

Il calo della produzione dell'olio italiano ha frenato il mercato, per il resto forte di notevoli picchi di innovazione e margini entro cui muoversi potenzialmente sconfinati. Adesso serve la schiarita

SCUOTITORI, QUANTI SOSPIRI

Non c'è freno per gli scuotitori. Produzione in tutte le salse, sempre più agili e con macchine sempre più pulite. Versioni varie, tanti modelli, diverse esigenze. Sempre più rara la raccolta manuale, sempre più leggera e le macchine. Per le olive e le nocchie, ma non solo. Offerta chiara, ampia, profonda. Mercato però non certo agevole, intaccato dalle grandi variabili, segnato l'anno scorso da numeri che certo non hanno premiato l'orgogliosa produzione italiana di olive.

IL QUADRO. L'olio s'è fatto desiderare. Ai minimi la produzione in Italia, con 175 mila tonnellate, calo del 59% su base annua. A indicare il calo produttivo 2018 sono le ultime stime dell'Istituto di servizi per il mercato agricolo alimentare (Ismea). Dall'analisi emerge che «sono state le regioni del Sud quelle che hanno risentito maggiormente della scure produttiva a partire dalla Puglia per la quale si stima una riduzione del 65%. Un calo produttivo che ha riguardato anche la Calabria, la Sicilia e quasi tutte le altre



regioni centro-meridionali». Situazione migliore nel Centro-Nord con la ripresa di Toscana, Umbria e Liguria uniti a quelli delle altre regioni del settentrione. È calcolata invece, secondo stime del Consiglio oleicolo internazionale (Coi) sotto la soglia dei tre milioni di tonnellate la produzione mondiale 2018, in flessione del 7% sull'anno precedente. Gli analisti hanno segnalato in particolare come i volumi, a livello globale, siano sostenuti da una produzione spagnola particolarmente abbondante e decisamente superiore alle previsioni fatte prima dell'inizio della raccolta. Le stime di Madrid pubblicate dalla Commissione Ue, indicano «quantità che sfiorano 1,8 milioni di tonnellate, con un incremento del 42,5% sul 2017». Flessioni per gli altri Paesi produttori fra Grecia (185 mila tonnellate, con un calo del 47% rispetto al 2017), Tunisia con 120 mila tonnellate, Turchia con 165 mila, ed una flessione del 37%. Bisogna alzare la testa adesso, anche se l'operazione non è per niente semplice. Almeno se manca la materia prima.

«La stagione 2018», spiega Thomas Goi, direttore vendite di **Active**, «non è stata brillantissima per l'Italia. La produzione c'è stata solo nel nord, siamo sicuri però vista la fioritura sarà una buona stagione la prossima ed in tutto il Paese».

«Il 2018», evidenzia Michele Spallino, dell'ufficio marketing di **Agris-Brumi**, «non è stato un anno positivo per la raccolta delle olive in Italia: gli eventi atmosferici eccezionali e la corrispondenza con l'anno di cosiddetta "scarica" non ci hanno consentito grandi risultati di vendita. Fortunatamente l'estero ha controbilanciato le mancate vendite nazionali e ci ha consentito complessivamente di guadagnare posizioni di mercato, soprattutto in Turchia e Spagna. Il 2019 sembra essere contraddistinto da auspici migliori, la fioritura appare rigogliosa e di pari passo anche la programmazione delle vendite sta seguendo un iter più che positivo, sia in Italia che in tutte le altre nazioni nelle quali siamo presenti attraverso i nostri partner distributori».

«Il mercato dello scuotiolive», la prima considerazione di Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale di **Blue Bird**, «è ovviamente legato a doppio filo alla resa degli uliveti. L'anno scorso la resa è stata limitata, quindi anche il mercato degli scuotiolive non ha vissuto un momento particolarmente brillante. Tuttavia, le previsioni di raccolta per la stagione in arrivo sono positive, quindi ci aspettiamo una decisa accelerazione del merca-



to nei mesi a venire».

«Il 2018», spiega Rosalba Surico, dell'ufficio commerciale di **Ibea**, «ha diviso l'Italia in due: il nord con una buona raccolta e il sud con una raccolta molto inferiore all'anno prima. Le previsioni per il 2019 sembrano essere buone tranne per la Puglia che, come tutti sanno, è stata tartassata dalla xilella. Un problema ancora irrisolto che sta ammazzando centinaia di ulivi secolari e nel breve termine non avrà grossi cambiamenti». «Il mercato degli agevolatori di raccolta», la prima fotografia di Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «ha come caratteristica principale quello di avere un gran numero di competitor. Tra questi moltissimi sono quelli che si rivolgono ad una clientela hobbistica o comunque non professionale. La capacità del rivenditore deve essere quella di avere ben chiare le esigenze di chi si appresta ad effettuare l'acquisto, in modo da individuare l'offerta più adeguata al proprio contesto di lavoro. Per quanto riguarda Pellenc, il nostro focus è mirato agli utilizzatori professionali e semiprofessionali, che cercano una grande resa del cogliolive,

e un'ergonomia assoluta viste le tempistiche di lavoro che spesso sono prolungate».

COME È CAMBIATO IL MERCATO. Meglio prepararsi, essere attenti anche ai dettagli, rendere le gamme articolate e piene di plus. Vietato restare fermi, significherebbe restare indietro. Gli scuotilive hanno tante sfaccettature adesso. Con un peso continuamente al ribasso, macchine leggere e silenziose, pratiche e snelle. Per ogni tipo di lavoro, anche i più complicati.

«Il mercato è in continua evoluzione e come negli altri settori», prosegue Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «la batteria sta conquistando quote sempre maggiori. Grazie alla maggiore segmentazione dei prodotti, è ormai possibile trovare delle macchine adatte a tutte le esigenze, dal privato al professionista. Blue Bird ha intercettato questo bisogno del mercato e ha quindi affiancato alla sua tradizionale gamma di scuotilive a gancio, apprezzati soprattutto nel mercato professionale, anche una gamma completa di abbacchiatori elettrici a batteria, che include modelli che possono rispondere alle esigenze più svariate». «Il mercato degli scuotitori», sottolinea Michele Spallino di **Agris-Brumi**, «si è evoluto in maniera abbastanza veloce, virando definitivamente verso i prodotti elettronici alimentati con batterie al litio. I prodotti pneumatici lasciano finalmente il posto a fonti di energia più innovative, sicure e prestanti oltre che certamente più economiche,

capaci di fornire la giusta comodità all'operatore ora libero da vincoli e cablaggi. Questo passaggio, che potremmo definire epocale specie in alcune aree della Puglia e della Sicilia, costituisce la grande inversione di tendenza dell'intero mercato olivicolo, oggi finalmente ecologico e sostenibile anche nella fase di raccolta».

«La velocità della raccolta delle olive e dei suoi metodi è molto cambiata. Mentre in passato», il parallelo di Rosalba Surico di **Ibea**, «c'era una meccanizzazione solo per i grandi appezzamenti e con macchine per lo più a scoppio, ora anche chi ha un piccolo appezzamento cerca di agevolare la propria raccolta e con macchine sempre più leggere, facili da usare prediligendo la batteria».

«Il mercato è cambiato ad una velocità elevata», la radiografia di Thomas Goi di **Active**, «la meccanizzazione ha raggiunto un po' tutto le aree della nazione e la clientela è, giustamente, molto esigente ed informata».

«Il mercato, in special modo quello della batteria, si evolve in modo sicuramente molto rapido. Questo soprattutto», racconta Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «grazie al grande numero di competitor presenti. Chiaramente, essendo legato in modo diretto all'andamento climatico, ogni stagione ha numeri a se stanti, con caratteristiche che variano di anno in anno. Oggi, l'evoluzione delle attrezzature è sicuramente mirata a minimizzare pesi e ingombri senza sacrificare in alcun modo potenza e resa. Pellenc si muove per questo, lavorando a stretto contatto con gli utilizzatori professionisti, in modo da recepirne le esigenze più specifiche».

PRATICO È MEGLIO. La semplicità prima di tutto. Normale sia così. Produttori e distributori sono andati in quella direzione, raccogliendo la voce dei professionisti ed utilizzatori vari. Sposando il criterio della qualità costruttiva unita alla leggerezza, con una tecnologia al massimo in un contesto comunque parecchio intuitivo. Dove tutto viene facile. «Il nostro prodotto», osserva Michele Spallino di **Agris-Brumi**, «è stato progettato per mantene-





re un peso molto ridotto e un numero di battute che consenta una raccolta pratica e veloce. Tutto ciò si traduce in un livello tecnologico e di ergonomia quasi allo stato dell'arte. Malgrado ciò e grazie all'innovazione continua delle componenti elettroniche che determinano alcune nuove funzionalità, riusciamo sempre ad aggiornare alcune features interessanti per i nostri clienti. Entro il 2020 la nostra macchina elettronica potrà contare su materiali e componenti che poco avranno da invidiare a mercati di più alto valore come quello dell'automotive».

«In tutti i settori», la premessa di Rosalba Surico di **Ibea**, «la praticità e il comfort di utilizzo stanno diventando il must. Quindi anche qui diventa sempre più importante. Il peso poi, sia per l'utilizzatore professionista che per l'hobbista evoluto è determinante».

«È fondamentale», spiega Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «garantire all'utilizzatore un mix ideale tra ergonomia e prestazioni. Pellenc, con la gamma di agevolatori di raccolta Olivion, punta su una leggerezza e una semplicità di utilizzo assolute; inoltre, offre la possibilità di lavorare sia con una batteria Pellenc spalleggiata, garantendo in questo modo il massimo della libertà di movimento, sia collegando, tramite un apposito convertitore, l'agevolatore di raccolta ad una tradizionale batteria da trattore. In questo modo gli operatori possono sempre scegliere la soluzione ideale in base alle diverse esigenze di lavoro. Sicuramente gli sviluppi futuri saranno ancora incentrati su pesi ridotti e leggerezza,

in modo da non gravare sugli operatori anche durante utilizzi prolungati».

«Sono stati raggiunti ottimi livelli. La nostra gamma Olivator ad esempio», precisa Thomas Goi di **Active**, «è tra le più leggere del mercato e praticamente senza vibrazioni per l'operatore offrendo una resa elevatissima. Tutto grazie ad un brevetto sul funzionamento delle macchine che ci ha permesso di alleggerire il prodotto di circa 1,5 kg rispetto ai nostri concorrenti. E siamo già pronti ad evolvere nuovamente il prodotto perché crediamo che si possano raggiungere livelli ancora più alti».

PRODOTTO IDEALE. Hobbisti e professionisti. Più o meno esigenti. Lo scuotitore di oggi ha abituato tutti piuttosto bene, con standard spesso elevati e rendimento sempre alto. Dettagli a far la differenza, la forza della batteria a far cambiare marcia al settore intero, la tradizione che si fonde con l'innovazione. Il risultato è un bel mix, concentrato di affidabilità e velocità sul campo. Proprio come dev'essere per lavori spesso intensivi e su grandi superfici. Col margine di errore ridotto al minimo e pochi compromessi, se non nessuno. «Certamente gli scuotitori elettronici», la premessa di Michele Spallino di **Agris-Brumi**, «costituiscono la scelta migliore per entrambi i target, in quanto propongono grande facilità di applicazione ad un costo tutto sommato contenuto e facilmente ammortizzabile. La batteria al litio, dato il suo costo ancora non proprio alla portata di tutti, è la scelta preferita e quasi esclu-

INCHIESTA

siva del professionista; malgrado ciò anche il pubblico domestico più "esigente" si comincia ad avvicinare a questo tipo di tecnologia».

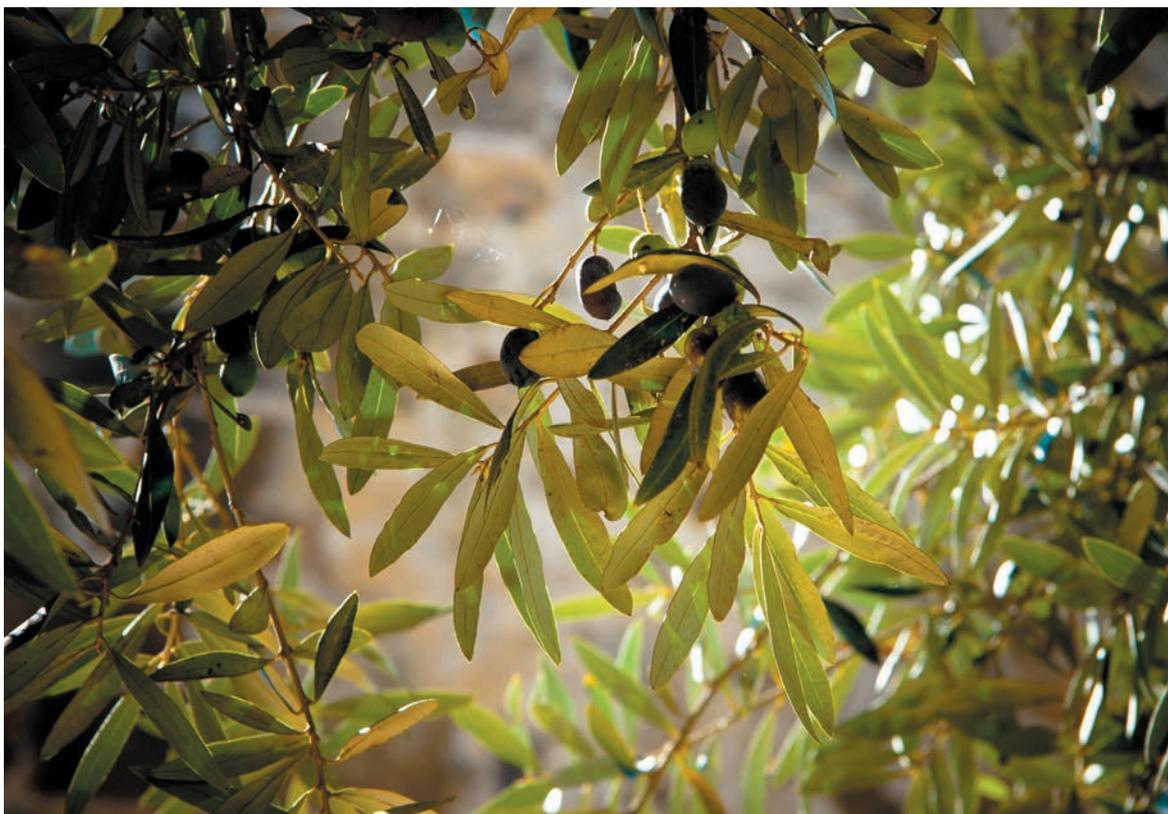
«Notiamo che sia l'hobbista evoluto che il professionista», evidenzia Thomas Goi di **Active**, «si stanno orientando verso gli agevolatori alimentati da una batteria al litio da portare a zaino, per praticità e comodità».

«L'hobbista evoluto e il professionista guardano al peso ridotto, all'autonomia e al comfort, oltre che al rispetto della pianta. Tutto questo», spiega Rosalba Surico di **Ibea**, «viene assicurato con una macchina a batteria, meglio ancora se a zaino per distribuire bene il peso sulle spalle e poter così lavorare in comfort totale».

«Pellenc ha un target di riferimento ben preciso», il punto di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «per tutta quanta la propria gamma di attrezzature a batteria, ovvero quello dei professionisti e dei semi-professionisti. In quanto tali, questi hanno esigenze e necessità ben precise, dovendo coniugare al meglio prestazioni, resa delle attrezzature e salvaguardando il benessere degli operatori. Pellenc per questo investe ogni alto in ambito di ricerca e sviluppo, proponendo attrezzature ad alte prestazioni, con ingombri e pesi al minimo, senza emissioni di gas scarico,

salvaguardando operatori, ambiente e senza in alcun modo andare ad inficiare le prestazioni. Gli agevolatori di raccolta Olivion, disponibili sia in versione fissa che su asta, assicurano una massima resa, nel totale rispetto di ambiente ed utilizzatore».

«Senza rinunciare alla qualità di un prodotto che deve essere sempre performante e alla sapienza costruttiva italiana», evidenzia Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «la nuova gamma di abbacchiatori si sviluppa dai modelli Ionio, di costo contenuto e adatti all'utilizzo hobbistico, fino ai modelli Tirreno, prettamente professionali e dotati anche di centralina di comando che mantiene la frequenza di battuta inalterata al calare della carica della batteria. Queste caratteristiche sono sicuramente fondamentali per l'utilizzo più intensivo. Il comfort di utilizzo è sempre più importante nella scelta del prodotto, per questo Blue Bird come altri costruttori fa di tutto per venire incontro alle esigenze dell'utilizzatore scegliendo materiali resistenti ma estremamente leggeri, studiando forme compatte del motore per una più facile penetrazione fra i rami, includendo cavi di grande lunghezza che consentono una buona libertà di movimento, limitando al massimo le vibrazioni e la rumorosità trasmesse all'operatore».



VARIABILE PREZZO. Qualità da una parte, scontrino dall'altro. Giusto non scendere al livello del prezzo, rimanere più in alto, guardare ai plus costruttivi e di rendimento piuttosto che alla spesa. Un investimento alla fine, bello e buono perché la macchina è fatta per durare nel tempo e per operare anche per otto ore al giorno. Fiere le aziende nel rivendicare plus e alti parametri, non fosse altro perché gli scuotitori significano maggior resa e quindi maggior produttività. Lavoro che rende bene, nel rapporto fra risultato e tempo impiegato. In un quadro così operoso, così strategico, tanto importante il prezzo non può essere una discriminante così sensibile. Almeno non quanto accade per altri prodotti. Con tutte le eccezioni del caso.

«La variabile del prezzo», osserva Thomas Goi di **Active**, «incide sui prodotti poveri, senza contenuti tecnologici. In prodotti qualificati e ricchi come i nostri sono gli argomenti a fare la differenza».

«L'incidenza del prezzo è davvero minima», sostiene Michele Spallino di **Agris-Brumi**, «se la scelta è compiuta da un professionista che basa la propria opzione sull'affidabilità e la capacità di raccolta della macchina. La scelta di uno strumento di lavoro professionale è compiuta sempre alla luce di considerazioni che, nella stragrande maggioranza dei casi, ha a che fare più con le peculiarità tecniche che economiche».

«La variabile del prezzo incide tanto ed incide poco. Mi spiego. Nel settore scuotitori», chiarisce Rosalba Surico di **Ibea**, «ci sono prodotti molto costosi che hanno diversi plus apprezzati dall'utilizzatore finale che per questo li acquista e coi sono prodotti a basso prezzo indirizzati ad un utilizzatore che ha un piccolo appezzamento ed è passato dalla raccolta manuale allo scuotitore già facendo, a parer suo, un salto di qualità. Tutti e due questi prodotti hanno una domanda ed una offerta: nel mercato c'è spazio per tutti».

«Il prezzo», il quadro di Marco Guarino di **Pelenc Italia**, «è sicuramente una delle variabili principali, ma nei casi di utilizzi realmente in-



tensi, non è sicuramente l'aspetto primario da valutare. Ergonomia e prestazioni diventano, nel caso dei professionisti, gli elementi principali; anche in questo caso torniamo a parlare dell'importanza di valutare al meglio in fase di acquisto, anche grazie all'aiuto del Rivenditore, il tipo di attrezzatura più adatta alle esigenze. Tentare di utilizzare attrezzature non professionali per far fronte ad utilizzi intensi, può essere spesso molto controproducente».

MARGINI DI CRESCITA. Più strade da imboccare, ma anche un solo traguardo. Quello del miglior lavoro possibile. Scontati i margini di manovra così come quelli di crescita, con le aziende al lavoro per salire ulteriormente di livello e come sempre proporre un'offerta che sappia garantire la miglior copertura di ogni tipo di esigenza da parte dell'utilizzatore finale.

«Per quanto ci riguarda», rileva Michele Spallino di **Agris-Brumi**, «siamo fortemente orientati verso due sacche di consumatori obiettivo molto precise. La prima è costituita dai cosiddetti "clienti di prima generazione", ovvero quelli che hanno approcciato in primis al mercato degli scuotitori elettronici, ma approcciando i prodotti di fascia bassa dai quali sono ormai delusi in quanto a prestazioni specifiche. Della seconda fanno parte gli "pneumatici", cioè tutti quei clienti (e ce ne sono davvero moltissimi) ormai illuminati circa la qualità superiore del prodotto elettronico rispetto a quello utilizzato mediante compressore».

«Il mercato crescerà in tutti e due i macro-seg-

menti. Le esigenze sono diverse, le tasche pure. Le aziende», assicura Rosalba Surico di **Ibea**, «coglieranno queste opportunità e le svilupperanno. Ognuno poi fra azienda, rivenditore e utilizzatore sposterà la sua filosofia».

«I margini di crescita», rileva Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «sono legati allo sviluppo delle attrezzature e al continuo incremento del mercato della batteria, legato ovviamente ai numerosi benefici apportati da questa tecnologia, e da un crescente sentimento verso il tema della sostenibilità ambientale».

SMS AL RIVENDITORE. Competenza, prima di tutto. Profondità. Consulenze complete e soprattutto suggerimenti che portino il cliente verso la macchina che più di ogni altra aderisce alle sue necessità. Vecchia regola del mercato e del perfetto venditore, sottintendendo però la necessaria (quindi completa) cultura del prodotto e gli strumenti per spiegare al meglio la macchina così come tutti i suoi valori aggiunti. Passaggio strategico più che mai in un mercato come questo.

«La nostra esperienza», dichiara Michele Spallino di **Agris-Brumi**, ci insegna che il rivenditore istruito e formato circa le peculiarità dei suoi prodotti è l'unico in grado di ottenere un atteggiamento attivo nei confronti del suo stesso mercato. La formazione tecnica professionale è quindi alla base di ogni successo di vendita, sia nel

contesto dell'azienda produttrice che in quello del reseller».

«Il consiglio che darei al rivenditore è di differenziarsi. Vendere un prodotto che ti qualifica», spiega Rosalba Surico di **Ibea**, «che ti differenzia rispetto alla moltitudine. Se vendi un prodotto che ha una propria identità, dei plus, che non ha una distribuzione capillare hai più chance di guadagno. A chi interessa vendere un prodotto, magari molto richiesto ma che è anche molto presente sul mercato? Diventa così una "guerra tra poveri" dove il prezzo diventa la variabile discriminante. E il margine del rivenditore per "catturare" l'ordine continua a scendere».

«Non bisogna fermarsi ad offrire il prodotto», il suggerimento di Thomas Goi di **Active**, «ma farlo provare, tramettere emozione, altrimenti gioco forza vince internet».

«Il consiglio», il quadro di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è sicuramente quello di conoscere al meglio quello che il mercato offre, in modo da saper rispondere in modo esaustivo alle richieste del cliente, aiutandolo a scegliere quello che fa maggiormente al suo caso. Altro aspetto sul quale Pellenc ha sempre puntato moltissimo è quello del servizio post vendita. Pellenc Italia ha una rete vendita strutturata e selezionata, in modo da offrire il massimo al cliente non solo in fase di acquisto, ma anche e soprattutto durante il post vendita. Per farlo, ogni anno sono numerosi



i corsi di aggiornamento tenuti direttamente dai tecnici Pellenc, per formare al meglio la rete di vendita, offrendo realmente un servizio completo, rapido e professionale».

FATTORE BATTERIA. Passi svelti. Veloci. Anche con gli scuotitori. La batteria va, non ancora alla velocità della luce ma già piuttosto spedita. Col traino di altri prodotti, con una pulizia di fondo che non può non essere un fattore, con una curiosità che spesso e volentieri viene soddisfatta dai fatti. Dalla produzione concreta, dai numeri e da tanto altro. Passi da muovere, ma tanti altri già mossi. Con un quadro davanti assolutamente roseo e piuttosto sgombro per poterne intuire crescite a tutti i livelli.

«In Italia siamo al momento siamo intorno a percentuali abbastanza basse, che potremmo stimare intorno al 25%, in Spagna siamo ben oltre il 60%. Il futuro», la certezza di Michele Spallino, dell'ufficio marketing di **Agris-Brumi**, «ci riserverà sicuramente una crescita molto importante, ma non crediamo nel brevissimo termine; il prezzo del litio infatti non tenderà a decrescere nel giro di quattro-cinque anni ancora per effetto di una domanda sempre crescente e una disponibilità non infinità».

«La batteria», sostiene Rosalba Surico di **Ibea**, «ha già una penetrazione importante. I grandi numeri si fanno con queste macchine e sempre di più diventerà determinante».

«In rampa di lancio la batteria», conferma Thomas Goi, direttore vendite di **Active**.

«La batteria fino a pochi anni fa», racconta Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «veniva considerato il mercato del futuro. Adesso possiamo dire che è anche quello del presente. Nonostante ci siano, soprattutto in alcune zone, alcune "sacche di resistenza", dovute a molteplici motivazioni, la batteria oggi rappresenta una realtà ormai consolidata. Sicuramente ancora è un mercato che si sta sviluppando in modo costante e che deve esprimere al massimo tutte le sue potenzialità; sta comunque cambiando la percezione del cliente, che inizialmente era diffidente riguardo alla novità della tecnologia della batteria, e sta cambiando la generale attenzione verso i temi dell'ergonomia, del benessere degli operatori e della sostenibilità ambientale. Pellenc può vantare il fatto di essere un precursore assoluto di questa tecnologia, essendo stato il primo ad utilizza-



re la tecnologia degli ioni di litio applicata sulle attrezzature per agricoltura e manutenzione del verde. La sfida sarà mantenere lo status di leader tecnologico, nonché quello di punto di riferimento di mercato». Posizioni chiare, tendenze scritte, proiezioni da definire ma piuttosto evidenti. Hanno tanto da dire gli scuotitori, in un mercato non proprio semplicissimo ma potenzialmente molto ricettivo. Con una tecnologia sempre più facile anche da sposare, con un peso che va sempre più riducendosi, con macchina continuamente più efficienti e precise. Capaci di sopportare ogni tipo di lavoro così come di abbracciare con delicatezza anche l'hobbista evoluto. Fondamentale l'arma della qualità, quella che fra gli uliveti e non solo deve fare la differenza. Con la batteria sempre più pronta a recitare un ruolo sempre più importante e sempre più dominante. Col prezzo per una volta a farsi da parte, anche se in agguato giorno e notte. Storia nota, ma le macchine serie hanno un valore. E bisogna rispettarlo. Ne va della produzione, delle ore sul campo, di fatica e sudore. Gli ingredienti di sempre, più forti di tutto.

PELENC

Olivion è il giusto mix fra prestazioni, resa ed ergonomia
Massimo rispetto per la pianta. Ed emissioni zero

L'agevolatore di raccolta Olivion, disponibile nelle varianti ad asta fissa e telescopica, rappresenta un mix ideale tra prestazioni, resa ed ergonomia. Mosso dal motore brushless, progettato e realizzato direttamente da Pellenc in modo da garantire dimensioni e pesi ridotti, con il massimo delle prestazioni, Olivion può essere alimentato sia dalle batterie agli ioni di litio Pellenc sia, attraverso l'utilizzo di un apposito convertitore, dalle tradizionali batterie da 12V. Così gli utilizzatori possono sempre scegliere la soluzione migliore in base alle proprie esigenze. Olivion lavora in totale assenza di emissioni di gas di scarico. Grazie alle dita del pettine in fibra di carbonio e ad un movimento specifico, Olivion di Pellenc permette di lavorare senza andare a danneggiare la pianta.



BRUMI

Ghibli, potere all'innovazione
Quattro versioni, col massimo del silenzio

Ghibli, ovvero scirocco: il vento del sud che dal continente africano giunge in Europa con la sua inconfondibile brezza calda. Sud come Sicilia, Catania per la precisione, e il Ghibli è il top di gamma tra gli scuotitori elettronici professionali Brumi, con l'impeto caldo di un prodotto tra i più innovativi sul mercato che, più di qualsiasi brezza, scuote i rami degli ulivi di mezza Europa. Condensato di qualità meccanica, di tecnica e ricerca, il Ghibli propone il nuovo cinematismo a due bielle targato Brumi che rende la macchina ancora più silenziosa e ne ottimizza la sincronia delle astine per una raccolta ancora più energica ed efficace.

Il movimento del pettine vibrante, a "bracci paralleli", consente ingenti quantità di raccolta senza danneggiare i frutti ed i nuovi germogli della pianta. La macchina è dotata di asta in carbonio, per ridurre ulteriormente il peso complessivo (solo 2,4 kg) e assorbire ancor più le vibrazioni per massimizzare il comfort dell'utente professionale. Ghibli è disponibile in quattro versioni, nelle combinazioni con o senza asta telescopica e a una o due velocità.



BLUE BIRD

Tirreno 4000-36V, la vera punta di diamante
Grande libertà di movimento, anche fra i rami più nascosti

Il modello Tirreno 4000-36V è la macchina di punta della nuova 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 cinque metri di altezza. Infatti, l'asta telescopica raggiunge i tre metri di lunghezza, ai quali può essere aggiunto un ulteriore metro grazie alla prolunga fornita di serie, per gestire anche le piante più alte. Il movimento delle dieci 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.



TEKNA

**TK 5000, produttivo e anche molto leggero
La gamma Vibrotek ha il suo asso nella manica**

TK 5000 è lo scuotitore per olive della gamma Vibrotek leggero e affidabile, per provocare il distacco e quindi la raccolta non solo di olive ma anche di mandorle, pistacchi, noci. Vibrotek TK 5000 è una macchina ad uso professionale che grazie alla sua maneggevolezza e potenza permette di lavorare con maggior comfort.

Tutto questo si traduce in rendimento di raccolta e minore affaticamento dell'operatore. Costituito da un robusto riduttore meccanico in lega d'alluminio con ingranaggi a bagno d'olio, TK 5000 è equipaggiato con un potente motore a due tempi Made in Italy da 53 cc di cilindrata racchiuso in 11,5 kg. Quindi anche molto leggero.



ACTIVE

**Il trionfo del made in Italy nella gamma Olivator
E4800 XL, quando l'innovazione viene prima di tutto**

Le varie versioni di Olivator, prodotti Active rigorosamente made in Italy, sono accomunate da un'innovazione che coinvolge meccanica ed ergonomia. I due bracci compiono un movimento alternativo ad ampiezza elevata: l'ampio movimento oscillatorio delle otto astine in fibra di carbonio garantisce una migliore produttività rispetto agli scuotitori tradizionali. Per agevolare l'ingresso delle astine nella pianta, la testa di raccolta è stata progettata con una inclinazione che rende ottimale l'ingresso nei rami. Anche l'ergonomia rende efficiente e confortevole l'utilizzo: tutti gli scuotitori Olivator sono dotati di asta telescopica regolabile in alluminio, e di impugnatura ergonomica con interruttore e cavo di alimentazione. Il modello E4800 XL ha alimentazione elettrica 12V/24V cc, impugnatura ergonomica con interruttore, lunghezza da 2400 a 3700 mm, prolunga telescopica di serie.



IBEA

**IB E4800, tecnologia senza compromessi
Doppia velocità, raccolta super**

IB E4800 è l'innovativo scuotitore per olive di Ibea, realizzato con avanzate tecnologie meccaniche, elettriche ed elettrotecniche per facilitare la raccolta. La macchina offre alte prestazioni e doppia velocità per assicurare un'elevata potenza ed una aumentata capacità di raccolta, dai 90 ai 120 kg all'ora. I parametri di funzionamento sono controllati attraverso un alimentatore elettronico a microprocessore con collegamento alla batteria. Dotati di motore elettrico da 48V, il modello IB E4800 pesa 2,4 kg nella versione L e 2,7 in quella XL.

