

La tre giorni di Milano ha confermato il ruolo di primo piano della fiera, popolata di visitatori dall'alto peso specifico. Professionisti del verde, più una notevole presenza estera. Davvero un grande successo la sesta edizione. Di pubblico e di consensi

PILASTRO-MYPLANT, VOTO DIECI E LODE

È piaciuta a tutti Myplant. Tutto il mondo del verde a Milano, soprattutto i visitatori giusti. Professionisti veri. Giardinieri. Manutentori. E il mercato a pedalare forte. Bel segnale, alle soglie della primavera. Bell'atmosfera nei vari padiglioni. Bell'edizione la sesta, anche con tanti attori esteri. Dall'Olanda, dalla Danimarca, dalla Germania, dalla Francia. E tanti visitatori, tutti dall'alto peso specifico. In tutto ventitremila, con 655 espositori, sparsi lungo tre giorni e quarantacinquemila metri quadrati fra tre padiglioni. Prodotti, soluzioni, progetti, contatti e idee per alimentare un business di qualità che a Myplant ha fruttato molti ordinativi, intercettato clienti e canali potenziali, rinvigorito relazioni sbiadite o distanti, gettato le basi per costruire alleanze, valutare nuove strade e sperimentare nuove soluzioni imprenditoriali. Confermando le date di febbraio, quella del 2024 sarà dal 21 al 23, l'organizzazione di Myplant & Garden ha riproposto con grande forza e autorevolezza l'Italia quale riferimento imprescindibile, commerciale ma anche produttivo, logistico e culturale, nel contesto fieristico dell'industria e dei mercati internazionali del verde.

GRANDE FOTOGRAFIA. Myplant è stata in grado di organizzare l'arrivo di 150 delegazioni ufficiali di buyer internazionali da trenta Paesi, soprattutto dall'Europa, il principale mercato di sbocco dei prodotti italiani con l'84% dell'export.



Il 44% dei quali dall'Est Europa, dal bacino meridionale del Mediterraneo e dal Medio Oriente. In termini generali, la provenienza degli espositori è stata per l'80% dall'Italia. A guidare le classifiche regionali, spicca la Lombardia, seguita da Veneto, Toscana ed Emilia-Romagna. E più di duecento giornalisti, anche esteri. Soprattutto da Olanda, Germania e Spagna. «Ciò che è accaduto», il quadro degli organizzatori, «è qualcosa di straordinario. Le aziende hanno risposto al richiamo di Myplant riconoscendone il valore. E i visitatori si sono mobilitati. Le energie messe in campo da tutti si sono sommate e moltiplicate. Abbiamo attivato nuove eccellenti collaborazioni, avviato progetti nuovi da sviluppare e irrobustito la solidità di molte situazioni. Lavoriamo già su alcuni aspetti da rafforzare e ingrandire, anche in termini di spazi espositivi, nei padiglioni di FieraMilano Rho nei prossimi anni».



INFINITI ORIZZONTI. Largo poi alle soluzioni d'avanguardia, nel solco della digitalizzazione, del carbon free e del risparmio energetico, con proposte in grado di coniugare l'aumento di produttività ed efficienza con la riduzione di costi, sprechi, rischi e con centraline che leggono le esigenze idriche delle piante, i vertical garden plug&play, le nuove generazioni di silenziosi robot tagliaerba a batteria con enorme autonomia di tempo e spazio, gli strumenti di misurazione e disegno degli spazi interni ed esterni basati sul movimento, i laser-scanner per il censimento degli alberi, uniti al monitoraggio della salute delle piante anche da satellite, con valutazione dei rischi, delle malattie, delle potature da eseguire lungo i corridoi e le infrastrutture, nonché di offrire i trend sulla salute delle foreste urbane; le tecnologie ambientali per l'abbattimento di polveri, odori, e calore, sistemi di diffusione capillare di sensori, modulabili, flessibili e implementabili, per analisi delle micro-dinamiche dei siti, strumenti per la gestione dei parametri di irrigazione e nutrizione, registrazione delle cure agronomiche, prodotti in grado di gestire impianti di irrigazione in vivaio e in piano cam-

po con connessioni via radio, laddove non arriva la copertura internet, applicazioni che consentono il risparmio idrico ed energetico, macchinari che utilizzano sistemi automatici di potenza elettrica per traino umano e animale, carrelli con luci a Led controllate da App e progettate per stimolare la germinazione, l'innesto e la gestione delle fasi di sviluppo delle piante nel vertical-farming. Non è mancata l'offerta di soluzioni per l'indipendenza e la sostenibilità energetica per le imprese del settore, per auto-produrre energia pulita da impianti fotovoltaici da utilizzare e, nel caso, condividere coi membri di una comunità energetica. «Siamo molto soddisfatti», il bilancio di Myplant, «dei feedback diretti e indiretti ricevuti da parte di espositori, visitatori, buyer. Lavoriamo insieme alle aziende, alle associazioni, ai consorzi, agli esperti del settore tutto l'anno per poter dare vita a uno dei più importanti e decisivi eventi espositivi e culturali internazionali – affermano gli organizzatori. Molto presto saremo al lavoro per garantire a imprese e operatori il miglior palcoscenico possibile perché sviluppino affari, relazioni e nuovi contatti con la prossima edizione».





HUSQVARNA

**P 525DX, produttività senza fine
E la manovrabilità va di pari passo**

Husqvarna P 525DX è il trattorino tagliaerba frontale diesel ad alta capacità che offre manovrabilità e produttività imbattibili in ambienti complessi e stretti, nonché in aree di dimensioni maggiori. La trasmissione commerciale graduata offre trazione e stabilità in pendenza senza compromessi. Le dimensioni compatte della macchina e l'elevata velocità la rendono adatta sia per applicazioni fisse che mobili per comuni, appaltatori, agenzie immobiliari.

Grazie al piatto di taglio frontale l'operatore ha una perfetta visuale dell'area di lavoro. Ciò significa capacità di taglio ottimizzata e accessibilità sotto panche o cespugli. Componenti di lunga durata per una solida durata e tempi di fermo ridotti. Accessori quali spazzaneve, spazzolatrice oppure trincia garantiscono una maggiore produttività tutto l'anno. Husqvarna P 525DX viene fornito senza piatto e può essere equipaggiato con piatti di taglio Combi da 132 e 155 cm. Kit idraulico incluso.



PELLENC

**Excelion 2 è perfetto con ogni impugnatura
Ideale per ogni situazione di lavoro**

Excelion 2 è il nuovo decespugliatore professionale a batteria Pellenc, disponibile sia nella variante a impugnatura singola che con impugnatura doppia. Alimentato dalle batterie multifunzione agli ioni di litio Pellenc, e dotato di motore brushless in grado di assicurare un alto rendimento (fino al 93%) con ingombri e vibrazioni ridotte al minimo, Excelion 2 può essere utilizzato senza limiti di orario anche nelle zone particolarmente sensibili all'inquinamento acustico, grazie alle bassissime emissioni

sonore. Excelion 2 è ideale in ogni situazione di lavoro e in presenza di ogni tipo di vegetazione, dallo sfalcio dell'erba fino al taglio di arbusti, grazie alla vasta scelta di lame utilizzabili e intercambiabili in modo rapido.

CAMPAGNOLA

**I numeri danno sempre ragione a Kronos 58
Seicento tagli, per un'intera giornata di lavoro**



Kronos 58 è un potatore elettrico a catena utilizzabile in connessione con tre dimensioni di asta fissa, raggiungendo una lunghezza totale di 190 o 230 cm. Un selettore permette di scegliere fra sei velocità della catena. Alimentato dalla batteria LI-ION 700, inserita nel comodo zaino, con una ricarica Kronos 58 garantisce circa 600 tagli di 10 cm di diametro, che corrispondono ad una giornata di lavoro circa. La stessa batteria può alimentare gli abbacchiatori della LINE 58. Potente motore brushless da 1200 W, lubrificazione automatica della catena con pompa meccanica separata, motore posizionato nella parte inferiore dell'asta. La corretta pressione sul ramo è indicata da un led. Verde ad indicare pressione corretta, rosso se eccessiva. Protezione elettronica contro il sovraccarico del motore. Grande comfort fra leggerezza, silenziosità, assenza di vibrazione.

GRIN

SPM53 KW, facile da manovrare anche in piccoli spazi
Grande velocità di taglio, anche davanti ad erba alta

SPM53A KW è stata grande protagonista dello stand Grin. Tre ruote, motore decentrato e ideale per la manutenzione in erba molto alta, la macchina è particolarmente apprezzata per la sua velocità di taglio (2.000 mq/h) anche in situazioni difficili. Il motore professionale Kawasaki è dotato di un sistema di lubrificazione forzata che permette il taglio anche su pendenze importanti, senza problemi di pescaggio dell'olio. La ruota pivotante anteriore bloccabile, le ruote posteriori Grip Grin Maxi e l'ottimale bilanciamento dei pesi rendono la macchina molto agile e facile da manovrare nei piccoli spazi, sui terreni sconnessi o in pendenza. L'assetto a tre ruote consente tagli efficaci anche in prossimità di alberi o altri ostacoli.



CORMIK

DPB-2600 è compatto, leggero e maneggevole
Novità 2023, una delle tante nei piani di Echo

Tante le novità del 2023 nel comparto delle macchine professionali Echo. Almeno cinque i modelli a batteria, a partire dal soffiatore DPB-2600 della gamma XSeries. Estremamente compatto, leggero e maneggevole, appena 2,6 kg di peso, elevate prestazioni. Lo studio del nuovo design e l'elevata potenza del motore hanno consentito di aumentare il diametro del tubo di uscita dell'aria, a favore di un maggior volume d'aria spostato. Con una potenza del 35% rispetto al precedente DPB-600. La grande innovazione di DPB-2600 sta nel fatto di aspirare aria da entrambi i lati, con un design a Y denominato TWYND che consente un afflusso d'aria doppio rispetto al solito. Questo permette di avere le due ventole di dimensioni più piccole a favore di un design più compatto e leggero. DPB-2600 è ideale ad un giardiniere professionista che desidera una macchina molto leggera e compatta ma allo stesso tempo molto performante.



PERUZZO

TB 50, la produttività al primo posto
Ridotte dimensioni, super prestazioni

Il cippatore TB 50 è una macchina robusta e di ridotte dimensioni, destinata al taglio di rami secchi fino a 5-6 cm di diametro e rami umidi fino a 6-7 cm. Impiegata principalmente da utenti privati, noleggiatori e piccoli manutentori del verde, è la macchina ideale per la cippatura di potature di piccola grandezza, pur mantenendo una elevata produttività di lavoro. Il tamburo di taglio di cui dispone la macchina è formato da due lame ad alta resistenza, reversibili e alle quali si aggiunge poi una controlama anch'essa in acciaio temperato. A seconda del prodotto lavorato, questo viene espulso dalla bocca di scarico del cippatore ad una altezza di 142 cm e a 2/3 metri di distanza, agevolando quindi lo scarico all'interno di cassoni o appositi contenitori. Azionata da motore a scoppio a marchio Honda o in alternativa Briggs&Stratton con trasmissione a cinghia, l'accensione è a strappo ma viene agevolata dalla puleggia centrifuga di serie montata sull'albero motore.



V E T R I N A

STIHL

BGA 300 è pura potenza per grandi aree
Efficiente in ogni contesto, sempre silenzioso

Il soffiatore a batteria BGA 300 è il primo e allo stesso tempo il più potente soffiatore spalleggiato a batteria di Stihl per l'uso professionale in aree sensibili al rumore. Grazie alla potenza di soffiaggio e alla velocità dell'aria elevata, è la soluzione ideale per la pulizia efficiente di grandi aree, anche con foglie bagnate e pesanti. L'esclusivo Stihl Silencer System lo rende particolarmente silenzioso durante il funzionamento. Gestione ottimale dell'energia attraverso la regolazione variabile della potenza di soffiaggio tramite quattro livelli di potenza predefiniti (livello 1-3 / boost) sull'impugnatura di comando. Massima flessibilità grazie alla regolazione rapida della lunghezza del tubo di soffiaggio e della posizione di impugnatura. Distribuzione ergonomica del peso grazie al sistema di trasporto con cinturone e al baricentro vicino al corpo della batteria AR L a zaino. Batteria AR L a zaino non fornita in dotazione.



MINELLI ELETTROMECCANICA

EnerQ5, il potatore cordless d'alta qualità
L'innovazione al centro di tutto

EnerQ5 di Minelli Elettromeccanica è un leggero, potente e innovativo potatore cordless a batteria realizzato su asta telescopica di 180-280 cm con relativo sistema di bloccaggio. Dotato di motorizzazione Brushless, lubrificazione automatica, barra da 7" e catena da 1.1 - 1/4 con caratteristiche e performance di taglio paragonabili ad una motosega a motore endotermico. In dotazione due batterie al litio 21V 5,2 Ah e carica batterie. Autonomia di circa due ore a batteria, in funzione della tipologia di legno.



BRUMAR

PH1420E EGO Power+, leggerezza al potere
Molto potente e performante, a qualsiasi altezza

Con il nuovo multiutensile PH1420E EGO Power+, ancora più leggero grazie all'asta motore in fibra di carbonio, è possibile con facilità passare da un accessorio all'altro senza alcuno attrezzo e raggiungere qualsiasi altezza grazie alla prolunga opzionale in fibra di carbonio. Con una struttura robusta, perfettamente bilanciata, leggera ed un potente motore brushless ad alta efficienza, alimentato dall'innovativa batteria Arc Lithium a 56V, fornisce tutta la potenza necessaria senza fumi nocivi e con meno rumore rispetto ai tradizionali utensili a benzina.



KRESS

**8-minute CyberSystem, la batteria sempre più al potere
Tremila cicli di carica, otto anni di garanzia**

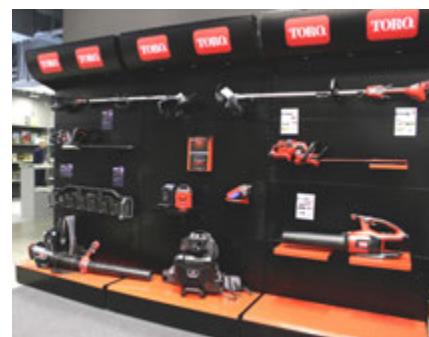
8-minute CyberSystem ha dominato lo stand di Kress, novità assoluta nel mercato della batteria. In grado di lavorare al doppio della potenza delle batterie attuali ed una vita utile di 3.000 cicli di carica e scarica, fino a dieci volte più delle batterie convenzionali che operano in condizioni di massima potenza. Con un sistema di ricarica indipendente da prese elettriche che fornisce autonomia per un'intera giornata di lavoro a due o tre operatori professionisti. Grazie agli otto anni di garanzia o ai 3.000 cicli il sistema diventa, oltre che un reale sostituto dell'attrezzatura a batteria, anche economicamente sostenibile. Il costo mensile del gruppo batteria Kress è più basso del costo di esercizio di qualsiasi prodotto a benzina o miscela. In più Kress ha voluto inserire un nuovo modello di business per la sua rete di concessionari. Otto minuti, per aprire nuove frontiere.



PRATOVERDE

**Easy Power, ad ogni prodotto la sua batteria
Gamma Flex-Force Power System, su il sipario**

Le batterie Easy Power sono intercambiabili su tutta la gamma Flex-Force Power System. Le prestazioni sono ottimizzate per ogni prodotto e applicazione, in modo da ottenere sempre il massimo. Estrema innovazione grazie al design 3P per triplicare la potenza, con prestazioni ancor più elevate e la possibilità di spingere i propri strumenti con più forza e più a lungo. La maniglia per il trasporto integrata dà un'ulteriore mano, con un facile passaggio da uno strumento all'altro e da un'attività all'altra. La batteria L108 è perfetta per strumenti a mano e giardini di piccole dimensioni, la L135 è indicata per prodotti destinati anche alla falciatura, la L216 in particolare per la rifilatura e la soffiatura, la L324 per giardini di medie dimensioni con alimentazione sufficiente anche per rifinitura e soffiatura, la L405 per giardini anche grandi. Consigliata anche per l'uso con la neve.



FIABA

**AE1300HEU, i nuovi confini della carotatura
Anche in retromarcia, ok anche sui bordi**

Il carotatore idrostatico AE1300HEU di Billy Goat, marchio distribuito in Italia da Fiaba, combina una larghezza di lavoro di 76 cm ad una velocità fino a 6,9 km/h che permette di carotare 1000 metri quadri in appena 15 minuti. Inoltre non è più necessario sollevare il gruppo di lavoro quando si curva, si può carotare anche in retromarcia, ed è possibile seguire i bordi del prato con facilità. Tutto è stato pensato per migliorare la quantità e qualità della carotatura rispetto alle macchine a rullo tradizionali. Grazie ad AE1300HEU sarà possibile carotare in un solo passaggio, usando una sola macchina ed un solo operatore.



V E T R I N A



AL-KO

MH 2500 SLICE, in primis compatto e versatile
Prestazioni garantite, eccellente per il privato

AL-KO MH 2500 SLICE è il biotrituratore a lame compatto e versatile con motore da 2500 W in grado di tritare senza problemi rami con diametro fino a 40 mm. Equipaggiato con ruote di trasporto per facilitare gli spostamenti in giardino e con sacco di raccolta da 50 litri. Le lame sul disco di triturazione hanno doppio tagliente, consumato il primo tagliente possono essere facilmente e velocemente capovolte per ripristinare la capacità di taglio ed allungarne la durata. Completa la dotazione di serie il pratico pestello per aiutare l'introduzione del materiale da tritare all'interno della tramoggia. Col biotrituratore AL-KO MH 2500 Slice è possibile sminuzzare gli scarti verdi del giardino per riutilizzarli in maniera ecologica. Strumento ideale per utilizzatori privati.

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

NextTech, la nuova generazione di robot
Perfette anche nelle aree più difficili

L'innovativa generazione di robot rasaerba NextTech viene completata da ulteriori modelli, dotati di quattro ruote motrici che permettono ai robot di muoversi in maniera dinamica ed agile. Senza slittamenti, ideali quindi per il taglio di erba su terreni particolarmente irregolari, impegnativi e con forti dislivelli. I best seller già flessibili e snodati B X.4, L X.4 ed L X.6 si evolvono e diventano anche off road, in grado quindi di gestire anche aree difficili. Fra i vari modelli anche NextTeCH B X4, capace di gestire in modo ottimale terreni irregolari fino a 2.200 mq anche con salite importanti. Fino al 60%. Progettato per lavorare in situazioni complesse grazie alle quattro ruote motrici gommate, il robot riesce a raggiungere qualsiasi zona del giardino, bordi compresi, con la certezza di un taglio d'erba netto uniforme grazie al suo snodo che distingue la piattaforma "intelligente e snodata".



JOHN DEERE

E-Cut full-Electric e Z315E in primissima fila
La rotta è tracciata, il prossimo traguardo nel 2026

John Deere ha ampliato le sue opzioni elettriche lanciando una nuova singola elicoidale da green e due quintuple fairway ibride, in più ha introdotto un nuovo rastrello utility da bunker e la rinnovata serie Z300 di Ztrak ad uso domestico. La nuova 225 E-Cut full-Electric e la Z315E sono state anche esposte in anteprima nazionale nell'ultima edizione di MyPlant & Garden. Disponibili in due modelli, 185 e 225 E-Cut, offrono una soluzione sostenibile ad emissioni zero. Le nuove quintuple ibride da fairway E-Cut 6700A e 7700A sono le prime ibride a teste pesanti "QA7" che John Deere offre come soluzione congeniale per la gestione delle macro-terme. Sull'aggiornata gamma delle Ztrak serie Z300, invece, sarà implementata la versione full-Electric introdotta nel 2024 anche in Europa. Il programma è avere almeno undici modelli full-Electric entro il 2026 nelle varie categorie di prodotto fra trattorini domestici, trattori compatti, tosaerba professionali, veicoli utilitari e macchine per Golf & Sport.





macchine a scoppio e a batteria. Antiche ma sempre forti certezze e il nuovo che avanza. Nuovi equilibri nei punti vendita. Il file dello specialista è sempre da aggiornare, come la propria offerta. Doppio binario, ma complementare. Scelte da fare, per una convivenza lunga e proficua. Per tutti. La batteria promette di crescere ancora, nel pieno della sua corsa ora che muove di fatto ogni macchina. Il trend è ovvio, il mondo d'altronde va sempre più in quella direzione. Non solo il mercato, anche del verde. Impossibile però rinunciare alla macchina a motore, per di più sempre più pulita e con la solita grande potenza. Una partita nella partita, in cui possono vincere tutti e due. Verifiche cercasi, soprattutto adesso che è primavera. Punto d'inizio, senza sapere come ma neanche quando finirà. Lo specialista ha messo in conto da tempo quell'incognita spesso indicatrice di un lavoro che va avanti al di là della prima estate, com'era una volta. Oltre giugno, inoltrandosi persino alle soglie dell'autunno se non addirittura dopo. È già successo, più di una volta. Le incertezze stanno piano piano svanendo. Non del tutto, ma il quadro s'è un po' rasserenato. Le nubi meno dense, l'iniezione di Myplant bella potente. C'era tutto, alla tre giorni di Milano Rho. Anche un promettente fermento. Data ormai segnata a penna, ed anche sottolineata con decisione, nel calendario di molti.

Proprio alle porte di marzo, in pieno conto alla rovescia. Con le aziende, con le associazioni, coi rivenditori ed i clienti finali. Bel pacchetto, anche ottimamente confezionato. La verità in anticipo, anche se non assoluta. Per avere quella c'è bisogno di scendere in campo. E capire, giorno dopo giorno. Vendita dopo vendita, mattone dopo mattone. Un occhio al magazzino, uno al negozio, uno ai primi numeri. Man mano che l'inverno s'è allontanato, il giardinaggio ha cominciato a colorarsi. D'accordo le difficoltà, ma certi percorsi sono scritti comunque. Aria aperta, la temperatura giusta, la voglia di prendersi del tempo anche e soprattutto fra i confini della propria casa. E l'erba che aspetta di essere tagliata.

MG

è organo ufficiale di

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

by

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

segreteria Tel. 06/87420010

Per info e contatti: unagreen@federacma.it

EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile

Elisabetta Bellomi
e.bellomi@ept.it

Direzione, Redazione, Amministrazione

Via Pietro Meloni, 11 - 37138 Verona

Tel. +39 348 3908541

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

Pec: ept@pec.it

Redazione

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

Impaginazione

Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT

Tel. +39 348 3908541

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

Stampa

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

Socio effettivo

 ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE
 EDITORIA DI SETTORE
Registrazione presso il Tribunale di Verona
n° 1019 del 28/10/1991. ROC n° 1867Gli articoli e le inserzioni pubblicitarie pubblicate
su MG Marketing Giardinaggio
sono sotto la responsabilità degli autori
e degli inserzionisti.Tutti i diritti riservati. Ogni riproduzione è vietata se non
autorizzata espressamente per iscritto dall'Editore.Abbonamento 1 anno (9 numeri) Italia più spese di
spedizione € 42 (IVA assolta dall'Editore).

INFORMATIVA

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

La grandiosa novità presentata a Myplant è stata lo spunto per un interessantissimo approfondimento che ha ribadito attraverso dati concreti tutti i vantaggi del taglio automatico dell'erba. Andando incontro ad una visione del verde sempre più sostenibile

HUSQVARNA, CEORA È IL FUTURO

Sguardo al futuro, lanciato dall'alto. Dal punto d'osservazione di Myplant. Una delle tante sfide di Husqvarna. Un passo sempre avanti, una visione chiara, tante novità. Come **CEORA™**, il robot tagliaerba progettato per la gestione di **superfici fino a 75000 mq** da ora disponibile anche sul mercato italiano. E, come anticipazione assoluta, Husqvarna ha portato a Milano anche gli **Automower® 320 NERA e 430X NERA**: i robot che permetteranno l'integrazione della tecnologia **Husqvarna EPOS** per l'installazione senza cavi fisici, che saranno disponibili in Italia nei prossimi mesi, assieme anche al **450X NERA**.

Proprio MyPlant & Garden è stata l'opportunità, per Husqvarna, anche per illustrare quali siano le **soluzioni più innovative e sostenibili** per la manutenzione della vegetazione in ambito urbano

e come l'**automazione** possa apportare rilevanti benefici in termini di risultati, tempi impiegati e costi. «*Tecnologia e benefici del robot tagliaerba per il verde sportivo e ornamentale*» il tema del **convegno curato da Husqvarna** e tenutosi il 24 febbraio all'interno del padiglione 20 che ha visto esperti del settore confrontarsi sui diversi temi, anche attraverso la presentazione di «**Case Histories**» e risultati di studi di settore.



REGOLE-CHIAVE. Il convegno è stato inaugurato da **Daniele Pesavento, business development manager di Fercad spa**, approfondendo il tema di «*Una visione sostenibile per la manutenzione del verde*» che, a partire da una ricerca effettuata nel 2022 da Husqvarna in collaborazione con professionisti del verde, integrata con dati raccolti con un sistema di AI, ha prodotto un rapporto che delinea **sette punti chiave**: gli alberi come nuovi eroi, la biodiversità, la sostenibilità, pianificazione urbana, salute fisica e mentale, riduzione delle emissioni, automazione.

Sustainovate è l'impegno futuro di Husqvarna, il piano per integrare la sostenibilità nel quotidiano. In particolare, l'azienda si concentra su tre aspetti: la riduzione della CO2, con l'obiettivo di Husqvarna a raggiungere il -35% entro il 2025, l'innovazione circolare e il progetto Husqvarna Urban Green Space Index (HUGSI) – una soluzione





satellitare alimentata dall'intelligenza artificiale che indica quanto sono verdi le città, analizzando le loro aree urbane e il loro sviluppo.

STRADA TRACCIATA. Nel corso del suo intervento «Il Robot tagliaerba, una svolta epocale» **Simone Magni del CeRTES dell'Università di Pisa** ha evidenziato come qualsiasi pianta abbia bisogno di una asportazione minima della superficie fotosintetizzante per non produrre uno stress alla pianta stessa e mantenere alta la qualità estetica del tappeto erboso.

Altezza, frequenza e tipo di macchina sono i tre parametri fondamentali del taglio, legati tra loro. Per le superfici sportive esiste un "range" di altezza prefissato e, per quanto riguarda la frequenza, ci si basa sulla "Regola di 1/3".

Magni ha poi affrontato le differenze tra un taglio discontinuo, a cadenza settimanale, con uno continuo, giornaliero. Un'elevata frequenza di taglio, infatti, ottimizza le reazioni della pianta e la qualità estetica del tappeto erboso. Un taglio frequente realizzato a mano, però, ha anche degli inconvenienti come una minore area gestibile, un aumento degli input dovuti a energia, manodopera e manutenzione, compattamento ed usura.

DATI CHIARI. A seguire **Marco Volterrani, direttore del CeRTES**, Centro Ricerche Tappeti Erbosi e sportivi dell'Università di Pisa, ha condiviso con il pubblico i risultati di sette anni di ricerca sui robot tagliaerba, soffermandosi in particolar modo sull'importanza della qualità del taglio di una macchina autonoma a confronto con quello di una rotativa con motore endotermico. Sono emersi infatti diversi benefici in termini di riduzione delle erbe infestanti, difficili da eliminare, tra cui le stolonifere, che trarrebbero quindi vantaggio dal taglio robotico oltre ad un ridotto consumo energetico.

QUANTI VANTAGGI. Il caso del Golf Club Della Montecchia (Padova), un 27 buche per 90 ettari complessivi ed esempio di innovazione e sostenibilità ambientale, è stato oggetto dell'intervento di **Alessandro De Luca, Agronomo, Consulente tappeti erbosi ad uso sportivo**. Tralasciando i benefici fisiologici e agronomici, De Luca ha sottolineato che, per un percorso di golf, sono importanti quelli economici, ambientali ed estetici. Per vantaggio economico si intende ottimizzazione del lavoro con riduzione dei costi operativi a vantaggio di attività mirate e della sicurezza sul lavoro. Per vantaggi ambientali ci si riferisce ad una minore emissione di CO₂, riduzione del rumore e nessuna perdita di olii e carburanti. Dal punto di vista estetico, l'utilizzo della macchina autonoma porterà ad una maggiore cura dei dettagli e delle finiture dell'area verde che delimita il campo da golf. Dal primo marzo, quando il tappeto erboso ha ripreso a crescere, è stato avviato un test sugli effetti del taglio automatizzato sia dal punto di vista dei giocatori che degli effetti sul tappeto erboso.

RISULTATI EVIDENTI. **Alberto Minelli, del Dipartimento di Scienze e Tecnologie Agro-alimentari (DISTAL)** dell'Università di Bologna ha concluso il convegno parlando di «Il parco storico ospita l'automazione. Pregi e difetti del taglio robotizzato in un contesto museale». La considerazione di partenza è quella del verde nell'ambito museale come biglietto da visita per il visitatore con conseguente importanza dei giardini architettonici e alla loro manutenzione. Un test sperimentale alla Reggia Di Caserta ha rilevato come il taglio realizzato per due mesi con un robot tagliaerba e poi sospeso, ha mantenuto un substrato migliore, anche a distanza di quattro mesi, rispetto al taglio tradizionale.



Premio Gardenia-Aicg a Rosàflor A Rosà piante e fiori per tutti



Nel corso del convegno nazionale AICG che s'è svolto a Myplant Emanuela Rosa-Clot, direttrice di Gardenia, ha incoronato il vincitore della quarta edizione del Premio Gardenia-Aicg andato all'azienda Rosàflor di Alberto Bisinella di Rosà, in provincia di Vicenza. La

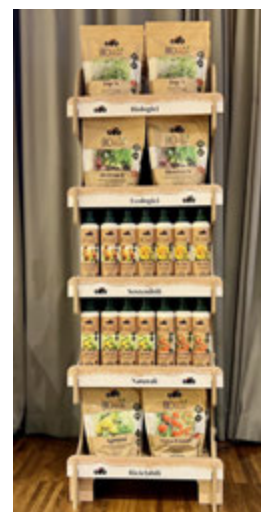
motivazione? L'ampia scelta di piante ben cartellate, molte di produzione propria. Rosàflor, nata trent'anni fa, propone e coltiva in undicimila metri quadri di serre, piante e fiori per la casa, il giardino e il terrazzo.

Il premio è nato per premiare i centri di giardinaggio che più si impegnano a diffondere la cultura del verde, mettendo in campo tutta una serie di comportamenti, azioni, strategie, iniziative consapevoli, dare consigli di coltivazione, organizzare corsi e laboratori, offrire servizi di progettazione di terrazzi e giardini facendo attività di divulgazione della cultura del verde sul territorio. Il premio è organizzato in collaborazione con Stihl.

Cifo Tour al via, viaggio fra i garden center d'Italia

Cifo ha presentato a Myplant la nuova edizione di Cifo Tour, evento itinerante in programma in una selezione di Garden Center lungo l'Italia a partire proprio da marzo. Come lo scorso anno, gli appuntamenti del Cifo Tour saranno aperti a tutti gli appassionati di giardinaggio che potranno approfittare delle lezioni interattive con i Green Advisor Cifo per ricevere tanti interessanti consigli su come curare le loro piante, ma anche mettersi concretamente alla prova e ricevere utilissimi gadget. Nello specifico i corsi saranno focalizzati, quest'anno, sulla cura delle piante dell'orto, del peperoncino, degli agrumi, delle piante da interno e di quelle sul balcone.

Nella tre giorni di Myplant c'è stato spazio inoltre anche per l'intervento di Massimo Andreotti, sales support Cifo, nell'ambito del Convegno «La Salute è Verde. Il Verde è Salute».



Campagnola, a MyPlant un consenso dopo l'altro E nel 2023 farli più che mai puntati su Kronos 58

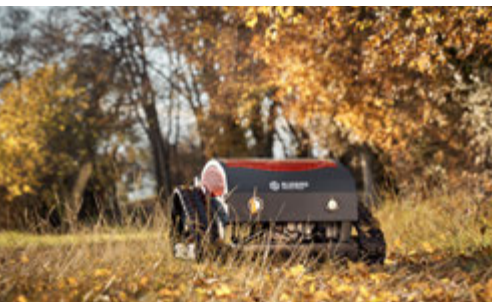


Ha fatto centro Campagnola, anche a MyPlant. Stand affollato, tanti riscontri, il target giusto con cui dialogare. Quello dei giardinieri professionisti. Corre Campagnola, passo svelto e tante idee. «Faccio una premessa. Negli ultimi anni», il punto del direttore commerciale Vanni Roncagli, «ci siamo presentati sul mercato con la gamma Green che ha permesso all'azienda, grazie alla qualità ed alle specificità dei prodotti d'importazione su alcuni dei quali abbiamo inserito anche nostri brevetti, di fare un grande salto di fatturato». Alla base tante certezze. E solidità. «Dietro all'onda di Campagnola, precursore con la sua linea del catalogo Green, il mercato ha valutato e quindi individuato delle opportunità per cui molti

concorrenti si sono lanciati nella vendita di prodotti per la potatura, dal prezzo un po' più economico, con batterie incorporate. Tutto questo», sottolinea Roncagli, «ha portato ad una frenata alla crescita che per Campagnola fino al 2021 è stata a due cifre con un vero e proprio fatturato-record. Nel 2022 c'è stato un rallentamento per quel che riguarda l'Italia, anche per la presenza massiccia di prodotti simili, in un quadro globale in cui abbiamo consolidato i numeri dell'anno precedente. Per il 2023 intendiamo mantenere le quote di mercato acquisite, con l'obiettivo di una crescita minima ma soprattutto un'accelerata nel mercato olivicolo che nel 2022 ha subito una frenata decisa a causa proprio della mancata produzione di olive in Spagna così come in altre aree del Mediterraneo». Fra i tanti assi di Campagnola spicca Kronos 58. «Una macchina», il fermo immagine di Roncagli, «altamente professionale e molto performante. Particolarmente leggera, con una batteria spalleggiata ed una qualità identificata anche dal prezzo».

FM 23-53, il mercato applaude Blue Bird

Radiocomandato fino a duecento metri



Una delle tante novità del 2023 firmata Blue Bird è il nuovo trinciasarmenti radio-comandato FM 23-53. Unica al mondo nel suo genere, si tratta di una macchina solida e compatta che offre grande potenza nello sfalcio e ottimo controllo nell'avanzamento. Il sistema ibrido è composto da due motori elettrici a batteria che permettono il movimento dei cingoli e da un potente motore Loncin da 224 cc che controlla la lama di

taglio. Il movimento della lama carica le batterie che danno potenza ai motori elettrici, aumentando notevolmente l'efficienza della macchina e garantendo di non rimanere mai senza energia. Con i suoi cingoli da arrampicata, affronta ogni terreno, anche in forte pendenza, per eseguire interventi di sfalcatura importanti, di rimozione di erba alta e consistente, di pulizia del sottobosco. Può essere radiocomandato fino a 200 metri di distanza. Il radiocomando in dotazione è dotato di un'interfaccia molto semplice ed intuitiva, e permette di controllare ogni funzione della macchina: velocità, direzione di movimento, altezza di taglio, giri del motore, accensione dei fari LED e naturalmente accensione e spegnimento.

Fra «vivaistica forestale e forestazione urbana»

Assofloro: «Mancano aree per creare boschi»

Assofloro ha promosso un fitto programma di conferenze a Myplant, coinvolgendo relatori ed esperti di rilevanza nazionale. Fra i tanti convegni quello sulla «Vivaistica forestale ed esperienze di forestazione urbana» coordinato da Andrea Pellegatta, vicepresidente Assofloro e presidente della Società Italiana di Arboricoltura. Tre i focus: ricerca, produzione vivaistica forestale ed esperienze di importanti amministrazioni pubbliche nella realizzazione e gestione di forestazioni urbane, in un contesto di cambiamenti climatici che mette in difficoltà anche la piantagione di alberi in città e che impone anche per questo di individuare le migliori soluzioni ed esperienze di gestione.

Dopo l'introduzione di Tommaso Chiti, ricercatore in Scienza del Suolo al Dipartimento per l'Innovazione nei sistemi Biologici Agroalimentari e Forestali dell'Università della Tuscia, è intervenuto Gianmichele Cirulli, responsabile del settore verde pubblico della Città di Torino, che ha sottolineato «l'importanza del confronto e scambio di esperienze su tematiche che fino a pochi anni fa non sarebbero state affrontate, mettendo a confronto esperti forestali, arboricoltori municipali, mondo del florovivaismo, imprese no profit e profit di profilo internazionale». Ma non solo. «È necessario», commenta Nada

Forbici, presidente di Assofloro, «coinvolgere chi produce alberi, perché oggi gli alberi necessari non sono disponibili. I tempi a disposizione per fare fronte alle richieste sono ridotti e la coltivazione è in ritardo. Da segnalare anche la mancanza di aree per creare i boschi».



AFFIDATI A MANI ESPERTE



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



#falketquality



Fiera My Plant & Garden

Fiera Milano 22 - 24 Febbraio

Si è da poco conclusa l'edizione 2023 di Myplant & Garden (22 - 24 Febbraio, Rho Fiera, Milano) 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°. E, proprio in questa occasione di rilevanza internazionale, abbiamo presentato alcune novità di assoluto rilievo per il mondo della tecnologia della cura del verde.



Tra queste spicca CEORA™, il robot tagliaerba progettato da Husqvarna specificamente per la gestione di superfici fino a 75000 m², da ora disponibile anche sul mercato italiano.

E, come anticipazione assoluta, Husqvarna ha portato anche gli Automower® 320 NERA, 430X NERA e 450X NERA: i robot che permetteranno l'integrazione della tecnologia Husqvarna EPOS™ per l'installazione senza cavi fisici, che saranno disponibili in Italia nei prossimi mesi.

Proprio MyPlant & Garden è stata per Husqvarna l'opportunità di illustrare quali siano le soluzioni più innovative e sostenibili per la manutenzione della vegetazione in ambito urbano e come l'automazione possa apportare rilevanti benefici in termini di risultato, tempi impiegati e costi. "Tecnologia e benefici del robot tagliaerba per il verde sportivo e ornamentale" è il titolo del convegno curato da Husqvarna e tenutosi venerdì 24 febbraio all'interno del padiglione 20, che ha visto esperti del settore confrontarsi sui diversi temi, anche attraverso la presentazione di "Case Histories" e risultati di studi di settore.

Simone campione anche nelle vendite della sua Minelli «Io, Chiesa, Barella, Dimarco, Locatelli. E Mbappé...»

Dal duello con Mbappé all'area commerciale dell'azienda di famiglia. Dalle serpentine con la Fiorentina di Chiesa, Cuadrado e Marcos Alonso al lavoro di tutti i giorni, nella sua Minelli Elettromeccanica. Ha voltato pagina Simone Minelli, per forza ma anche perché il richiamo di casa l'ha sentito. Era un talento vero, ad undici anni alla Reggiana e a quattordici alla Viola fino al debutto in Europa League contro la Dinamo Minsk. Dentro al posto di Cuadrado, con la Fiorentina di Montella. Undici dicembre del 2014, non era ancora maggiorenne Simone. Due anni dopo titolare nella finale dell'Europeo Under 19, contro la Francia del re Mbappé, nell'Italia di Barella, Locatelli e Dimarco dopo la semifinale vinta contro l'Inghilterra del romanista Abraham e del milanista Tomori. Minelli gioca ora in Seconda categoria, al Carpine, vicino casa. Le vecchie passioni non si dimenticano. Impossibile. Un paio d'allenamenti a settimana, la partita la domenica, quindi il lunedì in giacca e cravatta vicino a suo zio Sandro, nell'azienda retta anche dagli altri due suoi fratelli Andrea e Davide. La carriera di Minelli sul campo è finita troppo in fretta, colpa di una caviglia saltata ai tempi in cui era a Trapani in un derby con l'Akragas. Da allora non è stato più come prima. Facile a quel punto guardare verso casa. «Rimpianti? Qualcuno, ma anche quando giocavo ho sempre visto e vissuto l'evolversi dell'azienda. L'ho sempre ritenuto un progetto assai stimolante», il fermo immagine di Minelli, anche a Myplant in prima fila nello stand così come vicino a Chiesa a far a gara a chi andava più veloce. Scaltro, rapido, concreto. In area di rigore e in ufficio o al telefono. Più facile vendere o far gol? «Bella domanda. Di sicuro era impossibile prendere Mbappé, qualcosa di inspiegabile. Ho vissuto tante emozioni col calcio, ma adesso sono totalmente immerso nella mia nuova partita in azienda», passa e chiude Minelli. L'eco dei grandi stadi ancora in sottofondo. Davanti ad una nuova vita.



news

Formazione 3T, il tocco in più a Myplant Con la complicità delle motoseghe Husqvarna

Bella finestra dimostrativa pensata da Formazione 3T negli spazi esterni di Fiera Milano nei tre giorni di Myplant di fine febbraio. In azione, fra rami e tronchi, le motoseghe Husqvarna con la loro versatilità, facilità d'uso, potenza e lavori anche di finitura impeccabili. Formazione 3T è un centro specializzato in arboricoltura, corsi forestali, tree climbing e sicurezza sul lavoro composto da un team di docenti addestratori altamente qualificati e di comprovata esperienza sul campo. Presente su tutto il territorio nazionale, Formazione 3T organizza corsi certificati e professionalizzanti, con requisiti previsti dal D.lgs 81/08 e smi.

L'obiettivo è quello di formare arboricoltori esperti che utilizzino le metodologie più sicure e corrette per gestire non solo la salute delle piante, ma anche la sicurezza. Lo staff è composto da istruttori forestali, docenti accreditati in materia di sicurezza nei luoghi di lavoro, docenti di arboricoltura ornamentale con formazione in Agraria, istruttori di tree-climbing con formazione conseguita negli Stati Uniti, arboricoltori certificati ETW (European Tree Worker) ed ETT (European Tree Technician). Un bel valore aggiunto per Myplant. Anche grazie alle macchine Husqvarna.



Assai interessante l'appuntamento di Myplant, con pareri autorevolissimi ed un tema quanto mai attuale come la gestione aziendale. Fino a toccare un tasto quanto mai prezioso, mai davvero sfruttato per il suo reale potenziale

PROFESSIONISTI DEL VERDE, QUANTO VALE IL MARKETING...

di Daria Bosio, Presidente A.I.P.V.

Sviluppare strategie per la crescita aziendale sembra essere la sfida del futuro. In un ambiente molto tradizionale, quello dei professionisti del Verde, dove il marketing e la programmazione dello sviluppo aziendale sono lasciati al margine della attività professionale. AIPV crede fortemente nel valore che può fornirci il marketing al fine di migliorare la capacità produttiva, ottimizzare le risorse e incrementare i profitti.



Termini difficili?

Quando si parla di crescita pensiamo a dover investire e in effetti è così: ma su cosa e come?

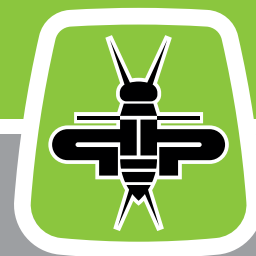
Questi argomenti sono stati affrontati in uno speech nell'ultima giornata della manifestazione MyPlant and Garden che si è tenuta a Milano Fiera Rho il 22, 23 e 24 febbraio.

Nel mezzo di proposte su prodotti, servizi, tecniche, normative abbiamo voluto immergerci per un paio di ore in un tema molto importante e forse poco valutato tra i professionisti del verde

Relatrice la Dott.ssa Paola Aronne, esperta di efficacia commerciale. Ci ha immersi nel contesto epocale in cui viviamo trattando quelli che sono gli elementi critici del nostro tempo: cambiamento dell'economia e dei consumi, evoluzione della concorrenza, marginalità. Parola chiave: **cambiamento**. Un cambiamento che in qualche modo possiamo controllare perché originato da progetti e programmi di sviluppo. Per cambiare bisogna instaurare rapporti basati sulla **fiducia** che è alla base delle relazioni tra le persone.

Un cliente, un collaboratore, un fornitore se delusi dalla vostra relazione difficilmente faranno "affari"





SIAMO SEMPRE CON VOI!

Per rendere il lavoro più semplice e sicuro
in ogni situazione e per ogni esigenza



Cerca il tuo **Rivenditore Specializzato Grillo** troverai la soluzione giusta per il tuo lavoro.



www.grillospa.it
grillo@grillospa.it



con Voi e casualmente la crescita si ferma o peggio diventa decrescita. Per arrivare alla fiducia bisogna compiere un percorso che parte dalla **visibilità**, arriva all'**empatia**, poi alla **confidenza**, prosegue a **credibilità** fino a raggiungere l'autorevolezza. Questa è la teoria ma nella pratica come possiamo fare? E qui entra in gioco il secondo relatore del pomeriggio milanese, il dott. Stefano Turchi, imprenditore digitale, esperto di *Digital marketing* che ci ha aiutato a capire quali strumenti usare per raggiungere l'ambito traguardo dell'autorevolezza. E' stato chiaro fin da subito che nulla è semplice, nulla è facile: è necessario un approccio scientifico, misurabile.

Lo strumento *Digital Marketing* necessita di alcuni passaggi: la prima fase riguarda l'analisi di mercato che ci permette di individuare il nostro target di riferimento attuale o potenziale. In seguito, si elaborano dei test a comprova della corretta individuazione del target, del prodotto e servizio che vogliamo incrementare o consolidare oppure offrire. Infine, si verifica il potenziale effettivo di crescita con l'obiettivo di costruire un **sistema di crescita** adatto al proprio business.

La risposta più veloce ed efficace la fornisce il digital marketing che è uno degli strumenti possibili. Il marketing tradizionale e non messo a sistema si basa spesso solo su azioni (dirette o indirette). Il marketing digitale utilizza solo ed esclusivamente sistemi digitali (non il passaparola, non gli agenti, i distributori, ecc.).

Perché?

Perché è veloce, misurabile, controllabile, ripetibile. Cioè scientifico.

Nulla è lasciato al caso: non si tratta di creatività, originalità, viralità ma dati.

La più alta percentuale di fallimento di un progetto è causata dalla assenza di esigenza di mercato per quel prodotto/servizio seguito a media distanza dalla mancanza di forza economica.

Cosa abbiamo capito alla fine di questo incontro:

- Non esiste crescita senza acquisire e mantenere la fiducia dei clienti
- Il modo per crescere dipende dal mercato e da come evolve
- Conoscere cosa fanno gli altri significa difendere i propri clienti
- Come eseguire un'analisi di fattibilità considerando mercato e competitors

considerando mercato e competitors

- Calcolo della sostenibilità attraverso un piano economico previsionale
- Come testare il mercato

Abbiamo anche capito che lo strumento del Digital marketing non è adatto per chi:

- Per chi pensa che con qualche campagna sui social si possano ottenere risultati concreti e duraturi
- Per chi vuole giocare d'azzardo e compiere investimenti rischiosi nel digital marketing
- Per chi non crede nell'importanza dei dati del business e naviga a vista senza pianificazione
- Per chi vuole trasformare una passione in un business senza tener presente della reale fattibilità

Il Digital Marketing è adatto per:

- Aziende che hanno un sistema di acquisizione tradizionale e vogliono approcciare al digital marketing in maniera cauta e consapevole
- Liberi professionisti che vogliono costruire flussi di clienti più costanti e migliorare il processo di fidelizzazione
- Imprenditori che hanno fatto o stanno facendo digital marketing con risultati mediocri e vogliono capire come ottimizzare i risultati
- Persone che non hanno ancora un'azienda ma un'idea in testa e vogliono conoscere la fattibilità, prima di fare investimenti strutturati.

I professionisti del verde oggi hanno acquisito informazioni importanti e sarà un impegno dell'Associazione proseguire nel solco di una formazione a 360°. Abbiamo bisogno di crescere e abbiamo bisogno di emergere e migliorare.