surface Urban Heat Island effect' (SUHI) che si verifica quando la temperatura media notturna è più alta nel centro urbano che nelle aree rurali. Husqvarna, per

venire incontro alle città, sta lavorando ad una nuova funzione che presto sarà integrata nella piattaforma HUGSI: l'Urban Temperature View. Grazie a dati di temperatura globali, calcolati dai satelliti, viene monitorata la temperatura urbana e calcolato il SUHI per tutte le città presenti nella piattaforma HUGSI. Il nostro obiettivo, per cercare di abbassare le temperature, è quello di fornire sempre più dati per aiutare a comprendere dove debbano essere create nuove aree verdi».

Il convegno «Dal dettaglio alla visione globale con GreenSpaces» ha invece permesso di fare il punto sulle esperienze concrete di gestione efficiente di verde urbano e del monitoraggio globale. «Gli spazi verdi urbani», il quadro di Pesavento, «hanno acquisito sempre più importanza. Ma quanto sono verdi le nostre città? Come si può agire per aumentarne la percentuale? Quali sono gli esempi virtuosi a cui le municipalità possono guardare? A queste domande Husqvarna ha risposto con la creazione dell'Husqvarna Urban Green Space Insights (HUGSI), una soluzione satellitare alimentata dall'Intelligenza Artificiale che indica quanto sono verdi le città. HUGSI indaga la quantità e valuta la salute degli spazi verdi secondo alcuni parametri (KPI): percentuale di spazio verde urbano, spazio verde urbano pro capite, percentuale di spazio cittadino coperto da alberi, stato medio di salute del verde urbano, distribuzione dello spazio verde urbano, percentuale di spazio cittadino coperto d'erba».



CARRELLI AVVOLGITUBO PROFESSIONALI TOP QUALITY

La nuova gamma di carrelli avvolgitubo in metallo **PROLINE** rappresenta la qualità del marchio **IPIERRE**. Solidità del telaio, robustezza di tutti i componenti, accuratezza nel processo produttivo e **possibilità di configurare diversi optional** sono caratteristiche rilevanti dell'ampio assortimento.



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 SYSTEM SRL

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

Scegli Aspen! Più potenza, Meno manutenzione, Zero problemi!

Minor impatto ambientale: Riduce del 99% le emissioni nocive, migliorando la qualità dell'aria.

Facile avviamento in qualsiasi stagione: Il motore si avvia facilmente anche dopo lunghi periodi di inattività.

Lavora in un ambiente più sano: Non contiene etanolo, meno fumo e odori sgradevoli durante l'uso.

Protezione avanzata del motore: Protegge il motore, mantenendolo pulito e funzionante più a lungo.

Maggiore durata del carburante: Si conserva fino a 5 anni senza perdere qualità.

ASPEN: IL CARBURANTE DEL FUTURO PER PRESTAZIONI OTTIMALI E MENO MANUTENZIONE

Se lavori con attrezzature a motore nel settore del giardinaggio, della forestazione o dell'agricoltura, sai bene quanto la qualità del carburante influisca su prestazioni, durata e manutenzione del motore. I carburanti tradizionali contengono composti dannosi come benzene, toluene e olefine, che generano depositi carboniosi, usurano i componenti e producono emissioni nocive.

ASPEN 2 E ASPEN 4: CARBURANTI ALCHILATI PER MOTORI A 2 E 4 TEMPI

Le attrezzature a motore a scoppio necessitano di carburanti di alta qualità per garantire un funzionamento ottimale. Aspen 2 e Aspen 4 sono formulati per eliminare i problemi tipici della benzina standard, migliorando la resa e riducendo l'usura del motore.

I problemi della benzina tradizionale:

Residui carboniosi: intasano il carburatore, riducendo le prestazioni.

Degradazione rapida: dopo pochi mesi, la benzina standard perde le sue proprietà.

Alto contenuto di benzene e idrocarburi aromatici: dannosi per la salute e l'ambiente.

Difficoltà di avviamento: specialmente dopo lunghi periodi di inattività.

Aspen elimina questi problemi grazie a una formula ultra-pura, priva di sostanze nocive e con una combustione più efficiente.



ASPEN[®]

FUEL FOR PROFESSIONALS



Aspen, leader nella produzione di carburanti alchilati, offre una gamma di soluzioni innovative che garantiscono combustione pulita, maggiore efficienza, un ambiente di lavoro più sano e protegge la tua salute!

Aspen 2: la scelta ideale per motori a 2 tempi

Aspen 2 è una benzina alchilata premiscelata con il **2% di olio sintetico biodegradabile**, perfettamente bilanciata per: Motoseghe, Decespugliatori, Tagliasiepi, Soffiatori, Motoscafi e motori marini a 2 tempi. Riduce i fumi di scarico e migliora la qualità dell'aria per l'operatore. Migliora la lubrificazione del motore, riducendo l'usura dei cilindri. Evita il deterioramento dell'olio grazie a una stabilità chimica superiore. Si conserva fino a 5 anni senza perdere qualità, eliminando i problemi di carburazione.

Aspen 4: benzina stabilizzata per motori a 4 tempi

Aspen 4 è un carburante alchilato ad alte prestazioni, ideale per motori a 4 tempi: Tosaerba, Motocoltivatori, Generatori elettrici, Spazzaneve, Macchine da costruzione e agricoltura. **Migliora l'efficienza della combustione**, riducendo i consumi di carburante. Protegge valvole, pistoni e iniettori, evitando depositi di carbonio. Evita la formazione di gomme e lacche nel carburatore. Nessun contenuto di etanolo, prevenendo problemi di corrosione nei componenti in plastica e gomma.

Scopri di più su: www.aspenfuels.it

Seguici su **Instagram**: @aspenfuels_italia | **Facebook**: Aspen Fuels Italia

COMBI HANDLE ASPEN: IL RIFORNIMENTO PIÙ PRATICO E SICURO

Per rendere ancora più efficiente il lavoro dei professionisti, Aspen ha sviluppato Combi Handle, il nuovo sistema di trasporto e rifornimento che unisce praticità e sicurezza.

Compatibile con Aspen 2, Aspen 4 e Aspen D. Trasporto sicuro di benzina e olio in un unico contenitore. Riempimento rapido con sistema anti-trabocco. Scomparti per lime, chiavi e attrezzi di manutenzione.

Con **Combi Handle**, il rifornimento diventa più veloce e senza sprechi, evitando contatti accidentali con il carburante.

I carburanti Aspen sono la scelta ideale per i professionisti che vogliono ridurre i costi di manutenzione, migliorare l'efficienza del motore e lavorare in un ambiente più sicuro.

ASPEN D: CARBURANTI PULITI E SICURI PER IL TUO GIARDINO

Se utilizzi macchinari diesel nel settore agricolo, forestale o edile, Aspen D rappresenta la soluzione più avanzata per prestazioni superiori e impatto ambientale ridotto.

Perché Aspen D è migliore del diesel tradizionale?

90% in meno di emissioni di CO₂, contribuendo a un'aria più pulita. **Combustione più efficiente**, che riduce il consumo di carburante e migliora la durata del motore. **Eliminazione di biodiesel (FAME)**, evitando la crescita di alghe nei serbatoi e il deterioramento del carburante. **Filtri e iniettori più puliti**, riducendo le necessità di manutenzione e allungando la vita del motore. **Migliore accensione a freddo**, garantendo partenze affidabili in qualsiasi condizione climatica.

Aspen D è ideale per:

Macchine agricole e forestali (trattori, mietitrebbie, cippatrici)
Generatori industriali e di emergenza
Macchine movimento terra e edili (escavatori, pale gommate)
Imbarcazioni con motori diesel



 **ASPEN**[®]
FUEL FOR PROFESSIONALS

ASPEN BIO CHAIN: OLIO CATENA BIODEGRADABILE AD ALTE PRESTAZIONI

Un carburante pulito richiede anche un'adeguata lubrificazione della catena.

Aspen Bio Chain è un olio catena totalmente biodegradabile, progettato per fornire una lubrificazione ottimale senza impattare l'ambiente.

Riduce l'usura della barra e della catena, migliorando la scorrevolezza. **Alta adesività**, per un minore consumo di olio e meno sprechi. **Biodegradabile al 100%**, rispettando le normative ambientali più severe.

Ideale per uso forestale, giardinaggio e arboricoltura.

Passa ad Aspen e cambia il tuo modo di lavorare! **PASSA AD ASPEN E TUTTO CAMBIA!**

Scopri di più su: www.aspenfuels.it

Seguici su **Instagram**: @aspenfuels_italia | **Facebook**: Aspen Fuels Italia

I GIARDINI CHE CAMBIERANNO IL MONDO: COME COSTRUIRE E VENDERE TETTI VERDI

di Alessandro Di Fonzo

«**I**n Italia ci sono migliaia di ettari di coperture edili che si possono convertire a verde, c'è solo da partire, da promuoverlo, da far capire come deve funzionare per spingerlo sia sul privato che per le aziende e il pubblico».

Non sono parole mie, ma sono tratte da un'intervista di **Ezio Orcese Lenzi** all'AIPV DAY del giugno 2022. Ezio è uno dei maggiori esperti sul tema in Italia, oltre a essere un prezioso collaboratore di Franchising Giardinaggio.

Insieme, terremo un nuovo favoloso evento online ad aprile. Il titolo sarà lo stesso di questo articolo: **"I GIARDINI CHE CAMBIERANNO IL MONDO: COME COSTRUIRE E VENDERE TETTI VERDI"**.

Ci siamo conosciuti nel 2021 e, nel marzo 2022, mi ha invitato a parlare all'evento «La vita sul tetto», tenutosi allo Starhotels di Saronno.



Massimo Strangio (a sx)
con Alessandro Di Fonzo



QR CODE
VIDEO INTERVISTA
MASSIMO STRANGIO

Una nuova tendenza dell'architettura sostenibile, da cui poter ricavare margini sicuri. Una frontiera parecchio interessante, da approfondire attraverso le giuste leve e strategie precise. Anche guardando verso l'estero, cercando di sfruttare al massimo un'opportunità notevole per tutti gli imprenditori del verde capace anche di migliorare la qualità della vita dei residenti. L'occasione anche per innalzare la cultura del verde, in tutte le sue molteplici sfaccettature

Feci la mia parte di esperto di marketing nel settore del giardinaggio con un intervento dal titolo molto chiaro ed esplicativo: «Come vendere giardini pensili».

Dopo quell'occasione, abbiamo iniziato a collaborare attivamente sui giardini pensili. Prima con il brand **«GreenAlto – Terraces & Rooftops Expert»** e, da questo 2025, abbiamo deciso di diventare soci su questo progetto.

L'obiettivo, anzi la nostra missione, è diffondere la cultura del giardino pensile e aiutare tanti professionisti lungimiranti come te a implementare le giuste competenze per realizzarli, oltre che supportarli nel trovare lavori.

Abbiamo già lavorato con **Massimo Strangio di Milano**, titolare dell'azienda di giardinaggio Unigreen e referente per la Lombardia per GreenAlto. Massimo aveva già una bellissima realtà, ma voleva crescere ulteriormente e distinguersi sul

EVENTO ON-LINE GRATUITO SU ZOOM

I GIARDINI CHE CAMBIERANNO IL MONDO

COME COSTRUIRE E VENDERE TETTI VERDI

SPEAKERS DELL'EVENTO:

5 MOTIVI PER VENIRE ALL'EVENTO
ONLINE **GRATUITO:**

**TREND IN CRESCITA E OPPORTUNITÀ
DI BUSINESS**

VANTAGGI AMBIENTALI ED ECONOMICI

**STRATEGIE PRATICHE PER COSTRUIRE
E VENDERE TETTI VERDI**

CASO STUDIO E BEST PRACTICES

**ACCESSO ESCLUSIVO A MATERIALI
E RISORSE UTILI**



ALESSANDRO DI FONZO

ESPERTO DI MARKETING PER GIARDINIERI



EZIO ORCESE LENZI

IMPRENDITORE E UNO DEI MASSIMI ESPERTI IN ITALIA



ARONNE PLATTO

ESPERTO IN DELEGA E GESTIONE COLLABORATORI



ELIA BERTUCCI

IMPRENDITORE DEL VERDE, SPECIALISTA
IN ORGANIZZAZIONE AZIENDALE



SIMONE TRABUCCO

SPECIALISTA IN SOFTWARE E CONTROLLO DI GESTIONE
PER IL GIARDINAGGIO

**ISCRIVITI
ORA!**



WWW.GREEN-ALTO.IT/ISCRIVITI

mercato con una nuova proposta. Con il nostro supporto, lo abbiamo aiutato a soddisfare i suoi bisogni e a entrare in quello che si può considerare il futuro del nostro settore.

Se vuoi conoscere meglio la sua storia, inquadra il QR Code sulla nostra foto e guarda l'intervista in cui la raccontiamo.

Ti svelo un segreto: se vuoi anticipare i tempi e portare qualcosa di nuovo sul mercato, devi sbirciare all'estero. Le nuove tendenze nascono sempre negli States, poi fanno il salto dell'oceano e arrivano nei paesi anglosassoni, da lì approdano nel Nord Europa e infine, con lentezza, arrivano in Italia.

È evidente che i tetti verdi stanno diventando una tendenza globale nell'architettura sostenibile. Trasformano le città, migliorano la qualità della vita urbana, riducono l'inquinamento, migliorano l'isolamento termico e acustico e possono essere preziosi nella gestione delle acque piovane.

La creazione di spazi verdi in ambienti urbani non solo contribuisce al benessere dell'ecosistema, ma migliora anche la qualità della vita dei residenti. Se tutto è cementificato, perché non portare la natura sui tetti? Hai presente le tipiche zone industriali che ci sono in ogni città italiana? A Pisa ce n'è una che si chiama «Ospedaletto»: d'estate, con 40 gradi, senti la puzza di guaina bituminosa da 5 km di distanza. Se noi professionisti del verde ci impegnassimo a metterci una pezza, non sarebbe una bella cosa? Oltre che un bel vedere, magari riducendo anche la puzza!

La crescente domanda di soluzioni sostenibili sta aprendo nuove opportunità di business in questo settore.

Ci sono una serie di fattori convergenti che ci fanno capire che questo è il momento giusto per spingere sull'acceleratore e iniziare a muovere le acque. In un settore dove tutte le aziende offrono gli stessi servizi, perché non specializzarsi in qualcosa di unico o essere tra i pochi in Italia capaci di offrire giardini che cambieranno il mondo?

Ti ho elencato una serie di elementi positivi che dovrebbero farti iscrivere di corsa!



Puoi farlo a questo indirizzo web:
www.green-alto.it/iscriviti.



QR CODE
ISCRIZIONE EVENTO

Ti aggiungo un'ultima cosa, che magari è più importante per me che per te. Nella mia carriera da imprenditore del verde, ho realizzato due giardini pensili. Uno piccolo e insignificante, l'altro grande e importante. Una delle cose che mi preoccupava tantissimo era: "E se poi sbaglio qualcosa e si infiltra l'acqua?".

Questo pensiero mi angosciava talmente tanto che mi aveva quasi fatto desistere dall'avventurarmi nella realizzazione del secondo tetto verde. Per questo motivo, voglio darti un motivo in più per tranquillizzarti.

Ezio Orcese Lenzi ha creato un metodo proprietario per la realizzazione dei giardini pensili (seguendo sempre le norme UNI). Questo è il metodo che adottiamo e facciamo adottare con GreenAlto, finalizzato ad azzerare ogni rischio costruttivo, soprattutto quello delle temibili infiltrazioni.

Non perdere l'opportunità di far parte di questa rivoluzione verde! **Iscriviti ora all'evento "I GIARDINI CHE CAMBIERANNO IL MONDO: COME COSTRUIRE E VENDERE TETTI VERDI"** e scopri tutto ciò che c'è da sapere per entrare in questo mercato in forte crescita!

Al nostro valore.

Alessandro Di Fonzo – Franchising Giardinaggio

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

info@franchising-giardinaggio.it

www.green-alto.it/iscriviti



Ezio Orcese MG Giugno/Luglio 2022

EGO™

POWER BEYOND BELIEF™

Dalla motosega ai taglia siepi, dai decespugliatori ai rasaerba fino all'assoluta novità dei soffiatori LBPX1100 ed LBX1000. Macchine a batteria affidabili, robuste, potenti. Più tanta autonomia, fino a garantire un'intera giornata di lavoro. In tutta serenità

NUOVA LINEA PRO X EGO, IL PROFESSIONISTA APPLAUDE

P

rogettata per soddisfare le esigenze più impegnative, la **linea Pro X** di EGO, marchio distribuito in Italia in esclusiva da **Brumar**, è composta da strumenti completamente nuovi. Offre agli operatori professionali del verde apparecchiature a batteria robuste e potenti, combinate con una soluzione di ricarica all'avanguardia, per operare per un'intera giornata di lavoro. Molte le nuove macchine tra cui la motosega **CSX5000**, progettata per lavori impegnativi, con barra da 50 cm ed una velocità della catena di 30 m/s. Il modello **HTX5300-P** è un taglia-siepi a corto raggio, con asta in fibra di carbonio che gli conferisce robustezza e leggerezza. Il modello **HTX5300-PA** è uguale, ma ha un'asta a lungo raggio e la testina orientabile. Per lo sfalcio dell'erba alta e fitta, ecco i decespugliatori **STX4500** con impugnatura singola e **BCX4500** con doppia impugnatura. Entrambi hanno una larghezza di taglio di 45 cm e sono dotati di asta in fibra di carbonio. Per il taglio dell'erba il tosaerba **LMX5300SP** è progettato per fornire potenza per tutto il giorno in condizioni di taglio difficili. Il telaio è in alluminio pressofuso da 53 cm ed è provvisto di semovenza con variatore di velocità. Grazie alla tecnologia Peak Power™ lavora con due batterie che alimentano il motore da 1600 W.

Novità 2025, il soffiatore a zaino **LBPX1100**, il più potente della categoria con 1860 m³/h di soffiaggio, ed il modello portatile **LBX1000**, con una capacità di soffiaggio di 1700 m³/h ed un'innovativa impugnatura superiore per un'ottima maneggevolezza.

Inoltre il primo gruppo motore professionale multitool **PHX1600** compatibile con tutti gli accessori del programma esistente.

EGO™

PRO X

www.egopowerplus.it



BRUMAR
GARDEN PRODUCTS

www.brumargp.it

informazione pubblicitaria

Numeri contenuti, il noleggio a far da vera variabile, l'attenzione non proprio massima verso il prodotto. Il solito contesto, ravvivato però da un'energia nuova fra un mercato vivo e la decisa spinta delle aziende

ARIEGGIATORI, ALTRA MUSICA IL MERCATO PRENDE QUOTA

In movimento l'arieggiatore. Di continuo. Promettenti sensazioni, da più parti. Solite coordinate, col noleggio spesso in prima fila, in un mercato sempre più vivo.

BASE DI PARTENZA. Positivo lo scorso anno, traguardo intermedio da cui ripartire. «Attualmente», spiega Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**, «disponiamo di un solo modello di arieggiatore, il prodotto più di nicchia della nostra ampia gamma. Il 2025 ci servirà per valutare se affiancare un nuovo modello all'ultra professionale AC500, prodotto eccezionale destinato principalmente al noleggio. Ed è proprio

sul noleggio che si basa il 90% del mercato di queste macchine, poco capite dagli utenti finali e soprattutto poco utilizzate».

«Quello degli arieggiatori», la fotografia di Michele Mantovani, amministratore di **Agrinova**, «è uno dei mercati più costanti a differenza degli altri al solito fluttuanti. Lo dico in positivo, perché per noi è sempre un fatturato sicuro».

«I risultati del 2024 delle vendite sono stati in linea con gli anni precedenti», il punto di Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**.

«**Blue Bird Industries**», il punto dell'ufficio marketing dell'azienda vicentina, «continua a evolversi nel settore delle macchine per la cura del verde. L'arieggiatore ha visto un buon riscontro nel 2024, nonostante rimanga un prodotto di nicchia rispetto ai più popolari rasaerba. La macchina ha trovato il suo spazio tra professionisti e appassionati di giardinaggio, che apprezzano le sue prestazioni specifiche per la cura del prato. Il Taurus BS51 S marchiato Blue Bird è il modello di riferimento dell'azienda, progettato per rispondere alle esigenze di chi cerca un arieggiatore robusto e affidabile».

«Il mercato degli arieggiatori nella stagione 2024», la panoramica di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «ha avuto una leggera crescita, soprattutto per quanto riguarda la motorizzazione elettrica, mentre quella a scoppio ha avuto una buona performance nei modelli più piccoli, mentre hanno sofferto i modelli più grandi. Stanno iniziando ad affacciarsi sul mercato anche modelli a batteria, con una percentuale sul totale vicina al 10%».



INCHIESTA

«Le vendite di arieggiatori», l'istantanea di Nicolò Conti, marketing manager di **Einhell Italia**, «hanno mostrato un andamento positivo nel 2024, rispetto al precedente anno. Lo vediamo come segnale che ci indica che stiamo andando nella giusta direzione e che il consumatore sta reagendo bene agli stimoli informativi a cui è sottoposto, aumentando il suo interesse e la sua propensione di acquisto verso questa categoria di prodotti».

«Secondo le stime di Morgan», premette Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «le richieste dell'arieggiatore nel 2024 sono in lieve crescita (+2,9), mentre le nostre vendite hanno registrato un incremento superiore a quello registrato dal mercato».

«I risultati di vendita», rileva Andrea Tachino, direttore commerciale di **Ibea**, «sono stabili da diversi anni, escluse le due stagioni fortemente condizionate dalla pandemia».

«Le vendite degli arieggiatori **Stihl** nel 2024 sono rallentate», osserva Francesco Del Baglivo, product marketing manager della filiale italiana della casa tedesca, «se confrontate con quelle del

Emak



2023, ma queste continuano a rappresentare una nicchia di mercato rispondendo alle esigenze specifiche di appassionati di giardinaggio e professionisti del settore».

NUOVI OBIETTIVI. Altro capitolo il 2025, con buone sensazioni. «L'obiettivo», il traguardo disegnato da Nicolò Conti di **Einhell Italia**, «è continuare a perseguire la strategia che abbiamo intrapreso già da qualche tempo che verte su due principali punti focali: amplificare da un lato la consapevolezza generale dei benefici di arieg-

arieggiatori

Partner Of
TIMBER TEAM GIACOMELLI

STRONG

TIMBER FUEL

2T

BENZINA ALCHILATA PER MOTORI 2 TEMPI CON ADDITTIVO PREMIUM

LASCIATI ISPIRARE DAI MIGLIORI BOSCAIOLI

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



Blue Bird

giare il prato, anche quello domestico, tramite video, tutorial e materiale informativo, dall'altro aumentare la visibilità di questo prodotto all'interno degli spazi vendita».

«Ci attendiamo un ulteriore consolidamento», lo sguardo in avanti di Giovanni Masini di **Emak**, «con una crescita significativa a due cifre».

«Per il 2025 **Blue Bird**», il quadro dell'ufficio marketing, «mira a rafforzare la propria posizione con l'arieggiatore Taurus BS51 S, continuando a soddisfare le necessità di chi cerca una soluzione pratica ed efficace per l'arieggiatura del prato. Grazie all'introduzione di nuove tecnologie e a miglioramenti continui, l'azienda punta a offrire soluzioni sempre più mirate, in grado di rispondere alle esigenze specifiche di ogni cliente, mantenendo un prodotto semplice da usare ma al contempo performante, senza compromettere la qualità del risultato finale».

«Noi di **Stihl**», il quadro di Francesco Del Baglivo, «intendiamo continuare a investire in ricerca e sviluppo per migliorare l'efficienza e la sostenibilità dei nostri arieggiatori. Questo include l'adozione di tecnologie che riducono le emissioni e migliorano l'efficienza energetica. Stiamo pianificando di ampliare ulteriormente la nostra gamma di attrezzature a batteria, inclusi gli arieggiatori, per rispondere alla crescente domanda di soluzioni ecologiche e a bassa manutenzio-



Active

ne. Miriamo a rafforzare il supporto ai rivenditori attraverso programmi di formazione e assistenza tecnica, garantendo che possano offrire il miglior servizio possibile ai clienti. Puntiamo a consolidare la nostra posizione di leader di mercato, espandendo la nostra presenza nei mercati emergenti e rafforzando la nostra quota di mercato nei mercati tradizionali».

«L'arieggiatore», evidenzia Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «è sempre stato uno dei nostri punti forti e con l'inserimento dei nuovi modelli che vanno a sostituire i precedenti ci aspettiamo maggiore interesse per il 2025».

«Riuscissimo a crescere del 10-15% sarebbe davvero un bel risultato, soprattutto puntando sulla fascia medio-alta. Stiamo investendo su tutti i fronti», il punto di Michele Mantovani di **Agrinova**, «pronti ad entrare a regime col nuovo cippatore Kolisfera e a guardare l'anno nuovo con fiducia. La spinta c'è anche con gli arieggiatori, in particolare quelli per campi sportivi e da golf».

«I risultati del 2024 sono stati stabili nei numeri totali. La nostra gamma», spiega Alessandro Barrera di **Brumar**, «presenta un'offerta completa, con un modello elettrico, quattro modelli per uso domestico a scoppio ed altri due per uso professionale. Per il 2025 sarà disponibile anche un'applicazione arieggiatore del multitool Ego, che sicuramente darà un'ulteriore opzione di scelta. Per la stagione 2025 ci aspettiamo un miglioramento nelle vendite».

«Anche lo scorso anno», evidenzia Andrea Tachino di **Ibea**, «abbiamo raggiunto i nostri obiettivi, riportando la produzione ai livelli di sempre; essendo un mercato per noi di nicchia, non intendiamo al momento sviluppare l'attuale modello in gamma, ovvero il nostro storico IB-260, ma stiamo valutando di iniziare una produzione di una macchina più piccola e più economica».

L'AGO DEL CLIENTE FINALE. Il nodo è la conoscenza del prodotto. Variabile, per tanti motivi. «Nei paesi del Nord Europa», la panoramica di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «c'è più consapevolezza dei benefici che derivano dall'uso di questa macchina e c'è più cultura sull'argomento. In Italia rimane ancora un prodotto "sconosciuto" soprattutto tra i neofiti del giardino. Non c'è ancora la cultura diffusa che la cura e l'attenzione per ottenere un prato sano, verde e rigoglioso necessita anche di altre operazioni».

«Essendo un prodotto che si utilizza quasi esclu-

BEST CHOICE SPARGITORE ECO CURE ZR WS

ELIET®



✓ Per sale, sabbia, brecciolino, pellet, prodotti chimici

✓ Motore Honda GX390 da 8,7Kw

✓ Trasmissione idraulica

✓ Velocità regolabile da 0 a 4,5 km/h

✓ Distribuzione fino a 8 metri

✓ Tramoggia a V da 400 litri



Efficace



Distribuzione omogenea grazie a nastro trasportatore e due giranti.



Comodo



Visuale ottimale di guida e comodi comandi sul cruscotto integrato.



Stabile



Velocità gestita con precisione anche in pendenza e a pieno carico.

LA GAMMA



DZC450

Seminare e riseminare terreni già inerbiti
Trazione: meccanica su rullo posteriore
Larghezza lavoro: mm 450



E450ZR

Arieggiare terreni ampi o in pendenza
Larghezza lavoro: mm 450
Lame: rotazione opposta alla marcia



KS300PRO

Rifinire bordi di prati, aiuole, vialetti
Regolazione angolo taglio: 3 posizioni
Lama: 2 denti Ø mm 240x3



Stihl

sivamente per due volte all'anno, l'utente finale», il punto di Alessandro Barrera di **Brumar**, «preferisce molto spesso noleggiare il prodotto invece di acquistarlo. L'attività di informazione dell'importanza dell'arieggiatura non è così utilizzata come dovrebbe e questo non aiuta la vendita del prodotto».

«Il grado di conoscenza degli arieggiatori», racconta Nicolò Conti di **Einhell Italia**, «è generalmente limitato al pubblico più esperto o a chi ha interesse specifico per la cura dei prati. Tra i consumatori meno esperti, la consapevolezza è bassa e l'uso di arieggiatori potrebbe essere visto come un aspetto specialistico o superfluo. Siamo convinti che la conoscenza degli arieggiatori abbia del potenziale di crescita, a patto che il mercato investa nell'informazione, rendendo disponibili online, nei negozi specializzati e nelle campagne pubblicitarie video di utilizzo e i vantaggi che questi prodotti apportano alla cura del prato».



Sabre Italia

«L'attenzione verso l'arieggiatore è in crescita», sottolinea Giovanni Masini di **Emak**, «perché l'utilizzo della macchina favorisce una crescita più sana e rigogliosa del prato. Infatti eliminando il muschio e le erbacce dal tappeto erboso si consente all'umidità, all'aria e alle sostanze nutritive di raggiungere le radici dell'erba, favorendone un regolare sviluppo».

«Il grado di conoscenza dell'arieggiatore da prato tra i clienti finali varia, ma in generale, molti consumatori», riferisce Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «non sono pienamente consapevoli dell'importanza di questo strumento per la manutenzione del prato. L'arieggiatura è spesso sottovalutata, nonostante sia fondamentale per rimuovere il feltro e migliorare la salute del prato. Tuttavia c'è una crescente consapevolezza grazie a campagne informative e alla disponibilità di risorse online che spiegano i benefici dell'arieggiatura e come scegliere il giusto arieggiatore. I clienti appassionati di giardinaggio o che hanno prati di grandi dimensioni tendono ad avere una maggiore conoscenza e apprezzamento per questi strumenti».

E IL RIVENDITORE? Canali diversi, la chiave del noleggio, lo specializzato a far da termometro. «Se parliamo di macchine per piccoli e medi giardini, macchine elettriche soprattutto vengono principalmente trattate e veicolate», il fermo immagine di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «tramite la grande distribuzione ed internet. I rivenditori si concentrano su macchine per lavori professionali e/o noleggio ma questo settore non riesce a sviluppare i numeri delle macchine per privati e per piccoli giardini».

«Rimane anche per il dealer una macchina di riferimento, ma non particolarmente importante all'interno della gamma prodotti. Anche in questo caso», conferma Alessandro Barrera di **Brumar**, «rimane valida l'opzione-noleggio che spesso il cliente finale preferisce. Per questo motivo il rivenditore predilige arieggiatori con caratteristiche più professionali, che certamente sono più adatte a sopportare un'attività di noleggio costante».

«L'arieggiatore», il quadro di Giovanni Masini di **Emak**, «è una macchina complementare a quelle adibite alla cura del verde, per la quale spesso viene praticato il noleggio».

«La macchina non è molto conosciuta, specialmente in Italia, nonostante sia fondamentale per la cura del prato. Purtroppo», riconosce Andrea

GALLERIE D'AUTORE

Titolo: *Emozioni dalla Natura*

Artista: *Grillo SpA*

Collezione 2022/2023



RASAERBA FX 27
Erba soddisfatta



FD PROFESSIONAL:
Vanità & Efficienza



DUMPER 507
Fragranza
che non pesa



MOTOZAPPA GZ
Terra che non resiste



MOTOCOLTIVATORE
G107
Felicità nel lavoro

ve di gestione agronomica e di difesa, in grado di sostenere la produzione, ridurre l'impatto ambientale e trasferire l'innovazione al territorio. Su questo fronte è impegnata la Fondazione Mach...
attenzione alla rotazione delle colture, alla creazione di siepi e alberature che...
viene fornita al...
o in conv...
la vitico...
l'orticolt...
inali. «N...
insabili...
vorano...
a tecno...
lici e c...
li attiv...
no gli...
gestio...
tegrata su vite...
studi...
o minerale...
Lattività di...
sustan...
naturale, vegetale...
agricoltura...
si presta particolare

Cosa dice la Critica: *impronta personale, segno forte e incisivo.*
L'evidente carattere specializzato dell'artista offre sempre gli strumenti più adatti per una migliore interpretazione del proprio lavoro.



Grillo
AGRIGARDEN MACHINES

www.grillospa.it

www.grillospa.it grillo@grillospa.it

INCHIESTA



AL-KO

Tachino di **Ibea**, «anche il rivenditore stesso non investe particolarmente per promuoverla. La nostra fortuna è legata al servizio dimostrativo che mettiamo a disposizione dei nostri dealer, i quali possono richiederci il prodotto in prova per effettuare test con gli utenti interessati all'acquisto. Questo sicuramente favorisce le vendite».

«Per i rivenditori», sottolinea Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «gli arieggiatori rappresentano una nicchia di mercato, ma sono comunque un prodotto importante. La domanda per questi strumenti è stabile, grazie alla crescente attenzione alla cura del prato e alla manutenzione del giardino. Gli arieggiatori sono spesso venduti come parte di una gamma completa di attrezzature da giardinaggio, offrendo ai rivenditori l'opportunità

di soddisfare le esigenze specifiche dei clienti più appassionati e dei professionisti del settore. Gli arieggiatori vengono spesso noleggiati, soprattutto durante le stagioni di maggiore utilizzo come la primavera e l'autunno. Il noleggio è una soluzione conveniente per chi ha bisogno di utilizzare l'arieggiatore solo occasionalmente».

LA COPERTINA. Nell'offerta Eliet, distributore **Sabre Italia**, spicca C550 ZR Collector dotata di grande comfort, semovente per ridurre lo sforzo dell'operatore con stegole antivibranti regolabili in altezza. C550 ZR è autotrazionato, con una larghezza di 55 cm che garantisce maggior velocità di lavoro e grazie alla propulsione può essere mantenuto un ritmo costante alla velocità di 2,5 km/h. L'autotrazione permette la rotazione delle lame nella direzione opposta a quella di marcia, senza perdita di comfort o controllo per chi la utilizza. La controrotazione si traduce in una migliore rimozione e raccolta di materiale estratto e gettato sulla coclea di raccolta aumentando l'efficienza di arieggiatura del 30%.

«Taurus BS51 S», sottolinea l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «è equipaggiato con il motore B&S XR 750, una scelta che garantisce potenza e durata nel tempo. Con una larghezza di lavoro di 51 cm, il Taurus BS51 S offre un'ampia superficie di copertura per velocizzare il lavoro. La scocca in acciaio di alta qualità e il sistema di taglio con lame dritte assicurano una lunga vita utile e prestazioni costanti, anche sotto carico».

«**Einhell** in gamma ha quattro arieggiatori. Uno a batteria, il GC-SC 18/28 Li Solo, e tre elettrici. Fra questi GC-SC 18/28 Li-Solo», il fermo immagine di Nicolò Conti, «uno dei componenti della grande famiglia Power X-Change. Grazie al suo motore elettrico brushless, l'arieggiatore garantisce maggior potenza e autonomia, mentre l'alimentazione a batteria offre libertà senza fili in tutte le aree verdi. Il suo sistema di taglio con cuscinetti a sfera utilizza dodici lame rotanti per tagliare la vegetazione con un mix di potenza e cura. Progettato pensando alla durabilità, la scocca è realizzata in materiale sintetico resistente agli urti. Come opzione aggiuntiva, questo arieggiatore a batteria è disponibile con un rullo aeratore e un cestello di raccolta come strumento combinato 3 in 1».

Jeremy, arieggiatore trainato da 95 cm, è ideale per i campi sportivi. **Agrinova** sa che ogni prato è differente e va trattato a seconda delle sue neces-



Einhell



NUOVA GAMMA TRINCIASARMENTI

Innovativa e inarrestabile



Disponibili a ruote e a cingoli con
3 larghezze di taglio
60 cm | 75 cm | 87 cm



ACTIVE SRL - Via Delmoncello 12,
San Giovanni in Croce 26037 (CR) - Italia



ROTORE

Rotore con quattro sezioni di coltelli
sfalsati in acciaio per ottimizzare la
lavorazione



BLOCCO BASCULAMENTO

Da inserire in fase di salita per
mantenere aderente la bocca al suolo.



LEVA SELETTORE MARCE

Nuovo cambio prodotto da Active
3 AV + 1 RM



Brumar

sità, per questo offre un'ampia varietà di sistemi di taglio. Il know-how accumulato in molti anni di esperienza e di confronto con esperti del settore giardinaggio ha portato allo sviluppo di diversi sistemi di lavoro che permettono di curare con la massima efficacia qualsiasi tipo di prato. Disponibile con motore Brigg&Stratton da 9 Hp e Honda da 13 Hp.

«Chi acquista il nostro arieggiatore», assicura Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**, «sa di poter contare su un prodotto di altissima fascia, dotato di robusta scocca in acciaio che garantisce un'ampiezza di lavoro pari a 50 cm, le ruote su cerchio in ferro sono in gomma piena quelle anteriori e con camera d'aria quelle più alte posteriori. La macchina viene fornita con rotore a quattro settori con coltelli mobili, azionato da doppia puleggia e doppia cinghia, ma si possono installare anche lame fisse come optional». «Il modello principale per la prossima stagione», evidenzia Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «è il nuovo arieggiatore/



Ibea

scarificatore AL-KO 38.4 Combicare. Una macchina versatile che offre una dotazione completa: rullo arieggiatore, rullo scarificatore e cesto di raccolta. Alimentata da un potente motore elettrico da 1400 W si presenta con un aspetto solido e robusto. Rispetto al precedente modello è stato incrementato l'interasse tra le ruote anteriori e quelle posteriori per fornire maggiore stabilità sul terreno».

Il modello Stihl RLA 240 è un arieggiatore a batteria versatile e potente, ideale per prati di piccole e medie dimensioni. Utilizza batterie agli ioni di litio del sistema AK di **Stihl**, offrendo libertà di movimento senza cavi e zero emissioni. Ha una larghezza di lavoro di 34 cm, che lo rende altamente manovrabile e efficiente, soprattutto su prati irregolari. Con un peso di 14 kg, è facile da manovrare e trasportare. La profondità di lavoro può essere regolata per adattarsi alle diverse condizioni del prato, migliorando l'aerazione del terreno. Le ruote robuste e scorrevoli migliorano il controllo e la stabilità durante l'uso e il manico pieghevole facilita il trasporto e lo stoccaggio compatto.

L'arieggiatore professionale Efcò SCA 50 H di **Emak** è la soluzione per chi deve effettuare lavori di arieggiatura del prato frequenti e dispendiosi. Grazie al potente motore Honda e alla robusta struttura questo strumento permette di sostenere operazioni in terreni ampi e difficili. Il perfetto avanzamento su ogni superficie è possibile grazie ai cuscinetti a sfera posti a protezione delle ruote metalliche, che garantiscono il controllo della macchina in ogni condizione di lavoro.

«Il nostro modello IB-260, uno scarificatore professionale compatto ed affidabile, ha qualità eccelse. La robusta struttura in acciaio», sottolinea Andrea Tachino, direttore commerciale di **Ibea**, «evita ogni tipo di flessione del telaio, consentendo quindi di ottenere un lavoro di estrema precisione. Il rullo fisso (optional) ed il rullo mobile, a 48 lame di serie, sono intercambiabili tra loro e la profondità di lavoro può essere regolata al millimetro in base alle diverse esigenze».

«Vogliamo focalizzare l'attenzione», il fermo immagine di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «sull'arieggiatore DA 1400 proposto da Ego come applicazione del multitool a batteria. Una buona larghezza di lavoro di 38 cm ed un peso estremamente ridotto ne fanno un attrezzo molto maneggevole per combattere l'infeltrimento per tutta la stagione».

La sua mano copre Abruzzo e Molise, sessantamila chilometri l'anno lungo strade che ormai conosce ad occhi chiusi. «Il cliente è spesso amico, a tavola il 90% degli affari. Più che venditori adesso siamo dei consulenti»

LUZI, PASSIONE INFINITA

«IO LAVORO PER AMORE»

Leo Luzi guarda l'Abruzzo e il Molise dall'alto della sua Castel Castagna, provincia di Teramo, piccolo paese incastonato nel Gran Sasso. Un milione di chilometri già percorsi, sessantamila di media all'anno, agente per Sabre Italia, Minelli, Errezeta, Cramer, Aspen, Benassi e Multipower. «La molla vera? L'amore per il mio lavoro», l'istantanea di Luzi, i primi passi mossi nel settore alberghiero, poi nell'automotive fino alla svolta ad un'Eima. «Quando davanti a me si aprì davvero un mondo», riavvolge il nastro Luzi, abile a dividersi su più fronti, a spaziare con maestria nella sua terra. «La soddisfazione più grande è che il rapporto di lavoro coi rivenditori s'è spesso trasformato in un rapporto di vera amicizia. Ovunque vada mi trattano come un fratello, anche perché per me i clienti sono tutti sullo stesso piano», l'altra romantica fotografia di Luzi, sposato con Francesca e padre di Aurora, cinque anni il prossimo 14 di giugno. Sempre per strada Luzi, sempre in movimento. Dalle coste alla zona collinare fino a L'Aquila, fino al Molise «dove di rivenditori ce ne sono pochi, dove si lavora soprattutto coi generatori e in alcune zone con le macchine per la raccolta delle olive». Anche roba sua quella, con le sue 290 piante di ulivo lungo tre ettari di terreno, al di là dei suoi due giardini di casa. «Il mestiere di agente è cambiato tanto», il punto di Luzi, «prima potevi dedicarti esclusivamente alle vendite, adesso fai soprattutto consulenze. Quindi devi conoscere bene pure la concorrenza». Divisa in più fette la torta di Luzi, plurimandatario con tanti capitoli sempre aperti. «La mia fortuna è trattare macchi-



ne stagionali: la motozappa a primavera, il robot d'estate, l'abbacchiatore in autunno, il generatore d'inverno». Tanti flash, nei suoi racconti. «Bello quando vendi una macchina dall'importo elevato e non te l'aspettavi, come m'è successo soprattutto con dei trattori a raggio zero o una grossa fornitura di benzina», uno dei tanti files di Luzi, aggiornati anche all'ultimo Myplant a Milano-Rho fra strette di mano e mille contatti. Poi una dolce digressione. «I nostri arrosticini e un buon Montepulciano d'Abruzzo, gli affari per il 90% li fai a tavola. Quando il cliente», chiude Luzi, «può concentrarsi davvero su una cosa sola, perché in negozio in fondo sta lavorando fra un cliente da accontentare ed un dipendente che lo distrae. Da quel punto di vista il ristorante non tradisce mai. E poi amici più di prima...».

«TROPPI COSTI, UNA STAGIONE DI QUATTRO MESI NON BASTA PIÙ»

«Ci vuole fiducia, sempre. La materia prima, quindi l'erba, non manca mai. E qualcuno dovrà pur tagliarla. Negli anni però è cambiato il mondo, comprese le marginalità per noi rivenditori. Per questo serve anche far numeri»

Quattro conti preventivi. Non è più il mercato di una volta, in tutti i sensi. Diversi anche i tempi, anche della stagione.

Roberto Dose ne ha viste tante, ha visto il mercato del giardinaggio rallentare ed evolversi, accendersi e fermarsi, accelerare quando pareva non ci fossero le condizioni e scalare le marce quando invece il terreno sembrava favorevole. Tutto pronto nel suo punto vendita udinese di Tavagnacco. «Quel che ci rasserena», la prima istantanea di Dose, «è che se c'è un prato l'erba crescerà e bisognerà pur tagliarla. Giusto quindi nel nostro settore non essere mai pessimisti, perché quella è una certezza. Poi è chiaro che ci sono altre questioni, a partire dal momento in cui la stagione parte e da come parte oltre alla sua durata».

Gli altri ingredienti?

«Se prima poteva bastare una stagione corta adesso per i costi, le complessità del nostro tempo, le necessità di coprire se non i dodici almeno dieci mesi continuativi allora il quadro è molto più articolato».

C'è necessariamente bisogno quindi di una stagione lunga?

«Sì, perché una volta la marginalità era più alta e i costi più contenuti rispetto ad oggi. C'era anche

meno burocrazia. Potevi lavorare in maniera più tranquilla, perché il lavoro era soprattutto più redditizio anche se poi tutto si concentrava in tre-quattro mesi. Fra marzo e giugno, quando ti assicuravi il 70% del fatturato annuale. Adesso è tutto diverso. Le marginalità sono più esigue ed i costi fissi sono importanti. C'è anche, indubbiamente, un portafoglio-prodotti che ti consente di allungare la stagione. Necessari da inserire nel pacchetto per garantirti continuità di lavoro per un periodo il più lungo possibile. È diverso, tutto più ampio. E quand'è così aumentano anche le problematiche e le incertezze oltre alle preoccupazioni. Non è questione di essere pessimisti, è che fai i conti con la responsabilità anche della tua azienda, dei collaboratori, dei fornitori, in generale di tutto il sistema che ti obbliga a tenere le antenne assai dritte».

Quanto è come è cambiata la torta dei prodotti negli ultimi vent'anni?

«La crescita dei prodotti e di determinate categorie di prodotti ha inesorabilmente frenato le vendite delle macchine tradizionali. Ovvio che il robot abbia portato via qualcosa al rasaerba in certe zone e al trattorino in altre. Le macchine a batteria hanno un appeal diverso rispetto a certe fasce di utilizzatori, vedi le donne o le persone più anziane. Ma c'è un'altra variabile ad incidere parecchio, rispetto a qualche tempo fa».

Quale?

«La velocità con cui le cose cambiano, perché devi capire in fretta che direzione imboccare. Per i pro-



dotti e non solo, vedi la riconversione dei collaboratori. In primis di formarli su articoli nuovi, su altre esigenze, su tanto altro».

Adesso la scelta è anche molto più ampia...

«Non solo di modelli, ma anche tipologie tutte nuove. Non è una nuova gamma di rasaerba che magari affianca quella che c'era già prima. Una volta il catalogo di un fornitore aveva dieci tosaerba, adesso ne ha cinquanta. Già lì una scrematura devi farla, non è che puoi tenerne cinquanta. Poi ci sono i vari fornitori, lo scenario diventa esponenziale. Fatto sta che di prodotti ce ne sono di più e devi tenerne di più, quindi si ampliano gli spazi così come i magazzini e l'area espositiva. E tutto costa molto di più, in proporzione, rispetto ad una volta».

Negli ultimi vent'anni qual è stato il più grande cambiamento nella geografia delle macchine?

«La grande rivoluzione è stata senza dubbio il robot. La sua ascesa, fra l'altro assai rapida, ha cambiato notevolmente il mercato del giardinaggio e del taglio dell'erba in particolare. Da più di vent'anni si vendono robot, ma negli ultimi diciamo dieci è veramente esploso».

Perché non ha avuto una vera impennata prima? Per il prezzo?

«Più che altro perché ogni cambiamento ha i suoi tempi. Tutto deve maturare, compreso il passaggio dalla macchina che s'è a lungo usata come il rasaerba tradizionale al robot. Quando si amplia la platea dei fornitori, quando si allarga la gamma, quando la percezione del prodotto non è ancora quella giusta per voltar pagina è logico che ci voglia un po' prima che tutto il quadro si armonizzi.

Una volta poi c'erano macchine dedicate solo a determinate ampiezze di taglio, adesso l'offerta è praticamente infinita ed anche per le grandi estensioni. È cambiata l'offerta, sono cambiati i sistemi di promozione, sono arrivati i social diventati casa di risonanza enorme, è cambiato il nostro modo di vivere. Sempre connessi, con un sacco di informazioni sempre a portata di mano. È cambiato il mondo, ma il mondo cambia quando cambiano le persone».

Anche la motosega sta vivendo un momento così?

«Adesso la macchina piccola ha sdoganato la motosega da potatura che tanto andava fino a qualche tempo fa. Magari la motosega per qualcuno aveva il problema del peso, era difficoltosa da utilizzare, questo e quell'altro. Col seghettino invece devi solo schiacciare il pulsante e tagli serenamente il tuo ramo. Per quel che spesso sono le necessità dell'utilizzatore bastano e avanzano, così come a volte non sono sufficienti perché serve una potenza maggiore per certi tipi di lavori più impegnativi. L'idea che la gente s'è fatta però è quella di un prodotto intanto nuovo, certamente semplice da maneggiare, molto intuitivo, con un costo accettabile. Tutti tasselli che aprono un mercato nuovo. È la soluzione giusta, quella che ti fa sentire anche più leggero. D'accordo la motosega, tuttavia senza il seghettino nei primi periodi di lavoro primaverili il flusso di gente in negozio sarebbe dimezzato. Tutto aiuta, una volta un articolo così l'avresti snobbato. Ti saresti chiesto chi l'avrebbe mai usato e quanto sarebbe durato, almeno così avrebbe pensato una volta il rivenditore. Invece il mercato adesso è un altro. E non possiamo far altro che adeguarci».



HUSQVARNA

**Automower® 405XE e Automower® 305E, il filo è solo un ricordo
In arrivo l'aggiornamento software, taglio ancor più performante**

Husqvarna ha ampliato la propria gamma di robot tagliaerba che possono essere installati senza filo perimetrale con Automower® 405XE Nera e Automower® 305E Nera, robot tagliaerba rivolti ai privati che possiedono un giardino di piccole dimensioni. I nuovi modelli sono dotati di tecnologia Husqvarna EdgeCut, che lascia solo una minima parte di erba non tagliata sul perimetro, riducendo così la necessità di una rifinitura manuale. Questo avviene grazie al piccolo disco di taglio aggiuntivo posizionato nella parte posteriore del robot, capace di svolgere il lavoro con grande precisione e in totale sicurezza grazie alla griglia di protezione. Per il 2025, Husqvarna invierà a tutti i robot tagliaerba della gamma Nera un aggiornamento software che permetterà di attivare l'opzione di taglio sistematico, aumentando del 50% la capacità di taglio dei robot.



ZANETTI MOTORI

**ZBG 7500 iCEA e ZBG iCE-Sun: due soluzioni, un unico obiettivo
L'ultimissima frontiera dei generatori inverter**



Zanetti Motori innalza gli standard dell'energia autonoma con i generatori monofase inverter ZBG 7500 iCEA e ZBG7500 ICE-SUN. Fra le caratteristiche comuni tecnologia inverter, motore ZBM 460 4 Tempi benzina con raffreddamento ad aria, nove ore di autonomia col 50% di carico, avviamento autoavvolgente ed elettrico, comodo carrello trolley integrato e compatto. ZBG 7500 iCEA è utile in cantieri in cui l'uso di dispositivi elettronici richiede corrente stabile, la predisposizione a centralina ATS consente il passaggio automatico alla rete elettrica in caso di interruzioni e blackout in ambienti domestici e lavorativi. ZBG 7500 iCE-SUN è perfetto per l'integrazione con impianti fotovoltaici stand-alone. Il generatore si avvia automaticamente con un Solar Controller esterno, intervenendo in casi di carica insufficiente degli accumulatori.

EINHELL

**GP-CR 36/45 Li E, potenza fa rima con praticità
Grande autonomia con le batterie Power X-Change**

La nuova elettrozappa a batteria Einhell GP-CR 36/45 Li E BL-Solo è un aiuto potente e pratico per prendersi cura del proprio terreno di medie e grandi dimensioni. Il dispositivo è alimentato dal motore brushless PurePOWER e grazie alla tecnologia double twin pack da 36V consente l'utilizzo di quattro batterie Power X-Change per una maggiore autonomia e potenza. Da quattro a sei robuste lame metalliche per una larghezza di lavoro compresa tra 30 e 45 cm e una profondità di lavoro fino a 23 cm. A seconda delle vostre esigenze e della larghezza di lavoro desiderata, è possibile rimuovere o montare i coltelli senza alcun attrezzo. Uno sperone frenante aiuta invece a regolare la profondità di lavoro e controlla la forza di trazione. Dotato di un manubrio ergonomico e pieghevole con indicatore LED per il livello di carica della batteria per avere sempre tutto sotto controllo.



VOLPI ORIGINALE

**V.Battery, la ricaricabile perfetta su più prodotti
Dagli sprayer ai potatori, dalle forbici alle legatralci**

V.Battery è l'innovativa batteria ricaricabile progettata e prodotta da Volpi. Leggera e compatta, è compatibile al 100% con gli utensili Volpi predisposti, e garantisce ottime prestazioni e alta affidabilità. V.Battery è ideale per unire le diverse esigenze hobbiste e professionali alla praticità e risparmio di un'unica batteria multi utensile. Disponibile in due versioni: WBLITA20 e WBLITA25. V. Battery è una batteria composta da celle di ioni di litio selezionate e testate per garantire prestazioni di lunga durata. L'intero processo produttivo è realizzato in Italia seguendo i più alti standard tecnici. Pensata per essere utilizzabile su più prodotti Volpi quali sprayer elettrici, potatori a catena, forbici per la potatura e legatralci. L'utilizzo di una singola tipologia di batteria consente un estremo controllo sulle prestazioni rendendo semplici e intuitive le operazioni di manutenzione e ricarica di V.Battery.



MILWAUKEE

**Nuovi taglia siepi, il top per il giardiniere
Tanto lavoro, fatica al minimo**

I nuovi taglia siepi Milwaukee M18 FHET60G2 e M18 FHET75G2, lunghezza lama rispettivamente di 60 cm e 75 cm, sono pensati per rispondere alle esigenze di giardinieri, paesaggisti e professionisti del verde. Dotati di lama a tripla affilatura e protezione della punta, offrono una potenza di 1.100W e 5.200 corse al minuto, risultando particolarmente efficaci nella rimozione di rami di legno duro fino a 2,5 cm di diametro. Il manico girevole e la batteria posizionata sul fondo dell'utensile garantiscono un eccellente comfort durante l'uso, mentre la leggerezza dell'utensile (5,2 kg con batteria M18 8 Ah Forge™) consente di lavorare per lunghi periodi senza affaticarsi, con un'autonomia fino a un'ora con una singola carica. In dotazione, oltre alle batterie e al caricabatterie, è incluso un deflettore che facilita la pulizia sopraelevata delle siepi, aumentando la praticità durante il lavoro.



ASPEN

**CombiHandle, tutto sempre a portata di mano
La soluzione perfetta per professionisti e hobbisti**

CombiHandle è la soluzione perfetta per professionisti e appassionati. Progettato per garantire massima praticità e sicurezza, permette di avere sempre a portata di mano tutto il necessario per la motosega fra carburante, olio, lime e attrezzi essenziali. Grazie alla sua struttura compatta e intelligente, elimina la necessità di fare rifornimenti scomodi e disordinati, ottimizzando il tempo di lavoro e riducendo il rischio di fuoriuscite. Con il CombiHandle, tutto ciò di cui hai bisogno è organizzato e facilmente accessibile. Carburante e olio sempre pronti: il design innovativo consente di trasportare una tanica di benzina e una bottiglia d'olio con la possibilità di riempirle e sostituirle rapidamente. Supporti per attrezzi integrati: include spazi dedicati per lime, chiavi a candela e altri strumenti indispensabili.



VESCO ITALY

X150 AT, il potatore su asta pensato per il professionista
Leggero e bilanciato, a suo agio anche nella vegetazione più fitta

Peso contenuto e bilanciamento ottimale rendono X150 AT, potatore di Vesco Italy, perfetto per il professionista. La testa risulta essere molto compatta e filante per consentire di avere ben visibile l'area di lavoro. La barra carving da 150 mm consente di lavorare bene tra la vegetazione più fitta. Il rampone in alluminio anodizzato permette di immobilizzare il ramo durante il taglio e allo stesso tempo svolge la funzione di arpione per ripulire la chioma dai rami già potati. La batteria al litio LitePro con innovativo sgancio a rotazione è posizionata in basso per un perfetto bilanciamento. L'impugnatura ergonomica è realizzata in materiale bicomponente soft touch adatta ad uso prolungato del potatore. La lunghezza dell'asta telescopica varia da un minimo di 150 ad un massimo di 230 cm. Vesco X150 AT è alimentato con batterie al litio ad elevata autonomia e compatibili con una vasta gamma di altri attrezzi Cordless fra le cesoie X37, il potatore X150 e l'abbacchiatore XR21.



OBERTO

EDGE PRO, gran mix di potenza ed efficienza
Bella carta per il manutentore



Il modello EDGE PRO è progettato per i professionisti del settore e offre un taglio perfetto. Equipaggiato con un robusto piatto saldato in acciaio galvanizzato costruito per durare nel tempo e dotato di tre lame, la serie Encore EDGE PRO assicura un'alta qualità di taglio anche nelle condizioni più difficili. Con motore Kawasaki da 25 cavalli e un capiente serbatoio da 60 litri il risultato è una perfetta combinazione tra potenza ed efficienza. Il modello EDGE a differenza dell'EDGE PRO monta un motore Loncin da 24 cavalli e un serbatoio da 30 litri. Encore offre lo stesso modello in due versioni differenti in base alla tipologia del lavoro per soddisfare le diverse esigenze del cliente.

PELLENC

Gamma Essential, quel che volevano i giardinieri
Super prestazioni, ergonomia, durata nel tempo

La Gamma Essential rappresenta la novità assoluta di casa Pellenc per la stagione di giardinaggio 2025, soluzione professionale per i giardinieri che sono alla ricerca di prestazioni, ergonomia e durata nel tempo, abbinate a un prezzo di lancio super aggressivo. Composta dal nuovo soffiatore



Airion E, il taglia siepi Helion E e ben due decespugliatori Excelion E nelle varianti ad impugnatura singola o doppia, la Gamma Essential può essere alimentata sia dalle nuove batterie 200E e 400E da montare direttamente in modalità on-board, che dalle tradizionali batterie multifunzione ULiB di Pellenc. La grande attenzione per i dettagli si percepisce fin dal primo utilizzo; l'equilibrio perfetto durante ogni tipologia di intervento abbinato ai pesi ridotti delle attrezzature, assicura sempre il comfort assoluto per l'operatore. Allo stesso tempo, le performance professionali garantiscono il massimo della produttività, anche nei lavori più impegnativi.

STIHL**MSA 190 T, batteria senza fine
Economica, universale, ergonomica**

MSA 190 T va ad arricchire la gamma di prodotti professionali di Stihl. La motosega, presentata a Myplant, è ideale per tutti i lavori di potatura su alberi ornamentali e produttivi. Economica, universale, ergonomica, capace di garantire prestazioni elevate grazie anche alla lunga autonomia della batteria. Ottimo rapporto qualità-prezzo, sistema operativo meccanico con pulsante di sblocco laterale ed ergo lever. Batteria consigliata AP 200 S, fra gli accessori l'occhiello comfort, la griglia palmare e il rampone in acciaio. Serbatoio dell'olio trasparente, tappo serbatoio senza utensili. Baricentro vicino al corpo, barra e catena al di fuori dell'area di lavoro, facile aggancio e sgancio dell'occhiello sul moschettone dell'imbrago.

**CRAMER****Optimus ATM53A, il taglio ai massimi livelli
Il valore dell'alluminio, trazione per ogni terreno**

Optimus ATM53A di Cramer è un rasaerba semovente ad alte prestazioni per uso professionale, dotato di un piatto di taglio in alluminio da 53 cm con motore da 4 kW per prestazioni di taglio eccezionali. Alimentato da batterie da 82V. Non solo rivaleggia e supera le prestazioni dei modelli tradizionali a benzina ma offre anche caratteristiche innovative che consentono ai professionisti di lavorare in modo rapido e sicuro. Il sistema di trazione ATM™ è progettato per affrontare tutti i terreni grazie ad un avanzato controllo indipendente dei motori. ATM53A dispone di motori indipendenti per ogni ruota e per lama di taglio, in questo modo sono garantite piena trazione e stabilità su qualsiasi terreno anche con pendenze fino al 45%. La qualità di taglio rimane costante per la massima soddisfazione e produttività.

**FALKET****3000T E-Power, per un'ottima potatura
Alta produttività fra vigneti e verde**

Le forbici da potatura elettriche 3000T E-Power con tecnologia cordless di Falket consentono la massima libertà d'uso e aumentano la produttività nello svolgimento delle operazioni di potatura. Permettono inoltre una potatura performante e veloce, variabile a seconda dell'esigenza dell'operatore. Batterie al litio rimovibili ed intercambiabili. Lame progettate per un taglio di 16-32 mm, in acciaio al carbonio, realizzate interamente nel nostro stabilimento. Alti livelli di produttività, grazie al motore brushless, unito alla durata delle batterie al litio intercambiabili e alla manualità data dalla libertà di movimento e dal peso ridotto. Consigliate per un ottimo utilizzo sia nei vigneti che nella manutenzione del verde. Le forbici da potatura elettriche vengono fornite nella loro apposita valigetta con due batterie al litio, caricabatterie con doppia uscita, kit di regolazione e contenitore per l'olio.



TECNO GARDEN

Ricambi Husqvarna, la scelta è ampissima
Spedizioni sempre più veloci. Il tempo è prezioso

Tecno Garden Srl, al suo quarantesimo anniversario di attività, distribuisce in Italia i ricambi del Gruppo Husqvarna Outdoor, leader globale nel settore dello sviluppo e della produzione di attrezzature motorizzate per la cura del giardino e del paesaggio, l'irrigazione e la selvicoltura. La sua vasta gamma di prodotti che negli anni ha fatto guadagnare al gruppo il primato mondiale nella fornitura di attrezzi da taglio, include motoseghe, bordatori, robot tosaerba e trattori tosaerba: presso il distributore ufficiale Tecno Garden è quindi possibile trovare la più ampia selezione di ricambi Husqvarna, Gardena, McCulloch, Poulan Pro, Weed Eater, Flymo, Zenoah e Diamant Boart disponibili e forniti ai clienti con la consueta rapidità di evasione ordine e spedizione.



EMAK

Cataloghi freschi di stampa
Nuovo layout, più tanta batteria

Pronti i cataloghi 2025 Emak dei brand EfcO, Oleo-Mac, Bertolini e Nibbi, con una panoramica dettagliata delle gamme dedicate al giardinaggio, al bosco e alla piccola agricoltura, con molte novità di prodotto pensate per rispondere alle esigenze di ogni utilizzatore, dall'utente privato al professionista.

Una delle principali è il nuovo layout grafico, studiato per rendere la consultazione più semplice e immediata. Grazie all'introduzione di un pratico indice laterale, le diverse famiglie di prodotto sono evidenziate con chiarezza, permettendo di individuare rapidamente le macchine più adatte alle proprie necessità di cura del verde. I cataloghi si aprono con la linea a batteria a 40 V e la gamma a 56 V, un'offerta completa di macchine a batteria per la cura del verde frutto degli investimenti di Emak nello sviluppo di soluzioni performanti e sostenibili che riducono l'impatto ambientale senza compromettere le prestazioni.

FELCO

Rimuovi erbacce 442, indispensabile per il giardiniere
Affidabilità straordinaria, per la gioia di aiuole e prati



La gamma di attrezzi per il giardinaggio Felco è stata progettata per aiutare i professionisti e gli appassionati ad ottenere il massimo dalla loro esperienza di giardinaggio. La linea comprende una cazzuola, un coltivatore, un diserbatore, una forca, un Hori-Hori svizzero e, novità 2025, un rimuovi erbacce profonde. Gli attrezzi manuali per il giardinaggio Felco sono realizzati a mano per durare nel tempo con materiali sostenibili e di alta qualità. Inoltre, hanno una garanzia a vita e sono praticamente indistruttibili. Il nuovo rimuovi erbacce profonde Felco 442 è uno strumento essenziale per ogni giardiniere. Costruito in acciaio al boro forgiato e dotato di una lama affilata a lingua di serpente, questo utensile è pensato per affrontare anche le erbacce più difficili. La comoda impugnatura a goccia in frassino garantisce una presa sicura, rendendolo una scelta affidabile per ogni appassionato di giardinaggio.

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																	
EINHELL ITALIA Srl																	
Web: www.einhell.it																	
Email: info@einhell.it																	
FREELEXO+																	
FREELEXO+ di Einhell della serie Power-X-Change può essere combinato con tutte le batterie del sistema. FREELEXO+ è controllato tramite app o con l'intuitiva tastiera con display LCD. Il sistema di sensori di sicurezza lo proteggono dagli impatti, inclinazione e sollevamento. Sensore pioggia integrato. Ha una funzione di regolazione dell'altezza di taglio tra 20 mm e 60 mm ed è adatto per pendenze fino al 35%.																	
FREELEXO	€629,95	1100	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO+	€699,95	1100	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 300 - SOLO	€639,95	300	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 450 BT-SOLO	€729,95	450	700X 500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 800 LCD BT - SOLO	€799,95	800	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	



TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE da giardino



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	999,00 €	400	55x33x22	si	Li-ion	70min	32 cm/s Random/3lame	2	16	2-45	25%	Si con PIN	A	5,9	ASA	SI
305	1.399,00 €	600	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	1.799,00 €	1000	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	2.199,00 €	1500	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	2.299,00 €	600	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
415X	2.699,00 €	1500	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
305E NERA	1.999,00 €	900	68x44x28	SI	Li-ion	50 min	38 cm/s Random-sistematico/3lame	2	22	2-55	30%	Si con PIN e allarme	A	12,1	ASA	SI
310E NERA	2.299,00 €	1500	68x44x28	SI	Li-ion	50 min	38 cm/s Random-sistematico/3lame	2	22	2-55	30%	Si con PIN e allarme	A	12,1	ASA	SI
320 NERA	3.299,00 €	3300	72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s Random-sistematico/3lame	2	24	2-6	50%	Si con PIN e allarme	A	11,5	ASA	SI
405XE NERA	2.499,00 €	900	68x44x28	SI	Li-ion	100min	42 cm/s Random-sistematico/3lame	2	22	2-55	30%	si con blocco PIN e allarme + AMC	A	12,1	ASA	SI
410XE NERA	2.999,00 €	1500	68x44x28	SI	Li-ion	100min	42 cm/s Random-sistematico/3lame	2	22	2-55	30%	si con blocco PIN e allarme + AMC	A	12,1	ASA	SI
430X NERA	3.999,00 €	4800	72x56x31	SI	Li-ion	145 min	46 cm/s Random-sistematico/3lame	2	24	2-6	50%	si con blocco PIN e allarme + AMC	A	13,2	ASA	SI
450X NERA	4.999,00 €	7500	72x56x31	SI	Li-ion	270 min	62 cm/s Random-sistematico/3lame	2	24	2-6	50%	si con blocco PIN e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
435X AWD NERA	5.999,00 €	5000	93x55x29	SI	Li-ion	100 min	62 cm/s Random/3lame (sistematico in arrivo)	4	22	3-7	70%	si con blocco PIN e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
520	3.099,00 €		72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s Random/5lame	2	24	2,0-6,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	11,5	ASA	SI
550	4.799,00 €		72x56x31	SI	Li-ion	270 min	62 cm/s Random/5lame	2	24	2,0-6,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
520 EPOS	3.890,00 €		72x56x32	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s Random-sistematico/5lame	2	24	2,0-6,0	45%	Si con pin e allarme+AMC	A	13,8	ASA	SI
550 EPOS	6.199,00 €		72x56x32	SI	Li-ion	210 min	62 cm/s Random-sistematico/5lame	2	24	2,0-6,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	14,4	ASA	SI
560 EPOS	6.599,00 €		80x51x31	SI	Li-ion	150 min	65 cm/s Random-sistematico/5lame	2	26	2,0-6,0	50%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
580 EPOS	8.799,00 €		80x51x31	SI	Li-ion	120 min	80 cm/s Random-sistematico/5lame	2	26	2,0-6,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
580L EPOS	8.999,00 €		80x51x31	SI	Li-ion	120 min	80 cm/s Random-sistematico/5lame	2	26	1,0-5,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
535 AWD EPOS	5.999,00 €		93x55x29	SI	Li-ion	100 min	62 cm/s Random/3lame (sistematico in arrivo)	4	22	3,0-7,0	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
CEORA	//		67x27x44	SI	Li-ion	300min-420min	2,7KM/h-3,8KM/h Sistematico/5lame	2	68	2,0-7,0/1,0-6,0	20%	Si con pin e allarme+AMC	A	69	ASA	NO

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

SCOPRI L'ARCHIVIO

MG

SU WWW.EPT.IT



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

WIPER

WIPER

web: www.wipercompany.com

SERIE K AWD

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



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

errezeta

RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

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	€1.550,00	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 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
Kit connect + RTK	€890,00	3000 mq		SI	5,00 Ah			Pre seth path - RTK									
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
Kit connect + RTK	€890,00	4000 mq		SI	5,00 Ah			Pre seth path - RTK									
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 Deluxe		3500 mq	663x474x330 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h	-	SDM	NP	25	2,0-6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
Kit connect + RTK	€890,00	5500 mq		SI	10,35 Ah	4 h 00	-	Pre seth path - RTK		25	2,0-6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.0 Basic 4WD	€2.790,00	1800 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 Deluxe 4WD		1800 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
Kit connect + RTK	€890,00	5500 mq						Pre seth path - RTK									
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.36 Deluxe 4WD		4500 mq	784x536x330 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h	-	SDM	4WD	36	3,0-7,5	65%	SI	Automatica	17,8	ABS	SI
Kit connect + RTK	€890,00	10000 mq						Pre seth path - RTK									
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											
NEXT line - Power Unit MEGA PREMIUM	€1.100,00	10.000 mq (4.36 Elite+RTK+4WD)		SI	15 Ah	3:30 h											
NEXTline -CUBE Elite	€5.600,00	3.500 mq	533X533X333 mm	SI	10 Ah	2 h 30		SDM4 ruote motrici e sterzanti		29	2,5 - 7,0	75%	SI	Automatica	18,5	ABS	SI
NEXTline -4.50 RTK	€21.000,00	80.000 mq	1154x982x400 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h		Pre Set Path + RTK	2 WD	36	3,0-7,5	65%	SI	Automatica	49	ABS	SI

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



ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m3/min-m/s)	SCOCCA	SENOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' db (A)	PESO KG
BATTERIE DIPONIBILI															
MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 49,95 € / 18 V - 2,5 Ah - 59,95 € / 18 V - 3 Ah PLUS - 72,00 € / 18 V - 4 Ah - 79,95 € / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 € / CARICA BATTERIE RAPIDO 31,95 € / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 € / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 59,95 € / CARICA BATTERIE 4 POSTI 105,00 € / CARICABATTERIE ATTACCO AUTO 59,95 € / STARTER KIT BATTERIA +CARICA)															
TAGLIASIEPI															
GE-CH 36/65 Li Solo	€ 179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	72									2,8
GE-CH 18/60 Li - solo	€ 119,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	67									2,44
GE-CH 1855/1 Li solo	€ 94,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1855/1 Li - KIT	€ 154,95	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-LC 18 Li Kit	€ 199,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	€ 114,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
FORTEXXA 18/20 TH - Solo	€ 144,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			20 / OREGON							2,5
FORTEXXA 18/30 - Solo	€ 159,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			30 / OREGON							4,2
GE-LC 36/35 Li Solo	€ 179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
GE-PS 18/15 Li BL - Solo	€ 114,95	SOLO MACCHINA	18 V	SI	BRUSHLESS			15,8 / OREGON							1,1
POTATORI															
GC-LC 18/20 Li T - solo	€ 129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1720	20 / OREGON							4
GE-LM 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
GP-CM 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
GP-CM 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						3,6

PELLENC
ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

ATTREZZATURE A BATTERIA

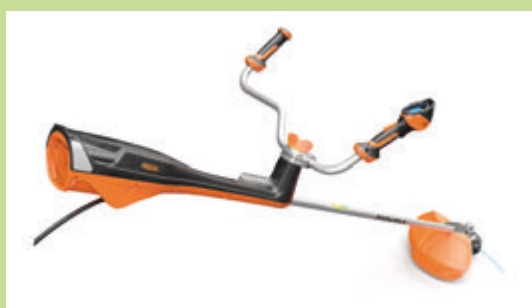
PELLENC
ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

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

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

EXCELION 2

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



BATTERIE DIPONIBILI

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

TAGLIASIEPI

Helion 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

INSIEME VERSO IL CAMBIAMENTO

Opportunità Criticità e Obiettivi da condividere

Lo scorso 27 febbraio si è tenuto presso la sala Madrigale di Bologna Fiere, che ringraziamo sempre per la loro disponibilità, un secondo incontro tra rivenditori specializzati di macchine da giardino e loro fornitori.

L'invito, accolto da un buon numero di aziende, era rivolto a produttori, distributori ed importatori del mondo garden.

L'incontro, organizzato da Unagreen è stato innanzitutto un'occasione per sedersi intorno ad un tavolo in maniera trasversale, per soffermarsi ed analizzare con attenzione il cambiamento in atto nel nostro settore, mettendo al centro il rapporto tra dealer e fornitori: il tema centrale è stato quello della **bilateralità**.

Silvia Scabini ed Isabella Fontana hanno presentato i progetti su cui l'associazione sta lavorando:

- l'analisi dell'andamento di mercato delle principali macrocategorie di attrezzature (2024 vs 2023)
- le principali criticità emerse dalle prime indagini eseguite con il DSI Garden (Dealer Satisfaction Index).
- l'interazione con gli altri attori europei della filiera grazie al CLIMMAR
- un questionario sul service rivolto ai rivenditori del settore per comprendere lo stato attuale delle proprie officine e dei servizi ad essi collegati.



Il progetto sul **questionario officine** è in fase di avvio e tutti i presenti hanno espresso interesse a partecipare. Le caratteristiche del progetto saranno presentate nel prossimo numero di questa rivista.

Al centro dell'idea c'è il **riconoscimento delle competenze del rivenditore specializzato**, non solo formale, ma anche e **soprattutto economico** sia per quanto riguarda le vendite delle macchine, che per gli interventi di manodopera tecnica. Riteniamo che si debba lavorare insieme attraverso un impegno reciproco che permetta di determinare un upgrade della nostra categoria la cui professionalità deve essere assolutamente valorizzata. Un valore aggiunto che deve partire innanzitutto da noi, attraverso una maggior consapevolezza del proprio ruolo e una costante apertura a migliorarsi puntando sulla qualità del servizio.

Durante il confronto sono emerse alcune criticità che riteniamo possano essere superate grazie alla volontà di interagire in maniera volontaria con le indicazioni dei fornitori.

Ecco alcune considerazioni emerse durante l'incontro:

- Il focus sulla marginalità è un tema comune e trasversale tra paesi europei, tra rivenditori e tra produttori: lo sviluppo delle concessionarie passerà anche tramite una maggiore consapevolezza della marginalità di ogni singolo prodotto e servizio offerto. I fornitori e i rivenditori devono operare congiuntamente affinché questo possa succedere.
- Le eventuali differenze esistenti sul territorio nazionale devono portare a realizzare delle campagne sostenibili.
- Mentre i dati del sell-in sono ormai noti a tutti quelli del sell-out diventano un tema sempre più importante per entrambe le parti perché consente di avere una visione congiunta che quanto ricevuto dai concessionari non sempre corrisponde a quanto è stato venduto (e consente anche di valutarne la percentuale di scostamento rispetto all'anno precedente). Anche su questo aspetto c'è stata volontà di collaborazione tra le parti.

Tutto l'incontro si è svolto in un clima di vero e costruttivo confronto che ci fa pensare di poter raggiungere obiettivi importanti attraverso un reale rapporto di partnership che permetterà a tutti di migliorare e crescere nella direzione giusta.

Ringraziamo tutti coloro che hanno partecipato e hanno contribuito a rendere il tavolo dinamico e propositivo.

E' stato deciso di rinnovare questo tavolo di confronto con un arrivederci al prossimo appuntamento che sarà a Febbraio 2026.



Isabella Fontana - Segretario generale Unagreen

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



CyberSystem

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

Caro rivenditore,

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

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

Kress® 

Scrivi a
infoitalia@kress.com

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