

MCG



N.257 - AGOSTO/SETTEMBRE 2020 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

ROBOFOX

THE FUTURE IS NOW



ELECTRA 



HYBRID



Scarica il catalogo

Mai fermi, sempre a varcare confini nuovi. La macchina ormai è matura, lievitata nel tempo. Con la batteria a rendere il quadro più fresco. E ad assicurare al mercato orizzonti ancor più ampi

SCUOTITORI SENZA TREGUA

Non ci si è mai fermati. Sempre di corsa lo scuotitore, sempre più delicato e performante. Sempre più leggero, sempre più pratico, sempre più solido. Tante ore garantite, servito il professionista anche più esigente. Grandi macchine, grandi marchi, progressi continui e rapidi. E la marcia è appena agli inizi.

MERCATO A COLORI. Si sale. Risultati buoni, il giusto fermento, margini dietro l'angolo.

«L'ultima stagione», garantisce Thomas Goi, direttore vendite di **Active**, «è stata molto positiva per le regioni del sud Italia in particolar modo Puglia e Calabria, nella media per il Centro Italia, negativa per nord dove non c'è stato prodotto. Complessivamente comunque un'annata buona». «L'anno scorso», evidenzia Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale di **Blue Bird**, «non è sicuramente stato eccezionale per le olive. I raccolti sono stati piuttosto scarsi un po' ovunque e questo si è ovviamente riflesso anche sul mercato delle



INCHIESTA

macchine da raccolta. Le premesse di quest'anno sono invece decisamente positive, soprattutto nelle regioni del centro-nord, prevediamo quindi dei buoni livelli di vendita di macchine da raccolta. Il periodo di lockdown è caduto in una stagione che non è sicuramente quella della raccolta olive, quindi fortunatamente questo settore di mercato non è stato compromesso dalla chiusura».

«Il mercato dei prodotti elettronici sta crescendo velocemente», osserva Dario Zappalà, responsabile marketing di **Brumi**, «sia in termini di interesse da parte del consumatore finale, sia rispetto all'impatto delle soluzioni tecnologiche che aziende come la nostra stanno sviluppando per migliorare le performance ed ottenere macchine sempre più leggere e affidabili. In maniera speculare i prodotti pneumatici continuano a perdere terreno in maniera ormai irreversibile. Le macchine endotermiche mantengono le quote solo nel comparto professionale, ancora ben difeso dai produttori italiani, tedeschi e giapponesi che si impegnano a fornire al mercato soluzioni affidabili e innovative. L'andamento della nostra azienda ricalca fedelmente il trend generale, le nostre quote crescono grazie a prodotti elettronici innovativi e macchine per la raccolta e la preparazione del suolo robuste ed affidabili».

«Per quanto riguarda **Campagnola**», evidenzia il direttore commerciale Vanni Roncagli, «anche quest'anno è stato confermato il trend di crescita nel fatturato rispetto agli esercizi precedenti. Il mercato nazionale ha visto un incremento segnato tuttavia da una forte disparità tra Nord e Sud. Di certo, per quanto concerne il settore olivicolo, la causa di questo divario territoriale si può riscontrare nelle situazioni ambientali e climatiche non favorevoli che hanno caratterizzato l'area settentrionale nella scorsa stagione. Da sottolineare anche la crescita del fatturato di Campagnola nei mercati esteri (+2,6%), che ricoprono oggi un 47% del nostro share. Questa distribuzione tra Nazionale e Internazionale è frutto di un percorso aziendale importante che, grazie all'ampliamento della gamma prodotti e ad un'azione commerciale mirata, ha reso possibile a Campagnola l'accesso a mercati già in essere e l'approccio ad aree nuove. Segnaliamo inoltre l'ottima performance della società spagnola controllata Campagnola Iberica che ha segnato un fatturato record con un incremento del 8,8% rispetto allo scorso anno. Il risultato ottenuto è frutto del buon andamento delle produzioni olivicole nella penisola iberica nonché del consolidamento delle azioni commerciali messe in atto



SALONE DEL GIARDINAGGIO

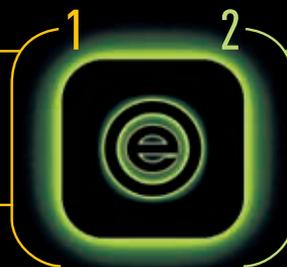
EIMA GREEN. TUTTA LA GAMMA DEL VERDE

Il Salone del "Green", specializzato sulle macchine e attrezzature per il giardinaggio e la manutenzione di parchi, aree verdi e impianti sportivi, costituisce l'anima verde di Eima International.



The Digital Preview

EIMA Digital Preview
11/15 novembre 2020



The Event

44° EIMA BolognaFiere
3/7 febbraio 2021

EIMA 2021
International
A GREAT EIMA, AS USUAL

ESPOSIZIONE INTERNAZIONALE
DI MACCHINE PER L'AGRICOLTURA
E IL GIARDINAGGIO

www.eima.it

Organizzata da

In collaborazione con



Contatti

00159 Roma - Via Venafrò, 5
Tel. (+39) 06.432.981
Fax (+39) 06.4076.370
eima@federunacoma.it

già dal 2017 per favorire lo sviluppo del mercato sudamericano».

«La mancanza di prodotto nel Nord Italia», osserva Gabriele Bernasconi, product manager di **Ibea**, «è stata ben compensata dai valori medi del centro Italia e quelli ottimi del sud. Ci riteniamo positivamente soddisfatti».

«Ci aspettavamo sicuramente una stagione molto più difficile rispetto a quella che al momento si è aperta», la prima fotografia di Sandro Minelli, responsabile commerciale di **Minelli Elettromeccanica**, azienda reggiana di Correggio nata nel 1965, specializzata nella progettazione e produzione di prodotti innovativi per il settore agricolo-industriale, in particolare per la raccolta e la potatura, interamente costruiti in Italia, curando design e performance di ogni singolo dettaglio ed utilizzando le più avanzate tecnologie. «Il nostro mercato», prosegue Minelli, «è all'incirca per il 60% estero, per il quale di timore ce n'era tanto. Invece i nostri grossi distributori hanno riconfermato gli impegni che avevano preso lo scorso anno. In buona sostanza, quindi, siamo in linea con quelle che erano le nostre previsioni».

«Quello degli scuotitori», evidenzia Antonio D'Onofrio, direttore commerciale settore Agri di **Pelenc Italia**, «è uno dei mercati che, per ovvie ragioni, più di tutti risente del fattore climatico. Per questo, il riassunto dell'anno è estremamente legato all'andamento della stagione nei diversi territori; non è possibile quindi fare considerazioni uniformi a tutto il territorio italiano, viste e considerate le enormi differenze che ci sono tra regione e regione e spesso addirittura tra provincia e

provincia. In linea generale possiamo comunque affermare che quello degli scuotitori a batteria è un mercato che sta andando bene, da considerare poi ovviamente le differenze tra il mercato professionale e quello hobbistico».

SALTO DI QUALITÀ. C'è spazio e tempo per far meglio. Sotto tutti i punti di vista. «L'hobbista evoluto ed il professionista», spiega Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «sono proprio il nostro mercato di riferimento, con la sua gamma che comprende scuotitori, abbacchiatori a scoppio ed abbacchiatori a batteria. Gli scuotilive Blue Bird sono strumenti ideali per la raccolta di olive o frutta pendente in genere, come noci, nocciole, mandorle o albicocche. Il sistema utilizzato di agganciare e scuotere il ramo è una garanzia per l'integrità della pianta perché non danneggia le foglie e i germogli. Il potente motore di costruzione italiana Blue Bird è montato su un comodo zaino ergonomico professionale a schienale alto, che massimizza il comfort, oltre a diminuire il peso dell'asta che grava sul braccio dell'operatore. Il gancio vibrante posizionato all'estremità dell'asta permette di scuotere rami ad altezze di parecchi metri e di raggiungere una produttività molto più elevata rispetto ai metodi tradizionali, creando le vibrazioni lontano dal corpo dell'operatore».

«Non esistono limiti all'implementazione tecnologica delle macchine elettroniche», la premessa di Dario Zappalà di **Brumi**, «specie perché strettamente collegate al rapido sviluppo di nuove tecnologie in tema di produzione di batterie agli ioni di litio. Tale processo non è slegato da quello che influenza la macchina, ne è invece traino in quanto a sviluppo di nuovi controller elettronici in grado di ottenere il massimo in termini di potenza erogata, autonomia e opportunità di nuovi utilizzi. Le macchine elettroniche Brumi sono caratterizzate quindi da un costante processo di innovazione tecnologica; il dipartimento tecnico e la produzione sono impegnati nell'obiettivo del miglioramento continuo della macchina, con l'ambizione concreta di realizzare lo strumento per la raccolta delle olive migliore del mercato. Con Zenit36V abbiamo fatto un decisivo passo avanti in questa direzione e abbiamo già in cantiere diverse altre innovazioni che arriveranno nel corso del 2021».

«L'evoluzione del settore elettronico è sotto gli occhi di chiunque. Proprio per questo», spiega Vanni Roncagli di **Campagnola**, «è naturale at-



tendersi continui sviluppi delle macchine e degli attrezzi del comparto elettrico: le batterie migliorano le loro performance, gli ingombri si riducono sempre più, consentendo la realizzazione di strumenti leggeri e maneggevoli, anche e soprattutto nel settore agricolo. Campagnola ha approcciato questa tipologia di prodotti anni fa, scegliendo di investire ingenti risorse al fine di realizzare prodotti elettrici (sia per la raccolta che per la potatura) intuendo le potenzialità di questo innovativo mercato. Da allora questa filosofia di prodotto ha portato risultati importanti: Campagnola oggi vanta una gamma completa, sempre in evoluzione, di abbacchiatori, forbici e potatori alimentati da batterie sia a spalla che plug-in, ossia incorporate nel corpo macchina. Com'è chiaro in questi anni Campagnola, nota per essere una realtà storica nel mondo delle attrezzature pneumatiche, non ha smesso di credere anche in questo ambito. Sono infatti diversi gli upgrade di prodotti rilasciati e nuovi attrezzi immessi sul mercato che si basano anche su questa tecnologia». «La forza grande della nostra azienda è l'esperienza», evidenzia Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, insieme al grosso vantaggio di portare in tutti i nostri prodotti qualche elemento innovativo. Prima di tutto con la qualità dei materiali che vengono utilizzati per la costruzione dei nostri prodotti, naturalmente tutti al 100% made in Italy. Questo ci permette di guadagnare mercato anno dopo anno ed essere sempre un filo avanti rispetto alla concorrenza, testimoniato anche dal fatto che ci sono stati concessi diversi brevetti internazionali legati proprio agli scuotiolive».

«Per quanto riguarda **Pellenc**», sottolinea Antonio D'Onofrio, «è fondamentale sottolineare che parliamo di attrezzature professionali a batteria, pensate quindi per un utilizzo intenso e gravoso; per questo parliamo già adesso di macchine che rispondono ai più alti standard qualitativi e tecnologici. Detto questo, il gruppo Pellenc investe ogni anno somme importanti in ricerca e sviluppo, in modo da assicurare alla propria clientela sempre i più alti standard tecnologici. Sicuramente gli sviluppi saranno rivolti principalmente ad ergonomia, leggerezza e prestazioni».

IL PRODOTTO IDEALE. Macchine per tutte le necessità, per ogni gusto, per ogni uso. Non solo per le olive. Tanti progressi, la batteria come inestimabile valore aggiunto, la produttività sempre più alta. «Per l'uso hobbistico», il suggerimento



di Thomas Goi di **Active**, «consigliamo il nostro modello E 1200, macchina da 12 Volts, molto leggera ma altrettanto performante. Per l'uso professionale consigliamo il nostro nuovo ed innovativo modello E 5000 con motore brushless, tre velocità. Questa macchina è in due versioni, una prima che può essere collegata ad una batteria 12 Volts con convertitore a 48 Volts già incluso nella macchina, una seconda con batteria ioni di litio di ultima generazione da 20 Ah- 800 Watt che garantisce una autonomia di sette ore di lavoro».

«La nostra gamma prevede, nel caso degli scuotitori elettronici, due fasce di prodotto: la tradizionale e ormai collaudatissima linea a 12V e la nuova e innovativa linea 36V. Entrambe», spiega Dario Zappalà di **Brumar**, «costituiscono delle soluzioni professionali alle esigenze di raccolta, ma se dovessi consigliare un prodotto che possa corrispondere alle esigenze dell'hobbista evoluto, di certo proporrei lo SPECIAL700 12V, uno dei prodotti più venduti ed affidabili dell'intera gamma. Utilizzando un prodotto di questo tipo, l'operatore - seppur non professionista - potrebbe contare su un rapporto qualità prezzo difficilmente pareggiabile e soprattutto su una garanzia di addirittura cinque anni sulle parti meccaniche. La nostra punta di diamante, dedicata al professionista esigente, è invece la Zenit 36V; una macchina innovativa da tantissimi punti di vista: dalla capacità di raccolta nettamente migliorata, alla gestione elettronica, fino ai materiali utilizzati e ad un'ergonomia senza pari. Anche in questo

caso la garanzia è estesa fino a 5 anni sulle parti meccaniche».

«Questo tipo di suddivisione per quanto riguarda i prodotti a marchio **Campagnola**», racconta il direttore commerciale Vanni Roncagli, «si applica unicamente nella categoria dei prodotti elettrici. La gamma pneumatica si rivolge esclusivamente ad un pubblico professionale. Di certo possiamo identificare in Holly un ottimo abbacchiature per un impiego in piccole estensioni. Leggero e di facile utilizzo è il perfetto compagno per chi approccia da semiprofessionista al mondo della raccolta. Se si ricercano invece prestazioni di alto livello, senza dubbio indichiamo Alice, storico modello in casa Campagnola, disponibile per la stagione della raccolta 2020 in una versione rivisitata denominata "Premium". Inoltre, per gli amanti del movimento contrapposto non possiamo che consigliare Icarus, il nuovissimo abbacchiature elettrico presentato al pubblico per la stagione corrente. Segnaliamo inoltre il successo che sta avendo Starberry MD1, lo scuotitore elettrico per la raccolta dei mirtili da tavola. Questo attrezzo unico è la novità che abbiamo introdotto nel mercato lo scorso anno e che, grazie alle sue caratteristiche tecniche e prestazioni di raccolta, viene molto apprezzato dai produttori nazionali ed internazionali».

«Per l'hobbista», racconta Gabriele Bernasconi di **Ibea**, «sicuramente il nostro modello Olivarex E 1200 è una macchina più che soddisfacente mentre per il professionista consigliamo il nuovo Oli-

varex E5000 BP con batteria a spalla. Comodo, autonomia che consente una giornata di lavoro, leggerezza assoluta, tre velocità di lavoro sono caratteristiche che ben si sposano con le esigenze di lavoro professionali».

«Sicuramente attrezzature leggere, ergonomiche e con grande produttività. La raccolta delle olive», spiega Antonio D'Onofrio di **Pellenc Italia**, «è un'operazione che non permette perdite di tempo, per questo le macchine dei professionisti devono garantire sempre il massimo dell'efficienza. In questo possiamo senza dubbio affermare che il marchio Pellenc, rivolgendosi nello specifico agli operatori professionisti più esigenti, propone attrezzature che rispecchiano al massimo queste caratteristiche».

SENZA EMERGENZA. Più forte anche del covid-19 il mercato. Opinione comune. «Il settore non ha sofferto», precisa Thomas Goi di **Active**, «anzi è stato molto favorito dal fatto che le persone sono tornate a dedicarsi e ad investire tempo nella cura del verde, dei giardini, delle piante ed anche per il settore della raccolta sarà uguale. Prevediamo dunque scenari molto positivi».

«Il nostro mercato ha sofferto meno di altri durante il periodo del lockdown. Mentre i fatturati collegati al consumo fuori casa e al turismo crollavano», rileva Dario Zappalà di **Brumi**, «l'agricoltura non si è mai fermata e paradossalmente si è pure rafforzata, grazie ad una domanda di prodotto coltivato proveniente dalla grande distribuzione decisamente incrementata. Inoltre, il blocco nei porti delle merci provenienti soprattutto dalla Cina, ha fatto sì che le macchine disponibili sul mercato fossero solo di origine europea, con la conseguenza di un effetto positivo sulle vendite durante e dopo il lockdown. Riteniamo che i prossimi mesi calmieranno sia le perdite del bimestre marzo/aprile che la grande crescita di maggio-giugno, riportando i consumi ai regimi di crescita "standard" ai quali stiamo assistendo negli ultimi quattro anni».

«Il periodo del lockdown», sottolinea Vanni Roncagli di **Campagnola**, «è stato un periodo che ha messo realmente alla prova l'Italia e la rete di aziende che la sostiene. Nel nostro caso possiamo ritenerci tra le realtà fortunate in quanto l'arco di tempo in cui lockdown ha sortito i suoi effetti maggiori è corrisposto alla nostra bassa stagione, determinando un impatto minore rispetto a gran parte delle aziende operanti in altri ambi-



ti. Abbiamo scelto di trascorrere questo periodo in azienda - rispettando, com'è chiaro, tutte le normative allora in vigore - potenziando investimenti e concentrando le nostre attività in importanti progetti di R&D, che permetteranno all'azienda di innovare ulteriormente parte dei prodotti e approdare ad ulteriori nuovi mercati».

«Non ci sono state ripercussioni», evidenzia Gabriele Bernasconi di **Ibea**, «ma solo dinamiche positive. Le persone hanno avuto più tempo e hanno riscoperto la natura ed il vivere con essa. Per questo siamo molto fiduciose anche per il business della raccolta».

«Le ripercussioni saranno importanti visto il lungo periodo di blocco. Fortunatamente», precisa Antonio D'Onofrio di **Pellenc Italia**, «il comparto dell'agricoltura non si è praticamente mai fermato, e le diverse colture hanno necessità di interventi che non possono essere rimandati. La raccolta delle olive è sicuramente una di queste operazioni, e quest'anno a maggior ragione dovrà essere svolta ottimizzando al massimo le tempistiche di lavoro e gli investimenti dedicati. Le attrezzature Pellenc vengono progettate proprio in un'ottica di ottimizzazione di tempi e produttività».

MARGINI DI CRESCITA. C'è tanta strada ancora da percorrere, un sentiero neanche troppo complicato da affrontare. Di spazi ce ne sono in abbondanza. «La meccanizzazione della raccolta», aggiunge Thomas Goi di **Active**, «ha fatto evolvere tutta la filiera e a parere nostro c'è ancora molto da fare sia su chi si affaccia per la prima volta alle macchine sia su chi già ci lavora ma si vuole evolvere».

«Il passaggio epocale verso l'alimentazione fornita dalle batterie al litio», premette Dario Zappalà di **Brumi**, «è la grande opportunità di crescita all'interno di un mercato già ampiamente segmentato e stratificato. La conversione elettronica di migliaia di produttori di olio verso questa tecnologia rappresenta l'obiettivo di mercato al quale ambiscono molte aziende come la nostra. Ci aspettiamo che il mercato continui a crescere quindi, a doppia cifra e ancora per molti anni, dato il numero ancora basso di aziende, rispetto al totale nazionale e internazionale, che hanno già percorso questa strada. Inoltre l'ampliamento del numero di ettari coltivati a ulivi in nord Africa e medio Oriente por-



terà certamente nuova linfa ad un settore in continua crescita».

«Sicuramente», il campo delineato da Gabriele Bernasconi di **Ibea**, «nel settore professionale e nell'utente maturo che ha iniziato con un prodotto base e che ora vuole evolversi».

«Per quanto riguarda il mercato della batteria», rileva Antonio D'Onofrio di **Pellenc Italia**, «i margini di crescita sono ancora oggi principalmente quelli relativi alla "conversione" dei parchi macchina con sistema pneumatico in quelli a batteria; in questo le prove in campo sono ancora uno strumento fondamentale per far percepire immediatamente in modo chiaro tutti i vantaggi dell'utilizzo di questo tipo di attrezzature».

SMS AL RIVENDITORE. E poi c'è lo specialista, l'anello strategico che già tutto ha capito. O quasi. Qualche dettaglio da limare, con la certezza però che lo scuotitore può prendersi ancora un bel po' di mercato. «Il suggerimento sicuramente», sottolinea Thomas Goi di **Active**, «è creare vetrina in modo concreto, pulito ed organizzato nel punto vendita da subito, già da ora, poi investire tempo ed essere disponibili ad effettuare dimostrazioni. Non vendendo il prezzo, ma il servizio».

«Come tutti i prodotti innovativi», sottolinea Dario Zappalà di **Brumi**, «anche i nostri scuotitori elettronici hanno la necessità di essere provati in campo per saggiarne le qualità e i vantaggi rispetto al prodotto tradizionale. Molto spesso il rivenditore non è abituato alle attività di testing e per questo non riesce ad incidere proattivamente sulle scelte del consumatore. Già da diverso tem-

po abbiamo attivato un programma di prove in campo in situ, opportunamente predisposto per aiutare il rivenditore a proporre e descrivere le peculiarità dei nostri prodotti e i vantaggi economici che determinano nell'attività di raccolta». «**Campagnola**», la linea tracciata dal direttore commerciale Vanni Roncagli, «ha scelto di adottare una strategia unica nel mercato degli abbacchiatori elettrici. Si è optato per offrire al rivenditore specializzato un importantissimo vantaggio che non si limita al singolo attrezzo, bensì si estende sull'intera gamma degli abbacchiatori elettrici. Rispetto alla concorrenza infatti, Campagnola offre un sistema di attrezzi modulari, che garantisce al rivenditore un minor investimento iniziale e una gestione del magazzino agile. Nella pratica: il motore, situato nella parte bassa del prodotto e condiviso tra tutti i modelli, può essere applicato a tutte le tipologie di aste (fisse ed estensibili), le quali a loro volta sono compatibili con ben cinque teste differenti».

«Suggerimento allo specialista? Vendere», il piano di Gabriele Bernasconi di **Ibea**, «la disponibilità offerta durante la stagione quando le macchine lavorano e hanno bisogno di assistenza, vendere la disponibilità di parti di ricambio, il servizio offerto. Puntare a prodotti premium invece che sul prezzo, inoltre un punto vendita ben fornito ed organizzato in modo puntuale ed anticipato, piena disponibilità a prove in campo».

«Sicuramente», il suggerimento di Antonio D'Onofrio di **Pellenc Italia**, «quello di dare la possibilità ai propri clienti di effettuare delle prove in campo. Per quanto si possa esser bravi a spiegare le caratteristiche delle attrezzature, niente sostituirà una prova sul territorio, dando le attrezzature in mano agli operatori e facendo percepire fin da subito tutti i vantaggi per utilizzatore e ambiente».

LA MARCIA DELLA BATTERIA. Veloce, pratica, silenziosa. E non solo. Galoppa la batteria. Cambia marcia, va ormai a tutta velocità. Anche se di storia da scrivere ce n'è ancora un bel po'. «Il movimento cresce e crescerà sempre più nel settore della raccolta», conclude Thomas Goi, direttore vendite di **Active**, «la comodità che offre una batteria unita all'autonomia di lavoro offerta sono vantaggi enormi per l'utilizzatore».

«Le nostre soluzioni a batteria», il punto di Dario Zappalà, responsabile marketing di **Brumi**, «progrediscono alla velocità dello stato dell'arte e per questo motivo sono continuamente aggiornate secondo gli standard di ultima generazione».

«La batteria», osserva Vanni Roncagli di **Campagnola**, «va a grandissima velocità, lo sviluppo tecnologico che stanno avendo componenti elettronici e le batterie stesse porteranno il mercato a svilupparsi sempre più».

«L'evoluzione c'è ed è rapida», assicura Gabriele Bernasconi, product manager di **Ibea**, «per questo abbiamo investito molto nel nuovo Olivarex E 5000 BP che già si sta facendo strada in tutta Italia tramite dimostrazioni sul campo con il demo tour in corso. L'apprezzamento del prodotto è stato incredibile».

«**Pellenc**», conclude Antonio D'Onofrio, direttore commerciale del settore AGRI della filiale italiana della casa francese, «è specializzata in attrezzature a batteria e si occupa esclusivamente di questa tipologia di macchine; per questo può vantare un'esperienza e un know-how assolutamente unici sul mercato. Fino a pochi anni fa quello della batteria era visto come un mercato "del futuro", mentre oggi è sicuramente siamo nel pieno fermento di questo mercato. C'è una crescente sensibilità verso argomenti come la sostenibilità ambientale, l'ergonomia e il benessere degli operatori, e in questo le attrezzature a batteria risultano sicuramente essere dei passi avanti enormi rispetto ai tradizionali motori a scoppio o compressor». Ora sotto con la raccolta.



BRUMI

**Zenit 36V, la macchina decisa dai professionisti
Due velocità, posizione di raccolta sempre ottimale**

Dall'ascolto continuo dei professionisti del settore, nasce Brumi Zenit 36V. Un concentrato di innovazione e di migliorie che segna una nuova stagione per le macchine d'ausilio alla raccolta. L'inedita potenza e l'efficacia fanno il paio con un confort senza precedenti, frutto della massima attenzione a piccoli e grandi dettagli. Il celebre motore elettronico brushless Brumi da 800W è reso ancora più efficiente dalla nuova scheda elettronica tropicalizzata, che guida il movimento a bracci contrapposti delle astine in carbonio da 5 mm, con speciali "shock absorbers" per attenuare l'impatto con le fronde. Le due velocità consentono una regolazione ottimale della potenza a seconda delle necessità e delle cultivar. E poi ancora il pratico serraggio "fast block", l'asta con antirrotazione in 100% carbonio da 40 mm e la confortevole impugnatura "light handling", per una posizione di raccolta sempre ottimale e bilanciata in tutte le condizioni di lavoro.



TEKNA

**Vibrotek TK 6000, il trionfo di robustezza e potenza
Motore al massimo, ottimo anche per i frutti più difficili**



L'abbacchiatore per olive Vibrotek TK 6000 è lo scuotitore della gamma Vibrotek di Tekna con potenza di scuotimento e affidabilità. L'abbacchiatore per olive Vibrotek TK 6000 è uno scuotitore di rami per provocare il distacco quindi la raccolta non solo di olive, ma anche di mandorle, pistacchi, noci e non solo. È una macchina ad uso professionale che si distingue per robustezza e potenza di scuotimento per operare con estrema affidabilità in tutte quelle condizioni intensive e gravose di raccolta. È costituito da un robusto riduttore meccanico in lega d'alluminio con ingranaggi a bagno d'olio ed è equipaggiato con un potente motore a due tempi made in Italy da 53 cc di cilindrata necessari ad ottenere ben 60 mm di corsa di scuotimento dei rami, distaccando anche le qualità di frutto più difficili. Nella gamma Tekna anche Vibrotek 5000, leggero e dall'alta produttività.

BLUE BIRD

**Tirreno 4000-36V, tutto parte dall'intelligenza
Assoluta la libertà di movimento**

Il modello Tirreno 4000-36V è la macchina di punta della gamma di abbacchiatori Blue Bird. Dotato di un potente motore da 700 W di produzione svizzera, l'abbacchiatore Tirreno può sfruttare fino in fondo la carica della batteria a cui viene collegato senza perdere un minimo di frequenza grazie alla gestione intelligente data dalla centralina elettronica inclusa. Tutta questa qualità costruttiva è racchiusa in una macchina che pesa solamente 2600 grammi, pur avendo delle dimensioni che permettono di raggiungere oltre 5 metri di altezza. Il movimento delle 10 astine in carbonio-kevlar punta alla massima resa di raccolta, pur essendo estremamente rispettoso della pianta. Il cavo da 15 metri in dotazione permette una grande libertà di movimento e la forma particolarmente compatta del motore fa sì che la macchina riesca a penetrare facilmente fra i rami della pianta. Il prodotto è made in Italy e di ultima generazione, pensato e progettato per una ottima resa lavorativa.



FERRARI GROUP

Idrovita, per il giusto benessere delle piante
Riduce il consumo d'acqua, ossigena il terreno

Idrovita di Ferrari Group è un polimero idroretentore innovativo, senza sodio, biodegradabile, registrato e certificato per l'utilizzo in floricultura. È studiato per ridurre il consumo d'acqua, regolare l'alimentazione idrica e ossigenare il terreno apportando il giusto benessere delle piante.

Idrovita è in grado di assorbire acqua fino a cento volte il suo peso, garantisce la giusta umidità del terreno fino a venti giorni, previene danni provocati da annaffiature troppo frequenti o troppo scarse. Inoltre è in grado di assorbire sia l'acqua piovana che la rugiada notturna, rendendo così possibile un ulteriore risparmio idrico ed economico. Adatto a qualsiasi tipo di pianta, sia da interno che da esterno e la sua durata nel terreno è di circa quattro anni. Non contiene acrilammide. Non è tossico né per le piante né per l'uomo e non inquina. Idrovita è un prodotto made in Italy.



BRUMI

Serie Pro, anello di congiunzione fra passato e futuro
Il massimo risultato col minimo sforzo

Grandi novità in casa Brumi. La storica casa catanese, 65 anni di attività, continua ad innovare i prodotti a catalogo. Anche le motozappe, infatti, autentico fiore all'occhiello di Brumi, sono state interessate da una riorganizzazione e da un perfezionamento continuo delle prestazioni. In particolare la Serie Pro 3+1, top di gamma, ripropone in toto i fasti "Simplex". L'albero di trasmissione indistruttibile, testato in diverse fasi di produzione, progettato per garantire la massima resistenza alla torsione e realizzato in acciaio di qualità elevatissima, temprato ad induzione e munito di giunti efficienti, resistenti e sempre ben lubrificati perché in bagno d'olio continuo. Estremamente robusta, affidabile e ben bilanciata, la Serie Pro è dotata di tre marce avanti più retromarcia e consente di fresare qualunque terreno con facilità e davvero con il minimo sforzo. I motori diesel di elevata potenza, poi, conferiscono alla macchina una forza davvero inarrestabile.



SABRE ITALIA

Prof 6 Hydro ZR EX40ES, il biotrituratore dalle spalle larghe
Potenza allo stato puro. E la solita tempra di Eliet

Il biotrituratore Prof 6 Hydro ZR EX40ES Subaru prodotto da Eliet e distribuito da Sabre Italia ha diametro massimo macinabile di 100 mm, produzione 4 m³/h, 48.000 tagli al minuto, larghezza di taglio di 470 mm, rotore a 24 lame HSS, trasmissione al rotore con doppia cinghia a V a tensione costante, alimentatore idraulico a rullo da 150 mm di diametro, velocità di avanzamento di 20 metri al minuto. Comandato da pompa idraulica azionata da cinghia a V, turbina soffiante da 325 mm, tubo di mandata da 125 mm di diametro indirizzabile a 280°, altezza di scarico cippato da 1800 mm, bocca da 560x560 mm alta da terra 1000 mm, ragione tramite un motore idraulico per ciascuna ruota anteriore, velocità avanti e retro da 0 a 0,3 km/h, avviamento elettrico, contatore, contagiri, ruote anteriori tractor 16x6.50-8, ruote posteriori 300x4.00-4, serbatoio carburante da 12 litri, telaio in acciaio da 3 mm.

