

MERCATO ELETTROSEGHE

**garden
Motor**

Un prodotto commercializzato a prezzi abbastanza contenuti che non risente troppo della situazione economica sfavorevole. Con politiche di posizionamento che dipendono soprattutto dalla scelta del canale di vendita



Sempre più potenti...



"Ci appoggiamo al canale dei rivenditori specializzati, che oltre al prodotto forniscono un servizio di eccellenza, in termini di consulenza al momento dell'acquisto, assistenza post-vendita e manutenzione"

(MASINI DI EMAK)

Per le loro caratteristiche tecniche e di vendita, le elettroseghe rappresentano un business di completamento al comparto delle motoseghe, soprattutto per le strategie di canale. Con l'introduzione dei motori Euro 2, le differenze rispetto a una motosega a scoppio sono meno marcate, le elettroseghe rimangono più silenziose, pertanto più adatte all'utilizzo in ambito urbano. Inoltre, sotto il profilo dell'inquinamento, non si hanno emissioni gassose. A livello di prezzo, si parla di macchine poco costose che non richiedono l'acquisto di miscela. Inoltre, nel business delle elettroseghe non si registrano innovazioni o novità particolari, per cui le politiche di posizionamento dipendono essenzialmente dalla scelta del canale di vendita (GD, grossisti, rivenditori tradizionali, rivenditori specializzati) dei vari brand presenti sul mercato. Nel caso delle motoseghe, invece, le novità sono più frequenti e la loro presenza è affermata grazie al presidio del canale dei rivenditori specializzati.

Tutti fenomeni che dipendono dalla fase di maturità che ha ormai raggiunto il comparto delle seghe elettriche come sottolineato anche da **Alessandro Malavolti**, amministratore delegato di **Ama**: "Prevediamo perciò che non ci saranno le crescite a ritmi elettrizzanti toccati in passato, bensì vendite stabili. Trattandosi di un prodotto commercializzato a prezzi abbastanza contenuti non crediamo possa risentire particolarmente della situazione economica sfavorevole, anche perché indirizzato ad un target di clientela particolarmente vasto e numeroso. L'utente professionale invece, avendo necessità ben diverse, continua a richiedere motoseghe a scoppio, dove si potrebbero registrare comportamenti prudentziali all'acquisto sostitutivo per favorire interventi di manutenzione su macchine già in uso".

LA SEGMENTAZIONE DEL MERCATO

Loris Morellini, titolare di **Garmec**, distingue "il comparto delle elettroseghe in due business: hobbistica e

farmer. In particolare, le elettroseghe professionali costituiscono il 10-15% del mercato e sono indirizzate all'edilizia, industria del legno, incluse le segherie, nonché la cantieristica. Nel caso delle elettroseghe destinate all'hobbistica, il fattore cruciale è rappresentato dal prezzo, poiché il loro costo è 3-4 volte inferiore al prezzo medio di una motosega. Ciò favorisce l'apparecchio elettrico soprattutto nella scelta dell'hobbista che deve tagliare il legno per il caminetto, oppure il contadino per i piccoli lavori di taglio. La gamma di apparecchi destinati al mercato hobbistico va da 1.800 a 2.000 watt mentre quelli professionali riguardano le linee di elettroseghe superiori ai 2.000 watt fino a 3.000 watt".

Francesco Piazzolla, responsabile della linea **Stiga**, commercializzata da **Alpina Italia** (gruppo GGP), aggiunge che "l'acquisto di un'elettrosegga è indirizzata sia a quei clienti che ne fanno un uso saltuario e sia per l'utilizzo facilitato che richiama anche un pubblico femminile o nel

canale edile per il taglio sui tetti dove è necessario fornire un prodotto potente, di qualità e di facile maneggevolezza, che a volte ne determina la preferenza rispetto ad una motosega a scoppio".

Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e comunicazione di **Fiaba**, sottolinea il fatto che "l'elettrosega è sempre stata la prima scelta valutata dall'hobbista. Lo è ancora oggi, anche se con l'arrivo delle motoseghe compatte, l'hobbista valuta volentieri anche l'opportunità di acquistare una motosega a scoppio. Nonostante ciò, le elettroseghe hanno dei vantaggi rispetto ai modelli con motore a benzina. Questi plus sono il massimo rispetto per l'ambiente (no emissioni), leggerezza, ergonomia e maneggevolezza con in più la possibilità di utilizzo anche in ambienti chiusi".

Malavolti di Ama afferma inoltre che "l'elettrosega ha un peso contenuto e vibrazioni nettamente inferiori rispetto alla versione con motore a scoppio. Sono maggiormente silenziose, più rispettose dell'ambiente data la mancanza di emissioni nocive, di buona praticità d'uso (tutti possono infatti utilizzare una elettrosega mentre non è detto che siano in grado di accendere senza problemi un motore a scoppio). Il prezzo contenuto spinge l'acquisto mentre l'assenza di manutenzione mostra l'economicità della scelta anche durante la vita del prodotto. Non bisogna dimenticare, infine, che l'elettricità costa meno della miscela.

Secondo l'ufficio marketing di **Stihl**, "i plus offerti dalle elettroseghe rispetto ai modelli con motore a scoppio sono "innanzitutto la silenziosità e l'assenza di emissioni di gas di scarico nocivi che permettono di lavorare in zone soggette a limiti di rumorosità oppure in ambienti chiusi (lavori di falegnameria). Anche la manutenzione è notevolmente ridotta rispetto ad una motosega con motore a scoppio. L'unico neo è rappresentato dalla necessità di avere una presa elettrica sul luogo di lavoro. Le elettroseghe rappresentano la soluzione più ecologica per il fai da te, la carpenteria e il taglio della legna da ardere".

L'EVOLUZIONE DELLE VENDITE

Per quanto riguarda l'evoluzione delle vendite, **Morelini di Garmec** afferma che "tutto sommato, il trend generale del comparto nel 2008 resta stabile ed in linea con quello del 2007. In definitiva, il comparto è condizionato dall'andamento delle leader, che sono **Stihl**, **Husqvarna**, **Emak** ed **Alpina**". Anche secondo **Dalla Vecchia** "il comparto dell'elettrosega ha dimostrato nel corso degli ultimi anni di "patire" meno, rispetto al comparto della motosega a scoppio, i rallentamenti e le problematiche del mercato globale. Dati alla mano possiamo dire che questo settore è abbastanza stabile e, di anno in anno, conferma le quote di mercato acquisite, con piccole percentuali di oscillazione. Il business delle elettroseghe continua ad essere un comparto molto piccolo rispetto alla grande fetta del comparto delle motoseghe a scoppio, pertanto le elettroseghe non sono in grado di arginare le attuali difficoltà del mercato". **Piazzolla** è di tutt'altro avviso, perché dichiara che "il mercato dell'elettrosega sta subendo un trend negativo o perlomeno non fa registrare margini di incremento come doveva essere negli intenti, sebbene nel mercato si assiste ad un avvicinarsi di nuove offerte e nuovi prodotti, soprattutto di provenienza cinese e di conseguenza con prezzi aggressivi ed in prevalenza non rispettosi delle normative europee".

Daniele Tornaghi, direttore commerciale di **Sandrigarden**, aggiunge che "le incerte condizioni economiche e la mancanza di effettive novità tecniche ha contribuito a deprimere il mercato dell'elettrosega, che pure aveva avuto una forte impennata nel 2006. Infatti, dopo un consistente calo di circa 10 punti percentuali nel 2007, anche per il 2008 si stima una chiusura con una significativa contrazione. Né le elettroseghe sono certo in grado di arginare le difficoltà di mercato. Tuttavia, **Sandrigarden** è riuscita ad andare controcorrente sia nel 2007 con una grande crescita (+ 41%) ed un consolidamento delle posizioni conquistate nel 2008. La crescita di **Sandrigarden** è senza dubbio scaturita dall'introduzione di nuovi modelli a 2.000 W che si sono affiancati al mo-

Fiaba E20



Potenza: 2000W
Lamaguida: 40 cm / 16"
Passo catena: 3/8" L
Spessore catena: .050"
Numero maglie: 56
Freno catena: automatico

Tendicatena: laterale
Pompa olio: automatica
Capacità serbatoio olio: 0.15 lt
Peso (corpo macchina): 4.7 kg

Dolmar ES2140A



Caratteristiche tecniche:
potente, affidabile,
tendicatena esterno.
Frizione di sicurezza
che protegge l'utilizzatore
in caso di sovraccarico
del motore.
Confortevole impugnatura
rivestita di soft-grip
materiale antiscivolo.

Potenza: W 2000
Capacità serbatoio olio
catena: ml 150
Passo catena ("): 3/8
Peso: Kg 4.4
Barra: cm 40
Velocità catena: 13.3 mt/sec
Potenza sonora:
dB(A) 102/89

dello storico a 1.700 W e che hanno arricchito le principali linee di prodotti **Sandrigarden** e **Britech**".

Giovanni Masini, marketing manager di **Emak**, è della stessa opinione, quando evidenzia che "il 2008 è stato un anno interlocutorio. Il mercato delle elettroseghe, come del resto quello dei modelli a scoppio, ha subito una contrazione, anche se il calo è stato più contenuto rispetto a quello delle motoseghe. Questo fenomeno segue anni di crescita, legati soprattutto ai numeri realizzati dalla GDO. In questo senso, lo possiamo considerare fisiologico". Masini ha anche rilevato nel comparto "due fenomeni apparentemente antitetici. Da un lato, cresce la domanda di prodotti di tipo primo prezzo, perlopiù di provenienza cinese. Dall'altro, è evidente una polarizzazione della domanda verso prodotti premium, più evoluti dal punto di vista tecnologico (pensiamo, ad esempio, alla presenza del tendicatena esterno laterale, di barre e catene Oregon). In questo caso, le parole chiave sono due: performance eleva-



"Il comparto dell'elettrosega ha dimostrato nel corso degli ultimi anni di "patire" meno, rispetto al comparto della motosega a scoppio, i rallentamenti e le problematiche del mercato globale"

(DIEGO DALLA VECCHIA DI FIABA)

MERCATO ELETTROSEGHE



Britech BT 2000/40 ES TC

Potenza: 2000 W
Lunghezza barra:
40 Laminata Pignone
Passo catena: 3/8" mini
Guida catena: 1,3 mm

Lubrificazione catena:
automatica
Freno catena: automatico
Peso: 3,7 Kg

Alpina ES 202Q



Motore: 230V/50Hz
Potenza 2000 W (2,0 Kw)
Catena 3/8" D50"
Lubrificazione catena:
automatica

Freno catena: automatico
& inerziale
Velocità catena: 9,5 mt/sec
Peso (corpo macchina):
3,95 Kg

"Nel 2007 un calo delle vendite, soprattutto nelle alte potenze. Nonostante ciò, e per quanto ci compete, stiamo puntando ad avere elettroseghe sempre più potenti"

(ROSALBA SURICO, RESPONSABILE DELLA DIVISIONE POWER PRODUCTS DI MAKITA)

te e comfort dell'operatore". Gli fa eco **Tornaghi**, quando ammette che "nel mercato si sono viste scarse novità. L'apertura alla produzione dei paesi emergenti ha contribuito ad aumentare la domanda verso prodotti più economici, proprio perché non sono richieste all'elettrosegga prestazioni eccezionali o grandi qualità tecniche che sono di contro prerogative delle motoseghe. Eppure, il vantaggio più significativo dell'elettrosegga rispetto alla motosegga è proprio la semplicità di uso e manutenzione, il plus più importante, insieme alla leggerezza, alla ergonomia, alla bassa rumorosità, alla risposta positiva di basso inquinamento". **Malavolti** fa emergere un altro aspetto della preferenza dell'elettrosegga rispetto alle motoseghe quando dice che "sicuramente l'aspetto economico rende il prodotto più facilmente vendibile, ma solo per una fetta ben identificata di clientela. Non è infatti pensabile che

un operatore professionale o semi professionale sostituisca il motore a scoppio con l'elettrosegga solo per una questione di prezzo. Sembrerà banale, ma il limite d'uso vicino all'abitazione restringe la vendita ad un uso prevalentemente hobbistico.

È più ottimistica la visione del mercato espressa dall'ufficio marketing di **Stihl**, secondo cui "partendo dal presupposto dell'impatto ecologico di questi apparecchi, e dal costo inferiore rispetto alle motoseghe, il mercato delle elettroseghe dovrebbe in futuro avere un trend in leggera crescita".

Tutt'altra strategia regna in casa **Makita**. **Rosalba Surico**, responsabile della divisione Power Products di Makita, rileva "nel 2007 un calo delle vendite, soprattutto nelle alte potenze. Nonostante ciò, e per quanto ci compete, stiamo puntando ad avere elettroseghe sempre più potenti. Siamo infatti passati, anche per i modelli che noi riteniamo hobby - vale a dire ES33A e ES38A - da 1.500 watt a 1.800 watt. Abbiamo così deciso di non essere presenti nel settore inferiore a 1.650 W perché il nostro target è l'utilizzatore professionista o l'hobbista esigente che si aspetta da Makita un prodotto di qualità e di elevata affidabilità". Per quanto riguarda la tendenza della domanda, la Surico avanza l'ipotesi che "molto probabilmente c'è domanda di elettroseghe di prezzo con basse potenze".

DOVE CONTANO I RIVENDITORI SPECIALIZZATI

Dopo aver confermato il ruolo preponderante della GD, nel caso di **Fiaba**, **Dalla Vecchia** spiega che "la nostra politica è la collaborazione con i rivenditori specializzati. Ad essi proponiamo i nostri apparecchi. A tale proposito, circa tre mesi fa, Fiaba ha presentato una linea nuova e personalizzata di elettroseghe-motoseghe dedicate ad un utilizzo hobbistico. La linea fa parte del marchio proprio registrato MGF. Presentiamo un modello elettrico da 2.000 W con pompa olio automatica e lama da 16". Nel caso di **Garmec**, **Morellini** afferma che "siamo presenti sul mercato con elettroseghe con marchio proprio Farmer, che si rivolge soltanto ai ri-

venditori specializzati. I modelli offerti sono due e con potenza da 2.500 W, prodotti in Italia ormai da venti anni e di cui se ne vendono all'anno all'incirca in 200 unità".

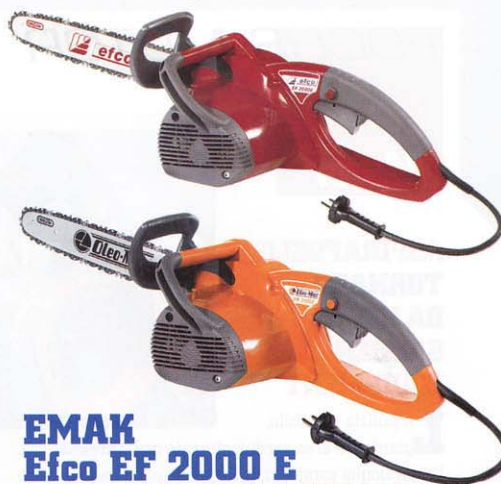
Secondo **Masini**, "i canali di vendita più indicati per questo tipo di macchine: GDO e grossisti: i rivenditori tradizionali hanno un peso più marginale. Per quanto riguarda **Emak**, ci appoggiamo al canale dei rivenditori specializzati, che oltre al prodotto forniscono un servizio di eccellenza, in termini di consulenza al momento dell'acquisto, assistenza post-vendita e manutenzione. Per quanto riguarda poi la presenza di **Emak** in questo comparto, la nostra gamma consta di due modelli Efco, EF 1800 E e EF 2000 E, e due modelli Oleo-Mac, OM 1800 E e OM 2000 E. Le elettroseghe più potenti sono la Efco EF 2000 E e la Oleo-Mac OM 2000 E, che vantano entrambe una potenza di 1.900 W. Le elettroseghe Efco EF 2000 E e Oleo-Mac OM 2000 E sono state lanciate da **Emak** sul mercato intorno ad aprile 2007. Si tratta di modelli progettati per piccoli lavori di potatura, che coniugano elevate prestazioni e semplicità di utilizzo. I motori da 1.900 W garantiscono elevata velocità di taglio: questo significa che sono adatte per lavorare anche su rami di medio diametro e sul legno più consistente. Parliamo di macchine estremamente affidabili: merito, ad esempio, della corona dentata, dell'innesto frontale in metallo e del sistema che, al rilascio della leva acceleratore, impedisce di riattivare il motore prima che si sia arrestato completamente. Sono sufficienti pochi decimi di secondo perché la catena si fermi: una tutela per la sicurezza dell'operatore. Questo dispositivo riduce poi gli urti agli innesti frontali, con benefici anche sul piano delle emissioni sonore. Per quanto concerne l'aspetto del comfort, l'impugnatura è rivestita da morbida gomma sovrastampata, in modo tale che l'utente possa avere una presa salda in ogni condizione di lavoro. La pompa olio è in posizione visibile: questo significa semplificare le operazioni di manutenzione, rendendola più facilmente accessibile". Anche **Stihl** predilige il canale del rivenditore specializzato, poiché afferma che "l'acquirente che nella scel-

ta di acquisto bada solo al prezzo non è un cliente Stihl. Le nostre elettroseghe, così come tutte le nostre attrezzature, sono un concentrato di tecnologia, di innovazione, comfort e sicurezza d'uso, di durata nel tempo e di semplicità di manutenzione. Tali peculiarità rappresentano un valore intrinseco di ogni prodotto Stihl e possono essere trasferite all'utilizzatore finale soltanto dai rivenditori specializzati Stihl, attraverso la grazie alla loro competenza, e alla consulenza offerta prima dell'acquisto e grazie all'assistenza qualificata post-vendita". Per quanto riguarda la linea d'offerta degli apparecchi Stihl, "la nostra gamma è vasta, con diverse classi di potenza da 1,4 kW a 2,2 kW, diverse varianti di catene e lunghezze di spranga, per soddisfare differenti esigenze d'impiego. Tutti i modelli sono dotati di freno catena supplementare QuickStop Super e alcuni anche di tendicatena rapido. Il modello più potente è la MSE 220 C-Q. A partire dal 2009 alcuni modelli saranno dotati di serie della nuova catena Picco Duro, che offre un vantaggio enorme per gli utilizzatori occasionali. Per quanto riguarda l'elettroseghe più potente, il modello MSE 220 C-Q assorbe una potenza di 2,2 kW, pesa 6,2 5,2 Kg (con senza spranga e catena, senza cavo e olio catena), è dotata di un cavo elettrico lungo 4 metri, può montare tre diverse lunghezze di spranga (40, 45 o 50 cm), ha il tendicatena laterale e il freno catena QuickStop Super". La lubrificazione della catena è completamente automatica. Nel caso di Makita, la Surico dichiara

che "il nostro rivenditore è lo specializzato che ben illustra i plus delle nostre elettroseghe insieme a tutto il nostro programma giardino. L'elettroseghe più potente presente nella nostra linea da circa tre anni, c'è il modello ES2140A, una macchina affidabile e dotata di tendicatena esterno. La frizione di sicurezza protegge l'utilizzatore in caso di sovraccarico del motore. L'impugnatura è confortevole ed è rivestita di soft-grip antiscivolo. Ha una potenza di 2.000 watt ed un peso di 4,4 kg ed è dotata di una barra di 40 cm. La velocità della catena è di 13,3 mt/sec ed una potenza sonora di 102/89 dB(A)".

LA TENDENZA DEI PREZZI E DEI MARGINI DI RICAVO

Per quanto riguarda il trend dei prezzi e dei margini di ricavo, gli operatori sono concordi nell'ammettere una stabilità se non un calo. In particolare, Tomaghi sottolinea il fatto che "come per tutti i prodotti che godono di offerte sempre più vantaggiose per l'utilizzatore finale, grazie anche alla concorrenza dei modelli provenienti dalla Cina, la marginalità diventa sempre più bassa". Nel caso di Ama, Malavolti afferma che "la marginalità derivante dalle vendite della nostra elettroseghe più potente - presente ormai da quattro anni nella nostra linea di apparecchi - è buona. Trattandosi di prodotti complessivamente non particolarmente costosi, ed indipendentemente dalla situazione congiunturale, Ama registra il miglior risultato di vendita proprio per il modello più potente e conseguentemente più costoso".



EMAK Efco EF 2000 E e Oleo-Mac OM 2000 E

Potenza: 1,9 kW
Tensione/frequenza: 230 V/50 Hz
Lunghezza barra: 41 cm
Catena (passo x spessore): 3/8" x .50"

Pompa olio: automatica
Capacità serbatoio olio: 0,2 l
Peso: 4,4 kg
Prezzo (IVA inclusa): euro 147,60

FOCUS

RIVENDITORE

GIUSEPPE RASOLO, TECNOSERVICE DI MONCALIERI (TO)

Come valuta l'evoluzione del mercato?

Il mercato è tutto fermo. Non ci sono variazioni particolari. La nostra peculiarità è quella di trattare il segmento delle attrezzature destinate ad usi professionali piuttosto che di quelli hobbistici.

Qual è il vostro target di riferimento?

Si tratta prevalentemente di agricoltori e coltivatori che richiedono macchine compatte e di medio bassa potenza.

Quali sono i vostri punti di forza?

Innanzitutto, il fatto di vendere al professionista linee di motoseghe da 1.400 e 2.000 watt. La potenza media venduta è intorno ai 1.800 watt. Un altro punto di forza è quello di trattare marchi di aziende note nel settore professionale che non tocchino la GD.

In proposito, quali marchi trattate?

Le marche di elettroseghe che trattiamo sono Stihl e Alpina. Nel caso di Stihl possediamo una gamma abbastanza vasta delle loro elettroseghe già da quattro anni. Nel caso di Alpina, che abbiamo acquisito da poco, la linea di attrezzature è meno ampia.

Le elettroseghe che offrite garantiscono marginalità?

Nell'ambito del giro d'affari, le elettroseghe non fanno margini significativi, dato che ne vendiamo pochi numeri.

Cosa prevede per il futuro?

Le condizioni di crisi del mercato non fanno pronosticare un cambiamento in positivo.

Qual è la tendenza dei prezzi?

I prezzi sono stabili. Negli ultimi due anni li abbiamo anche diminuiti su alcuni modelli e fasce di prodotto.



AMA 501150

Elettroseghe 1600 w
Watt: 1600
Volt: 230
Lunghezza barra: 14" (30 cm)

AMA 501100

Elettroseghe 1800 w
Lunghezza barra: 16" (40 cm)
Watt: 1800
Volt: 230
Pompa olio automatica e regolabile

