

GARDEN
GRILL & P.E.I.

Dossier Atomizzatori

VINCE L'EXPORT



Un settore tutto sommato stazionario. Su questo risultato sembra influire un leggero incremento delle applicazioni hobbistiche ed un trend meno brillante nel professionale, dove le aziende nostrane sveltano perché export-oriented con macchine apprezzate al di fuori dei confini dello Stivale.

In tali condizioni, la concorrenza diventa più spietata. Ma i nostri operatori rafforzano la loro posizione competitiva grazie ai forti investimenti in ricerca e sviluppo di modelli e macchine sempre più innovative. Cerchiamo dunque di capire cosa succede in questo mercato.

STAZIONARIETA' DIFFUSA

Le condizioni del mercato interno sono all'insegna della stabilità. Anche se vi sono differenze a seconda delle combinazioni di prodotto/mercato, ovvero se gli atomizzatori siano destinati a clienti hobbistici o professionisti. Cerchiamo di capire in quale modo, a seconda delle valutazioni degli operatori.

Giovanni Masini, marketing director di Emak, sostiene che "il mercato degli atomizzatori è sostanzialmente stabile in Italia come nel resto d'Europa; è un prodotto per trattamenti su coltivazioni di medie dimensioni e serre, che su grandi appezzamenti di terreno è in parte sostituito dalla meccanizzazione agricola. L'atomizzatore è un prodotto tipicamente rivolto a un'utenza rurale (agricoltori, gestori di agriturismi ecc.) e professionale (vivaisti) per il trattamento e la disinfestazione di coltivazioni e vegetazione, con la possibilità di spargere liquidi o polveri. Da un paio di stagioni abbiamo introdotto in gamma i modelli Efco AT 9000 e Oleo-Mac MB 900, prodotti caratterizzati da una portata e una gittata ai vertici della categoria di riferimento".



IL CANALE E' TRADIZIONALE

Le vendite di atomizzatori si concentrano nei rivenditori tradizionali, anche se la concorrenza di GDS e vendite on-line comincia a farsi sentire.¹

adatto per GDS o e-commerce".

¹ Masini sottolinea che "l'atomizzatore è venduto esclusivamente presso rivenditori specializzati, non è un prodotto

GARDEN
& GRILL

Dossier Atomizzatori

R&S E MARKETING PRIMA DI TUTTO

Ricerca e sviluppo e marketing sono i principali ambiti su cui gli operatori puntano per accrescere la loro posizione competitiva.

Considerato l'utilizzo intensivo e prolungato di questo tipo di prodotto, Emak ha investito molto in ricerca & sviluppo, affinché le macchine siano caratterizzate dal miglior rapporto tra prestazioni (potenza, portata, gittata) ed ergonomia (vibrazioni, peso, rumorosità).

ALL'INSEGNA DELLA STABILITA'

Le condizioni della domanda fanno prevedere una sostanziale stabilità delle vendite.

Masini si attende "una leggera crescita nelle vendite di atomizzatori nonostante la stazionarietà del mercato. Ciò grazie all'introduzione dei nuovi modelli Efco AT 9000 e Oleo-Mac MB 900, in aggiunta al modello precedente".

GARDEN
Giulia F.L.

Dossier Atomizzatori

EMAK - EFCO AT 9000

Potenza	5,0 HP / 3,6 kW
Cilindrata (cm ³)	77
Portata aria massima (m ³ /min.)	27
Velocità aria (m/sec)	105
Erogazione liquidi (l/min.)	0,1 ÷ 3,5
Capacità serbatoio liquidi (l.)	17
Livello pressione/potenza acustica	103/115 dB(A)
Peso (kg)	11,8

