

Speciale



GARDEN
GRILL & PET



RASAERBA MULCHING

UN TAGLIO ANCORA INNOVATIVO



Per i rasaerba mulching la crescita è inarrestabile.
E ciò riguarda tutti i segmenti di mercato, dal professionale all'hobbistica.

Grazie agli enormi vantaggi di questo innovativo metodo di taglio, importato con successo dai paesi di oltreoceano, nuovi bacini di utenza scoprono quanto può essere più facile curare la manutenzione del proprio prato. Analizziamo i risultati di mercato, le condizioni del mercato e come si sta evolvendo la gamma d'offerta per soddisfare e promuovere questa nicchia di prodotti anche da noi.

UNA CRESCITA APPREZZABILE

Sull'incremento delle vendite di rasaerba mulching sono tutti d'accordo. Dalle valutazioni effettuate dai principali player del settore emerge anche una certa stabilità di prezzi e margini, che comunque appaiono apprezzabili per affermare un buon grado di soddisfazione da parte degli operatori. Vediamo come e perché direttamente dalle loro considerazioni. L'ufficio marketing di **Marina Systems** sostiene che "Il mulching sta prendendo sempre più piede nel mercato anche grazie alle nuove soluzioni che consentono all'utente di effettuare questo tipo di taglio con macchine dedicate che garantiscono un risultato perfetto anche su erba alta e in condizioni di umidità. È errato dire che il mulching deve essere effettuato con maggiore frequenza rispetto alla raccolta, o meglio è corretto se si usa un rasaerba tradizionale con funzione mulching. Se invece si utilizza una macchina dedicata come il nostro Grinder 52 dotato di una doppia lama di taglio e di una scocca

appositamente alta e studiata per lo scopo il risultato anche in caso di erba molto alta è semplicemente stupefacente. Con questa macchina si risparmia tempo e fatica perché non si deve gettare o compostare l'erba tagliata e perché non fermandosi mai il taglio diventa un vero piacere. I paesi nordici richiedono quasi esclusivamente il mulching proprio perché è ecologico e non devono pagare nulla alle discariche per gettare l'erba".

Francesco Del Baglivo, product manager di **Stihl**, afferma che "le vendite dei rasaerba mulching sono cresciute nel corso della stagione passata anche se questo mercato rimane un segmento di nicchia. I prezzi e i margini sono da considerare stabili". **Pietro Cattaneo**, amministratore delegato di **Mtd Products Italia**, sostiene che "la modalità di taglio mulching sta diventando sicuramente sempre più popolare tra gli utilizzatori di macchine da giardino. Lo si vede bene analizzando i dati di vendita, che evidenziamo molto bene questa tendenza". **Roberto Tribbia**, ufficio vendite di **Blue Bird Industries**,

afferma che “la funzione mulching nei rasaerba è sempre più richiesta, soprattutto nei diametri di taglio maggiori. Noi proponiamo la funzione mulching di serie per i diametri di taglio da 51 cm in su, mentre è opzionale nei diametri più piccoli come il 46 cm. I prezzi dei modelli che sono dotati di funzione mulching sono solo leggermente più alti rispetto a modelli equivalenti non dotati di questa funzione, e questa piccola differenza di prezzo incoraggia sicuramente le vendite di questa gamma”. **Daniele Bianchi**, direttore comunicazione marketing di **Grin**, dichiara che “le vendite dei tagliaerba Grin sono aumentate del 15% nella stagione 2019. Abbiamo aumentato le quantità medie per concessionario che di conseguenza ha potuto acquistare meglio aumentando la sua marginalità”. **Thomas Goi**, sales manager di **Active**, mette in luce che “le vendite registrano performance abbastanza importanti con delle buone marginalità sia per chi produce sia per chi rivende. Anche i prezzi al pubblico finale mantengono una certa costanza livellandosi a prodotti premium”. **Roberto Foti Belligambi**, TSM Turf & Golf D3 di **John Deere**, afferma che “il trend degli ultimi anni è in costante crescita e in controtendenza rispetto al mercato del rasaerba a motore con raccolta. I prezzi e i margini di questa tipologia di rasaerba sono abbastanza stabili in quanto questi generalmente vengono scelti da una clientela più esigente o dai professionisti i quali tendono a fare più attenzione alla qualità, al servizio e alle prestazioni piuttosto che al prezzo”. **Paolo Ferri**, responsabile marketing di **Sabart**, mette in luce che “il segmento dei rasaerba porta con sé un mercato assolutamente positivo. Le condizioni climatiche favorevoli rientrano sicuramente tra i fattori principali che trainano le vendite, ma anche le operazioni mirate di marketing e comunicazione che abbiamo messo a punto in Sabart hanno portato ottimi risultati”. **Diego Dalla Vecchia**, responsabile marketing e comunicazione di **Fiaba**, sostiene che “il trend si è stabilizzato nel corso degli anni trascorsi. Ora,

“Le vendite registrano performance abbastanza importanti con delle buone marginalità sia per chi produce sia per chi rivende. Anche i prezzi al pubblico finale mantengono una certa costanza livellandosi a prodotti premium”.

Thomas Goi, sales manager di Active Srl

viste anche le migliori condizioni di mercato, la richiesta è tornata a salire anche per questa specifica tipologia di prodotto”. **Daniilo Sivini**, titolare di **Sidan**, ritiene che “l’andamento è positivo anche se risulta sempre condizionato dal meteo. Ad ogni modo, il business dei rasaerba mulching è un segmento in crescita continua e costante, che garantisce margini leggermente superiori alle macchine standard”. Secondo l’ufficio marketing di **Ferritalia** “l’andamento di vendite e prezzi risulta sostanzialmente stabile”.

LA DOMANDA È DIVERSIFICATA

I risultati degli operatori sono differenti a seconda del proprio target di riferimento. L’ampliamento del bacino d’utenza, alimentato da particolari novità e dall’ampliamento della gamma, favorisce chi offre una linea estesa di prodotti adatti a molteplici funzioni di rasatura a seconda delle dimensioni del prato da curare. Anche se appare sempre più chiaro che la domanda hobbistica e professionale vada sempre più sovrapponendosi poiché gli utilizzatori dell’una o dell’altra fetta di mercato scelgono indifferentemente il modello di rasaerba adatto alle loro esigenze e in modo assoluto indipendente dal fatto che sia stato pensato per usi professionali e/o hobbistici.

“L’andamento di vendite e prezzi risulta sostanzialmente stabile”.

ufficio marketing di Ferritalia Soc. coop.

Paolo Ferri dichiara che “le prestazioni dei prodotti hanno raggiunto, per alcune applicazioni, livelli simili alle macchine con motore a scoppio. Abbiamo riscontrato infatti un aumento della domanda anche da parte di utenti professionisti, che rappresentano il 30% della clientela. Il target degli utilizzatori finali, resta comunque composto per il 70% da hobbisti, che continuano a porre sempre più attenzione sul prodotto a batteria, stimolandone la domanda”. **Francesco Del Baglivo** sottolinea che “sempre più utilizzatori hobbisti richiedono rasaerba mulching alimentati da motori a batteria. I motivi di questo aumento di domanda sono da attribuire ai molteplici vantaggi che l’alimentazione a batteria offre, come l’assenza di gas inquinanti e il limitato livello di rumore acustico. I professionisti che utilizzano il tosaerba mulching preferiscono le macchine alimentate da motore a scoppio, anche se mostrano sempre più interesse per le versioni a batteria di questo segmento. La nostra gamma è ricca di modelli di rasaerba che oltre alla raccolta dell’erba possono trasformarsi in perfetti modelli mulching grazie a kit dedicati”.

L’ufficio marketing di **Marina Systems** afferma che “sempre più professionisti chiedono il nostro Grinder proprio perché è una macchina robusta ed affidabile, facile da pulire e mantenere e soprattutto molto efficace. Risparmiano tempo e possono gestire più clienti nello stesso giorno, un grande vantaggio per loro. Anche l’hobbista è interessato dallo stesso prodotto quando scopre che funziona veramente e che è veramente efficace”. **Thomas Goi** sostiene che “la domanda è inevitabilmente cresciuta a seguito di nuove regolamentazioni relative allo smaltimento dell’erba tagliata, dei costi delle discariche e dei servizi relativi. È inoltre rilevante il fatto che non dover compiere sforzi nel raccogliere, guadagnando anche tempo, è una leva molto importante. Al prodotto si sono affacciati molto i privati ma anche abbastanza professionisti”. **Daniele Bianchi** specifica che “il 30% dei nostri clienti è un utilizzatore professionale, mentre il 70% è un privato. La nostra gamma di macchine senza raccolta con taglio brevettato è molto ampia. Per il 2020 è possibile scegliere tra 17 modelli”. **Paola Oberto**, responsabile marketing e comunicazione di **Oberto**, dichiara che “il mercato dei mulching è per noi (con il marchio AS) un mercato



importante ma rivolto principalmente all'utilizzatore professionista. Dunque, il target di clientela è soprattutto quello dei manutentori/professionisti".

Diego Dalla Vecchia spiega che "il mulching è una tecnica di taglio molto diffusa negli Stati Uniti e nel Nord Europa ed ha lo scopo principale di ridurre la quantità di residui destinati in discarica. Grazie a questa tecnica l'erba sminuzzata contribuisce a nutrire il manto erboso e a rilasciare l'80% di acqua che la compone. Si ottiene quindi un doppio risultato: il terreno viene sia idratato che nutrito. Su queste basi si è creato l'interesse anche del mercato che ci riguarda". Per **Pietro Cattaneo** "il target è piuttosto omogeneo, sia tra gli hobbisti che tra i professionisti. Anche se questi ultimi storicamente sono sempre stati piuttosto diffidenti nei confronti di questa modalità di taglio". L'ufficio marketing di **Ferritalia** dichiara che "il nostro target è solo quello degli hobbisti che richiedono però prodotti resistenti e funzionali ma al giusto prezzo".

Roberto Foti Belligambi specifica che "sono due i principali fattori che negli ultimi anni hanno fatto crescere la domanda dei rasaerba mulching. Il primo è il fattore tempo, in quanto questi tosaerba diminuiscono sensibilmente i tempi necessari per lo sfalcio del prato. Oggi più che mai, per la maggior parte dei clienti il poter risparmiare tempo è un fattore determinante nella scelta d'acquisto. Il secondo fattore è l'impatto ambientale legato allo smaltimento dei residui di taglio. Un po' ovunque, e soprattutto nei grandi centri urbani, è sempre più problematico e costoso smaltire l'erba tagliata. Quanto al target di mercato del rasaerba mulching, esso è composto da una clientela molto esigente e professionale". **Daniilo Sivini** chiarisce che "Sidan con il prodotto Ariens si rivolge soltanto al mondo del professionista, anche se qualche privato si avvicina al prodotto professionale. Questa seconda categoria di utenza è in crescita".

GAMME E LINEE SEMPRE PIU' RICCHE

Le condizioni della domanda si riverberano sulla gamma d'offerta. Pertanto le linee di rasaerba mulching sono estremamente ampie ed offrono molteplici soluzioni a seconda della particolare funzione d'uso e del segmento di mercato, visto che si cerca di catturare nuovi target come hobbisti evoluti e la clientela femminile. Oltre ovviamente a consolidare le quote nel principale target di riferimento, ovvero l'utenza professionale. **Daniele Bianchi** annuncia "la presentazione di una nuova macchina Grin a batteria molto performante e che ha riscontrato da subito il favore del pubblico diventando tra le più vendute della gamma. Dotata del sistema di taglio brevettato Grin che polverizza l'erba, Grin BM46A-82V è una macchina a batteria molto potente, identica a un motore a benzina, e con una trazione meccanica

"Sempre più utilizzatori hobbisti richiedono rasaerba mulching alimentati da motori a batteria.

I motivi di questo aumento di domanda sono da attribuire ai molteplici vantaggi che l'alimentazione a batteria offre, come l'assenza di gas inquinanti e il limitato livello di rumore acustico. I professionisti che utilizzano il tosaerba mulching preferiscono le macchine alimentate da motore a scoppio, anche se mostrano sempre più interesse per le versioni a batteria di questo segmento".

Francesco Del Baglivo,
product manager di **Andreas Stihl Spa**



"La funzione mulching nei rasaerba è sempre più richiesta, soprattutto nei diametri di taglio maggiori. Noi proponiamo la funzione mulching di serie per i diametri di taglio da 51 cm in su, mentre è opzionale nei diametri più piccoli come il 46 cm. I prezzi dei modelli che sono dotati di funzione mulching sono solo leggermente più alti rispetto a modelli equivalenti non dotati di questa funzione, e questa piccola differenza di prezzo incoraggia sicuramente le vendite di questa gamma".

Roberto Tribbia, ufficio vendite di Blue Bird Industries Fabbrica Motori Srl

professionale. Con una carica della batteria si tagliano giardini di 600 metri quadri. È un modello apprezzato sia dal pubblico privato che da quello professionale". **Roberto Foti Belligambi** evidenzia che "le maggiori innovazioni da noi adottate negli ultimi anni nella progettazione di questi rasaerba sono state quelle relative al design dei piatti, al fine di ottenere prestazioni sempre più elevate anche in condizioni di taglio impegnative con erba alta e umida. In particolare per noi di John Deere, quello che ci ha permesso di fare la differenza in termini di qualità di taglio, prestazioni e robustezza, è stata la scelta di dotare le nostre macchine mulching di piatti interamente stampati privi di asperità, che eliminano gli accumuli d'erba all'interno del piatto stesso, causa principale di risultati di scarsa qualità".

Roberto Tribbia spiega che "la nostra linea è di proporre il mulching su tutti i modelli possibili, in quanto si tratta di un requisito che sta diventando imprescindibile nei modelli di alta, ma anche media gamma. Siamo convinti che l'utente apprezzi la possibilità di utilizzare questa funzione, anche se non sempre se ne avvantaggia, in quanto il mulching necessita di tagli frequenti. La scelta di Blue Bird di proporre modelli che affiancano alla funzione mulching anche lo scarico laterale e la tradizionale raccolta si è rivelata vincente ed apprezzata dall'utente, che può utilizzare la medesima macchina in modalità differenti a seconda delle esigenze. Ovviamente l'ecosostenibilità è uno dei punti forti del mulching, che permette di riutilizzare l'erba sminuzzata quale concime 100% naturale per il prato, azzerando gli scarti di taglio. È tuttavia da considerare anche il vantaggio, molto appetibile soprattutto per l'utenza femminile, della minor fatica derivante dal non dover smaltire il verde tagliato". **Francesco Del Baglivo** dice che "in ambito professionale abbiamo recentemente presentato il nuovo rasaerba a batteria RMA 765 V che grazie ad un kit è possibile trasformare questa macchina da raccolta dell'erba a taglio mulching. Questo modello ha una larghezza di taglio di 63 cm grazie a due lame alloggiato all'interno di una robusta scocca in alluminio. La trazione con variatore di velocità permette di impostare l'avanzamento fino a cinque differenti livelli. Può utilizzare batterie della serie Stihl AP o AR per garantire una maggiore autonomia di lavoro che può raggiungere più di 3 mila metri quadri di superficie con una sola carica". **Thomas Goi** afferma che "Active ha introdotto particolari innovazioni nel sistema di regolazione centralizzato dell'altezza di taglio, ovvero una leva

GRINDER, IL MULCHING PROFESSIONALE DI MA.RI.NA SYSTEMS

Marina Systems produce da oltre 30 anni esclusivamente in Italia nella sede di Cisano Bergamasco, recentemente ha introdotto in gamma la linea mulching GRINDER

L'affermarsi del taglio mulching ha spinto l'azienda a creare una linea dedicata a questo tipo di taglio, la nuovissima linea GRINDER. La linea è caratterizzata da una scocca appositamente alta che consente alle lame di tagliare più volte l'erba sminuzzandola. Studiata per tagliare con la stessa frequenza di un rasaerba tradizionale è perfettamente efficace anche su erba alta. Di serie sul modello GRINDER 52 abbiamo una doppia lama e un cono di protezione dell'albero motore. Questo cono è appositamente studiato per proteggere l'albero motore in caso di urti accidentali delle lame con radici o tronchi o altri ostacoli che lo danneggerebbero. Le caratteristiche di questo prodotto sono: regolazione dell'altezza di taglio centralizzata, ruote su doppi cuscinetti a sfera stagni per poter lavorare anche su prato umido senza problemi, trazioni in alluminio con ingranaggi in bronzo; insomma è stato utilizzato solo il meglio per questa linea mulching. Molti giardinieri stanno acquistando il GRINDER 52 con il motore professionale Honda GXV160 ma MARINA Systems lo produce anche con il nuovo Honda GCVx200 o con motore Briggs & Stratton 850 o con il Kohler XT 7,75 ed anche con il nuovo YAMAHA MA190. Il GRINDER lavora molto bene, senza lasciare residui inestetici, ha un costo accessibile e consente di non doversi occupare di gettare l'erba. Lo speciale sistema di taglio con doppia lama e la scocca più profonda di un normale rasaerba consentono di polverizzare anche le foglie secche, un motivo in più per utilizzare il GRINDER risparmiando tempo e denaro. Infine è opportuno segnalare che la gamma GRINDER è disponibile in due larghezze di taglio 46cm e 52cm. In ultimo il GRINDER 52 è disponibile con il variatore di velocità che consente di rallentare l'avanzamento in caso di erba più alta ed anche con il sistema a doppia trazione 4x4, brevetto Marina Systems che consente di attivare due o 4 ruote motrici per fare mulching anche su terreni in forte pendenza.



posteriore alla macchina che consente di non fermare la stessa per modificare appunto l'altezza di taglio. Inoltre abbiamo ulteriormente migliorato l'aerodinamica della scossa per ottenere un risultato ancora più ottimale nella polverizzazione dell'erba".

Diego Dalla Vecchia cita "il modello rasaerba mulching Snapper NX100, che si distingue per l'esclusiva forma rotonda del piatto, alto davanti 18 cm, che permette l'ingresso anche di erba alta e fitta. Il piatto, in combinazione con la lama NINJA®, crea un vortice d'aria capace di mantenere l'erba all'interno del piatto dando vita alla nota tecnica di

"L'andamento è positivo anche se risulta sempre condizionato dal meteo. Ad ogni modo, il business dei rasaerba mulching è un segmento in crescita continua e costante, che garantisce margini leggermente superiori alle macchine standard".

Danilo Sivini, titolare di Sidan Srl

mulching di Snapper". **Black+Decker** annuncia l'introduzione del nuovo rasaerba a batteria 18V, la macchina che mancava per completare la ricca gamma giardino 18V. Potente e compatto, è disponibile in tre versioni per giardini di medie dimensioni fino a 500 metri quadri. Per **Paolo Ferri** "la possibilità di lavorare con doppia batteria rappresenta sicuramente un notevole vantaggio per l'operatore e garantisce ottime performance e autonomia per ampie superfici".

Paola Oberto spiega che "oltre alla gamma mulching tradizionale e 2in1, con motori 2 e 4T, abbiamo presentato in occasione di Fieragricola a Verona la gamma a batteria. Il modello più piccolo, il 420, è rivolto all'utente privato che ricerca una macchina che si contraddistingua per qualità e durata e non vede nel prezzo il fattore discriminante per l'acquisto, il modello 510 è rivolto ai professionisti".

Pietro Cattaneo nota che "nonostante sul mercato italiano questa tipologia di prodotto si stia affermando solo negli ultimi anni, questa tecnologia è diffusa negli Stati Uniti da decenni. Mtd produce macchine mulching da sempre, affinando di anno in anno la tecnica, attraverso un processo di miglioramento di piatti di taglio e lame. È il caso del nuovo e rivoluzionario trattorino rasaerba a raggio zero XZ5 Ultima, con un piatto di taglio progettato e costruito negli Stati Uniti per avere una qualità di taglio mulching eccezionale". **Danilo Sivini** spiega che "le macchine moderne sono sempre più versatili. Le aziende sviluppano sistemi sempre più mirati all'utilizzo mulching, ma con possibilità di fare lo scarico laterale e/o raccolta. Ovviamente la macchina dedicata ha risultati migliori, ma non sempre è possibile fare il taglio mulching". L'ufficio marketing di **Marina Systems** spiega che "oggi la gamma dei Grinder è composta da quattro modelli, il Grinder 52, il Grinder 2/4 WD per le pendenze, il Grinder 46 ed il Grinder 58".

VINCE IL RIVENDITORE SPECIALIZZATO

I rivenditori tradizionali e specializzati battono gli altri canali di vendita. La ragione è presto detta. Il servizio pre e post vendita, la possibilità di offrire prove prima dell'acquisto sono i naturali fattori di successo di questo canale. D'altronde, per la scelta di un rasaerba mulching non ci si poteva aspettare altro, anche se non manca qualche operatore presente in altri canali come e-commerce e garden center.

Roberto Foti Belligambi ritiene che "sicuramente il rivenditore tradizionale e specializzato è quello che nel tempo ha meglio saputo far risaltare e valorizzare i vantaggi del taglio mulching principalmente per il fatto di avere da anni relazioni con marchi d'oltreoceano, i quali

sono stati i precursori di questa tipologia di rasaerba". **Thomas Goi** specifica che "i nostri prodotti vengono venduti solo tramite rivenditori specializzati". **Daniele Bianchi** afferma che "le macchine Grin vengono vendute attraverso concessionari specializzati. Ogni concessionario ufficiale ha una zona di competenza, un'officina per l'assistenza e può partecipare ai corsi di formazione". **Diego Dalla Vecchia** chiarisce che "il nostro canale di riferimento resta quello del rivenditore specializzato".

Pietro Cattaneo dice che "nel nostro caso questa tipologia di prodotto è distribuita principalmente attraverso la nostra rete di concessionari ufficiali che operano nel canale tradizionale". **Roberto Tribbia** dice che "il canale d'elezione per la distribuzione di questa tipologia di prodotto, come del resto in generale per la distribuzione di tutto il catalogo Blue Bird, è quello del rivenditore tradizionale, capace di consigliare al meglio l'utente e di suggerirgli le soluzioni di prodotto più adatte alle sue esigenze in base alle funzionalità ricercate".

Paolo Ferri sottolinea che "per quanto riguarda Sabart il canale di vendita tradizionale rimane il più efficace: il nostro riferimento è il rivenditore specializzato di macchine, ricambi e accessori per il giardinaggio. Risultati molto soddisfacenti provengono anche dal nostro portale e-commerce B2B. Il presidio online si rivolge sia agli utilizzatori finali, che possono consultare il catalogo elettronico e individuare tramite il dealer locator il rivenditore autorizzato più vicino per procedere all'acquisto, sia alle aziende (officine, costruttori, rivenditori)". **Danilo Sivini** sottolinea che "i canali di vendita sono soltanto ed esclusivamente i rivenditori specializzati, che hanno conoscenze tecniche tali da poter consigliare al meglio il professionista e le attrezzature tecniche per gestire la manutenzione dei macchinari in tempi sempre più brevi". **Paola Oberto** afferma che "considerato il target di riferimento e di macchine del prezzo "importante", i rasaerba di AS Motor vengono commercializzati tramite una rete di rivenditori specializzati". **Francesco Del Baglivo** spiega che "i prodotti Stihl

"Il mercato dei mulching è per noi (con il marchio AS) un mercato importante ma rivolto principalmente all'utilizzatore professionista. Trattandosi di macchine del prezzo importante e commercializzate tramite una rete di rivenditori specializzati, il target di clientela è soprattutto quello dei manutentori/professionisti".

Paola Oberto, responsabile marketing e comunicazione di Oberto Srl



“Il trend si è stabilizzato nel corso degli anni trascorsi. Ora, viste anche le migliori condizioni di mercato, la richiesta è tornata a salire anche per questa specifica tipologia di prodotto”.

Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e comunicazione di Fiaba Srl

sono commercializzati da rivenditori specializzati che garantiscono un servizio pre e post vendita. Questa rete specializzata è preparata per consigliare, riparare e offrire servizi al consumatore hobbista e professionista. Da qualche anno i nostri prodotti a batteria ed elettrici si possono trovare anche nelle esposizioni dei garden center per incontrare le esigenze di clienti amanti del fai da te e del giardinaggio hobbistico. Anche i garden center che presentano i nostri prodotti offrono un servizio di assistenza qualificato”. L'**ufficio marketing di Marina Systems** chiarisce che “rivenditori specializzati ed e-commerce sono i nostri canali di vendita per tutti i prodotti dell'azienda”. L'**ufficio marketing di Ferritalia** specifica che “l'unico canale per il marchio Papillon è quello del rivenditore tradizionale di ferramenta”.

LEVE PRINCIPALI RESTANO R&S E MARKETING

La continua innovazione di prodotti adatti alle diverse esigenze della clientela incide sul tipo ed il livello degli investimenti. Sicché ricerca e sviluppo ed azioni mirate di marketing, promozione e comunicazione sono le strategie più comuni per sviluppare ed incrementare le vendite sugli specifici target di domanda.

Paolo Ferri spiega che “in Sabart investiamo continuamente in ricerca, formazione e sviluppo per restare al passo con i tempi su nuove attrezzature e sulle prestazioni delle batterie. Per la promozione dei prodotti sosteniamo la nostra rete distributiva in varie attività demo e azioni sul campo, per permettere al cliente finale di toccare con mano le prestazioni dei nostri prodotti e pianifichiamo attività di comunicazione su tutti i canali (stampa e online). Siamo inoltre presenti con i nostri brand e con la collaborazione dei rivenditori nei più importanti eventi di settore sul territorio, come l'Eima solo per citare un esempio”. **Daniele Bianchi** afferma che “i principali investimenti sono sicuramente la ricerca e lo sviluppo abbinati alle fasi di test su prato. I nostri prodotti vengono pensati e costruiti in Italia e i test prima dell'uscita sul mercato durano anni interi. Molte aziende preferiscono solo i test con le simulazioni a banco che sono più economici e veloci. Grin preferisce investire tempo a tagliare prati “veri” e a raccogliere i feedback dei tester prima vendere un modello”.

Roberto Foti Belligambi dichiara che “i maggiori investimenti sono stati quelli legati alla progettazione e realizzazione di rasaerba mulching sempre più performanti. Da non dimenticare anche la nostra partecipazione alle maggiori fiere e manifestazioni di settore, dove abbiamo sempre messo in evidenza i nostri modelli mulching sia nella gamma di rasaerba che in quella di trattorini eZtrak”. **Francesco Del Baglivo** stigmatizza che “più di 500 ingegneri, del reparto di ricerca e sviluppo, sono costantemente in azione per offrire aggiornamenti ai modelli esistenti e testare nuovi prodotti che vedremo nei prossimi anni. Gli investimenti commerciali sono invece orientati ad offrire corsi dedicati alla formazione, fiere settoriali, dimostrazioni pratiche e supporto alle attività organizzate dalla rete di vendita”. **Thomas Goi** chiarisce che “i principali investimenti di Active sono nel far conoscere la tipologia di macchina ed il lavoro che fa nell'utenza finale sia essa privata che professionale. Quindi test in campo, video, partecipazione ad eventi pubblici come fiere e manifestazione varie, siano esse

internazionali, nazionali, regionali o provinciali”.

Pietro Cattaneo evidenzia che “Mtd sta dedicando molte energie per far crescere la richiesta di macchine che operano in modalità di taglio mulching, sia in termini di investimenti pubblicitari che in ricerca e sviluppo”. L'**ufficio marketing di Marina Systems** afferma che “i principali investimenti sono nel marketing e nella partecipazione a fiere”. **Daniilo Sivini** afferma che “si offre supporto presso i rivenditori per dimostrazioni nelle fiere locali”. **Diego Dalla Vecchia** sostiene che “Fiaba si muoverà sia dal punto di vista web che a supporto dei punti vendita dei clienti. Sarà poi ancora più capillare la presenza presso fiere e varie manifestazioni locali a supporto dei clienti”. L'**ufficio marketing di Ferritalia** chiarisce che “lo strumento principale è la gazzetta del risparmio Primavera dove si trovano le migliori offerte sui prodotti dedicati al giardino a prezzi d'occasione”.

L'INCREMENTO PROSEGUE

Per i rasaerba mulching l'incremento è assicurato. È questa la valutazione comune da parte dei principali operatori del settore. Anche se lentamente, l'aumento è costante ed inarrestabile. Ciò grazie ai numerosi vantaggi che questa tipologia di taglio porta all'utilizzatore finale. **Francesco Del Baglivo** ritiene che “il settore del tosaerba mulching continuerà la sua lenta crescita anche nei prossimi

“Il mulching sta prendendo sempre più piede nel mercato anche grazie alle nuove soluzioni che consentono all'utente di effettuare questo tipo di taglio con macchine dedicate che garantiscono un risultato perfetto anche su erba alta e in condizioni di umidità”.

ufficio marketing di Marina Systems Srl

anni. Gli utilizzatori comprendono i vantaggi del mulching che sono principalmente quelli di restituire al terreno le sostanze nutritive e l'acqua in modo naturale. Inoltre l'erba non deve essere più smaltita nelle piattaforme ecologiche perché viene finemente sminuzzata e depositata nuovamente sul terreno. Il risultato che si ottiene è quello di un prato più sano e più bello, oltre ad un risparmio di lavoro e denaro”. L'**ufficio marketing di Marina Systems** pronostica “una crescita proprio perché il prodotto è ecologico, dato che se si usa il mulching non serve concimare con prodotti chimici il terreno e non si deve gettare l'erba”. **Daniele Bianchi** sostiene che “la domanda di macchine senza raccolta è in crescita. Il sistema di taglio Grin è da tutti considerato il più performante e anche il più adatto alla situazione climatica e alle abitudini degli italiani. Per questi motivi ci aspettiamo un notevole incremento delle vendite”. **Thomas Goi** prevede “ancora una crescita del comparto con buone percentuali”. **Pietro Cattaneo**

“Le vendite dei tagliaerba Grin sono aumentate del 15% nella stagione 2019. Abbiamo aumentato le quantità medie per concessionario che di conseguenza ha potuto acquistare meglio aumentando la sua marginalità”.

Daniele Bianchi, direttore comunicazione marketing di Grin Srl

“Il trend degli ultimi anni è in costante crescita e in controtendenza rispetto al mercato del rasaerba a motore con raccolta. I prezzi e i margini di questa tipologia di rasaerba sono abbastanza stabili in quanto questi generalmente vengono scelti da una clientela più esigente o dai professionisti i quali tendono a fare più attenzione alla qualità, al servizio e alle prestazioni piuttosto che al prezzo”.

Roberto Foti Belligambi,
TSM Turf & Golf D3 di John Deere Italiana Srl

ritiene che “si assisterà ad un ulteriore incremento delle quote di mercato dei rasaerba che utilizzano questa modalità di taglio”.

Roberto Foti Belligambi afferma che “contrariamente al mercato del rasaerba tradizionale, ormai da anni in costante calo, relativamente ai rasaerba mulching confidiamo ancora in una discreta crescita”.

Paolo Ferri si attende “ottimi risultati per Sabart. Nello specifico, grazie all'evoluzione tecnologica delle batterie, stiamo assistendo a una progressiva sostituzione delle macchine con motore a scoppio in favore di quelle a batteria”. Secondo **Diego Dalla Vecchia** “il mercato si è incanalato verso una ripresa che ha coinvolto un po' tutti i comparti. Ora si tratta di continuare questo percorso”. **Daniilo Sivini** pronostica “una crescita piccola ma costante ed inarrestabile, visto che lo smaltimento è e sarà sempre più una difficoltà”. Per l'**ufficio marketing di Ferritalia** “si prevede una decisa stabilità delle vendite”.

PELLENC ITALIA

1. Com'è l'andamento delle vendite del rasaerba mulching?

L'andamento delle vendite è sicuramente influenzato in maniera importante dalla situazione che stiamo vivendo e che è si è verificata nello specifico nel pieno della stagione del giardinaggio. Fatte queste considerazioni, possiamo dire che in linea di massima il mercato sta comunque rispondendo in maniera positiva alle nostre nuove proposte. Nello specifico, Pellenc Italia ha da poco presentato sul mercato il nuovo rasaerba Rasion2, in grado di effettuare sia raccolta che mulching.

2. Qual'è il vostro prodotto top di gamma di questa linea?

Ce lo descriva.

Come detto, da poco abbiamo introdotto sul mercato il nuovo rasaerba Rasion2, disponibile nelle varianti EASY e SMART. Il modello top di gamma è quello denominato SMART, che dispone di una vasta serie di “optional”, in grado di assicurare all'operatore il massimo della comodità, della semplicità e dell'innovazione tecnologica applicata ad un rasaerba professionale. Rasion Smart dispone di diametro di taglio da 60cm con piatto bilama, in grado di assicurare grande produttività abbinata al massimo dell'agilità di movimento anche in ambienti particolarmente ristretti. La funzione “zero turn”, possibile grazie alle ruote anteriori pivotanti e al generale peso ridotto della macchina (sotto i 30kg), fa sì che il rasaerba risulti sempre estremamente agile e con il massimo del comfort per l'operatore. La velocità di avanzamento, l'altezza di taglio e la rotazione delle lame, sono tutti quanti parametri impostabili in pochi secondi direttamente dal display posto sulla stegola, in modo da avere sempre tutte queste impostazioni sotto controllo. Inoltre, sulla parte frontale del rasaerba è presente un sensore di densità dell'erba (ICC), che fa sì che la macchina sia in grado di impostare automaticamente la velocità di rotazione delle lame

	BASIC 1	EASY 2	SMART 2
Larghezza di taglio	60 cm		
Cesto di raccolta morbido	70 L		
Peso senza batteria, senza cesto	25 kg	28 kg	30 kg
Autonomia con batteria Li-Ib 1500	5400 m ²		
Potenza massima di taglio	1100 W	1600 W	
Potenza sonora garantita L _{WA} dB(A)	92 dB(A)	93 dB(A)	
Pressione sonora L _{PA} dB(A)	84 dB	83,5 dB	
Vibrazioni (a _w)	0,7 m/s ²		
Cobelli di raccolta di serie	2		
Velocità cobelli	4 o 3 + ICC in opzione		4(4+1 ICC)
Velocità di rotazione dei cobelli	3000-5000 giri/min.		
Rilevatore di vegetazione a infrarossi ICC	Opzionale	Sì	
Boost -> 5000 giri/min	Sì		
6 altezze di taglio	25/35/45/55/65/75 mm		
Regolazione altezza centralizzata	Manuale	Elettronico	
Kit mulching: cobelli e otturatore	Opzionale		
Velocità di avanzamento	A spinta	Semovente 2/3/4/5 km/h	
Blocco ruote anteriori	Posizione libera o vincolata		
Carter	Shear d'alluminio		
Pannello di controllo LED	No	Sì	
Zero turn	Sì		
Sicurezza antavviamento in posizione verticale	Sì		
Modalità pittura automatica	No	Sì	
Freno di stazionamento	Manuale	Elettronico (semi auto)	
IP54	Sì		

in funzione della vegetazione presente. Rasion Smart, come tutta la gamma di attrezzature professionali a batteria Pellenc, lavora in totale assenza di gas di scarico, con pesi e vibrazioni ridotti al minimo. Il rasaerba è alimentato dalle batterie Pellenc agli ioni di litio ad alta capacità, mentre cuore pulsante della macchina è il motore “brushless by Pellenc” ad altissimo rendimento.

3. Quanto incide il marketing e la ricerca innovativa per voi, in un mercato così concorrenziale?

Ogni anno Pellenc investe moltissimo in ambito di ricerca e sviluppo, ed è per questo che da oltre 40 anni riesce a proporre sul mercato attrezzature a basso impatto ambientale, che rispondono ai più alti standard tecnologici di mercato. Lo studio, la progettazione e lo sviluppo delle attrezzature professionali Pellenc si basa sul totale rispetto dell'ambiente e dell'operatore, così da proporre attrezzature che semplifichino il lavoro degli operatori, aumentandone allo stesso tempo la produttività. Il mercato, grazie alle continue innovazioni introdotte e al grande numero di competitor presenti, si muove in modo estremamente rapido, ed è grazie ai continui investimenti in questi ambiti che Pellenc può mantenere al top i propri standard, continuando ad essere un punto vero e proprio punto di riferimento tecnologico.



SCHEDE TECNICHE

ACTIVE – 5500 SVB

Scocca	Acciaio
Larghezza di taglio (cm)	55
Motore	B&S 850E SeriesTM I/ C° - OHV
Trasmissione	Variatore di velocità
Tappo acqua in acciaio + rubinetto benzina + ReadyStart®	Sì
Superficie prato (m2)	>1500
cilindrata (cc)	190
peso (kg)	40



BLACK+DECKER – RASAERBA 18 V

Voltaggio (V)	36
Potenza resa (W)	800
Larghezza di taglio (cm)	33
Capacità cesto (l)	35
Altezza di taglio (mm)	25 – 65
Posizioni di taglio	5



AS MOTOR – AS 510 E – PRO CLIP A

Motore	B&S 82V Smart Lithium Ion battery
Larghezza di taglio (cm)	51
Altezza massima di taglio mulching (cm)	20
Altezza di taglio (mm)	40 – 90
Livelli di taglio	6
Peso (kg)	38



“La modalità di taglio mulching sta diventando sicuramente sempre più popolare tra gli utilizzatori di macchine da giardino. Lo si vede bene analizzando i dati di vendita, che evidenziamo molto bene questa tendenza”.

Pietro Cattaneo, amministratore delegato di Mtd Products Italia Srl

BLUE BIRD INDUSTRIES – TAURUS 51 TWS

Motore	Briggs & Stratton 675EXI
Cilindrata (cc)	163
Ampiezza di taglio (cm)	51
Altezza di taglio centralizzata (mm)	30 - 90
Posizioni di taglio	6
Scocca	Acciaio con paraurti frontale
Scarico	3 in 1 (scarico laterale - mulching - raccolta)
Manubrio	A piegaggio rapido
Sacco raccogliherba (l)	70
Copricesto	Plastica
Peso (kg)	39



CUB CADET – XZ5 L137

Motore:	Kawasaki OHV, V-Twin
Cilindrata (cc)	726
Larghezza di lavoro (cm)	137
Piatto	Saldato
Superficie oraria indicativa (m2/h)	12.500
Capacità sacco di raccolta (l)	230 – opzionale
Trasmissione:	Doppial Hydro
Posizioni di taglio	15



FIABA – SNAPPER NX-100

Motore	Briggs & Stratton 875EXI SERIES™ OHV
Avviamento	ReadyStart®
Lama	mulching Ninja®
Semovente	con variatore Easy Speed
Mulching e scarico laterale	Sì
Larghezza di taglio (cm)	53
Piatto	Acciaio A.I.R. System®



FERRITALIA – PAPILLON CON MOTORE B&S A SCOPPIO SEMOVENTE GREEN 54-SP 2K B&S

Superficie massima prati (m²)	2.800
Motore	Briggs & Stratton 675 EXi - 4T
Cilindrata (cc)	163
Semovente	Posteriore con disinnesto automatico
Telaio	Lamiera acciaio verniciato
Taglio	4 in 1 (taglio, raccolta, scarico laterale, sistema mulching)
Altezza di taglio (mm)	25 – 75
Posizioni di taglio	7
Larghezza scocca / taglio (cm)	54
Larghezza di taglio (cm)	52
Capacità cesto raccogliherba (l)	70
Peso (kg)	32



JOHN DEERE – PRO 53MV

Tipo di motore	Briggs & Stratton
Potenza nominale	3,2 kW a 2.800 giri/min.
Cilindrata (cc)	190
Avviamento	A strappo
Trasmissione	Velocità variabile; 2,6-4,1 km/h
Larghezza di taglio (cm)	53
Altezza di taglio (mm)	30 – 95
Consigliato per superfici	Fino a 5.000 m²
Materiale scocca	Acciaio
Impugnatura	Sistema anti-vibrazioni (AVS)
Peso (kg)	45



GRIN – BM46A-82V

Motore	Ad alta efficienza con controllo integrato. Chiave di sicurezza
Batteria	Ioni di litio – 82 V 5 Ah
Caricabatterie	Ricarica completa in 75 min. della batteria da 5 Ah
Sistema di taglio brevettato	Grin Tagli, Non Raccogli, Non Vai in Discarica
Larghezza di taglio (cm)	46
Posizioni di taglio	4 – regolabili con un'unica leva a scatto rapido
Trazione	Professionale a due velocità
Calotta e struttura	Rinforzata. In acciaio verniciato a caldo
Peso (batteria esclusa) (kg)	34



MARINA SYSTEMS – GRINDER 52 SH

Motore	Honda GCVx 200
Cilindrata (cc)	201
Sistema di taglio	Mulching
Scocca	Acciaio 2 mm
Larghezza di taglio (cm)	52
Regolazione altezza di taglio (mm)	20 – 70
Posizioni altezza di taglio	5
Avanzamento	A trazione
Impugnatura	Manico ergonomico 25 mm
Lama di serie	Doppia Grinder
Peso (kg)	46

**SABART – LM400**

Motore brushless	Brushless
Doppia batteria	Per un'autonomia di lavoro per giardini fino a 900 mq
Scocca	Acciaio
Larghezza di taglio (cm)	51
Posizioni di taglio	6
Sacco raccogli erba (l)	60
Peso (con 1 batteria) (kg)	26

**SIDAN – ARIENS LM 21 RAZOR**

Motore	Subaru OHC 174 cc, 5 Hp
Larghezza taglio (cm)	53
Altezza taglio (cm)	2,5 – 10,2
Posizioni di taglio	7
Trazione	Variatore velocità
Capacità raccogli erba (l)	88
Scarico	Mulching
Avviamento	A strappo
Velocità	Da 0 a 5 Km/h
Capacità serbatoio (l)	3
Peso (kg)	45



“Le prestazioni dei prodotti hanno raggiunto, per alcune applicazioni, livelli simili alle macchine con motore a scoppio. Abbiamo riscontrato infatti un aumento della domanda anche da parte di utenti professionisti, che rappresentano il 30% della clientela. Il target degli utilizzatori finali, resta comunque composto per il 70% da hobbisti, che continuano a porre sempre più attenzione sul prodotto a batteria, stimolandone la domanda”.

Paolo Ferri, responsabile marketing di Sabart Srl

STIHL – RMA 765 V CON AR 3000 E AL 500

Altezza attrezzo (cm)	123
Potenza (W)	300
Larghezza di taglio (cm)	63
Altezza di taglio (mm)	25-100
Regolazione altezza di taglio	8-fach (pro Rad)
Dispositivo di avviamento	ES Elektrostart
Tensione nominale (V)	28
Peso (kg)	44
Capacità cesto di raccolta (l)	80



NUOVO

TOSAERBA PROFESSIONALE RASION 2



NUOVO RASION 2
SILENZIOSO, ROBUSTO, LEGGERO
EASY & SMART

PELLENC
ITALIA



pellencitalia.com | info@pellencitalia.com

Località Pian dell'Olmino, 82/2 53034 Colle Val d'Elsa (SI) - Tel. 0577 904416