



Ormai dietro l'angolo la nuova gamma di prodotti a batteria dedicata al professionista, coi primi dieci prodotti sul mercato per l'inizio dell'estate e gli altri a seguire. Un progetto chiarissimo, passo ulteriore verso lo specialista

EMAK, POTENZA DA 56 VOLT: «PER CRESCERE COL RIVENDITORE»

Passione e competenza, serietà e visione. Marchio italiano in tutto e per tutto **Emak**. Dalle radici alle idee, tutto rigorosamente emiliano. Sempre a ragionare coi giusti tempi, nella giusta direzione, toccando puntualmente i tasti giusti. Sempre a fianco del rivenditore specializzato, missione scritta nella pietra ormai, in un cammino parallelo e con passi decisi. L'ultima tappa è la gamma a batteria da 56 V, secondo una marcia scandita con tempi chiari. Senza fretta, ma con la certezza di aver fatto le cose al meglio. Le prime introduzioni ormai dietro l'angolo, il resto più avanti. «La scintilla nasce dal fatto che il mercato sta cambiando, così come le esigenze degli utilizzatori. Le tecno-

logie di oggi inoltre ci permettono di sviluppare attrezzi performanti, adatti ad un uso professionale e con un impatto sull'ambiente molto inferiore sia a livello acustico che per i gas di scarico. È il trend che stanno vivendo tutti i settori del mondo a batteria. **Emak** non poteva non cogliere questi segnali e completare la gamma in quest'ottica», la premessa di Luca Vandelli, responsabile vendite Italia di **Emak** dove lavora da ormai 26 anni, studi di ingegneria meccanica alle spalle, entrato come stagista nel ramo del service prima di girare il mondo spaziando fra vari ruoli. Fino ad oggi.

Vandelli, com'è nata la gamma da 56 V?

«Abbiamo scelto una via complicata, lunga, impegnativa. La gamma va ad affiancarsi a quella da 40 V, semplicemente. Avremmo potuto presentarla anche due o tre anni fa andando da qualche produttore e facendocela personalizzare, ma questo modo di fare avrebbe snaturato la nostra storia. **Emak** è conosciuta come azienda costruttrice di macchine per il giardinaggio, la piccola agricoltura ed il settore forestale. Giusto restare coerenti. I nostri fondatori e gli azionisti l'hanno capito e messo sul tavolo un primo investimento da dieci milioni di euro, a cui ha fatto seguito un altro altrettanto cospicuo, per sviluppare una gamma completamente nostra dove della tecnologia e del relativo know how siamo naturalmente i detentori».

E offrire un pacchetto sempre più completo...

«Quella da 40 V è stata pensata per il privato che cerca un prodotto che garantisca determinate prestazioni ed una certa qualità, oltre al servizio



Luca Vandelli, responsabile vendite Italia di **Emak**



di un certo tipo. Il nostro privato non è quello che va alla grande distribuzione e che compra la macchina di primo prezzo. Sono due mondi diversi. Negli ultimi tempi abbiamo anche introdotto l'estensione di garanzia portandola a cinque anni, proprio perché abbiamo consapevolezza e fiducia nel valore dei nostri prodotti. Chi sceglie le nostre macchine, così come quelle di altri nostri concorrenti, è perché sa di avvicinarsi al mondo del rivenditore specializzato. Quello che ti consiglia nel modo giusto al momento dell'acquisto, ti risolve un problema tecnico, garantisce i ricambi e tutto il resto. Molti dei nostri clienti quando vengono a visitarci sono stupiti dal fatto che i prodotti della gamma da 40 V li assembliamo nello stabilimento di Bagnolo in Piano. Tanti infatti associano i prodotti a batteria ad una produzione esclusivamente cinese. Chiaro che la componentistica arriva da tutto il mondo, ma il montaggio lo facciamo in casa. Una scelta dettata anche dal fatto che, iniziando per noi un'era nuova, volevamo diventare il più possibile padroni della nostra tecnologia. Ed avere la produzione a portata di mano ci ha permesso di conoscerla sempre più nel dettaglio ed affinare così ogni particolare».

Gli stessi parametri varranno anche per quella da 56 V?

«Certo, cominceremo da Bagnolo per poi raddoppiare la produzione nei nostri due stabilimenti cinesi mantenendo identico il livello di qualità».

I prodotti a chi saranno soprattutto destinati?

«Al professionista, inteso come giardiniere ma anche l'agricoltore o un privato particolarmente esigente disposto ad avvicinarsi a macchine con un certo tipo di prestazioni. Noi presentiamo quest'anno dieci prodotti, il prossimo ce ne saranno altrettanti e così via. Col tempo quella da 56 V diventerà una gamma parallela che andrà ad interessare non solo il decespugliatore, la motosega e il rasaerba ma andrà a toccare anche le macchine a ruota. Di fatto andremo quasi a duplicare il catalogo: uno coi prodotti con motore a due tempi o quattro tempi, uno con quelli a bat-



teria. Includendo anche il trattorino così come la piccola agricoltura che ora tocchiamo coi marchi **Nibbi** e **Bertolini**».

I tempi di introduzione?

«Inizieremo ad entrare con le prime macchine per l'inizio dell'estate. Consapevoli di arrivare quando la stagione è avviata e i rivenditori avranno ormai fatto le loro scelte anche con fornitori nostri concorrenti, ma il primo nostro obiettivo è intanto quello di far conoscere bene i prodotti. Da lì inizieremo un programma di attività formative e di presentazioni ancor più nel dettaglio attraverso meeting dedicati da settembre in avanti per essere a pieno regime per la stagione prossima».

Le prime macchine sul mercato?

«Il decespugliatore, quindi il soffiatore. Poi il multitoil, su cui poter montare vari accessori fra decespugliatore, tagliasiepi, pruner e soffiatore oltre ad un rasaerba da 48 centimetri sia a spinta che a trazione».

I punti forti della gamma per il rivenditore?

«Il concetto di partenza nostro è di realizzare delle macchine che siano anche comodamente riparabili, oltre che semplici da utilizzare. Lo specialista potrà offrire una gamma completa di prodotti facili da spiegare e ad alte prestazioni. Il decespugliatore ad esempio equivale più o meno ad una macchina a scoppio da 30 cc, ma più avanti

EMAK

informazione pubblicitaria

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

122223



arriveremo a modelli con un rendimento ancora più elevato. Per il rivenditore ci sarà anche un'applicazione gratuita per la diagnostica. Basterà collegarsi alla macchina per conoscere ore di lavoro, cicli di ricarica della batteria e tanto altro».

E quelli per il cliente finale?

«Un rapporto peso-prestazioni molto buono, con tempi di ricarica interessanti ed una batteria attorno al chilo e mezzo. Quindi piuttosto leggera e compatta. Tutte le nostre macchine inoltre hanno il display, in cui poter vedere tantissime informazioni. Dal livello di carica della batteria alla gestione dei giri del motore, in modo di adeguare la macchina al tipo di lavoro da fare e conservare quindi più carica utile successivamente. E senza dispersioni. Più un'applicazione, gratuita, in cui l'utilizzatore potrà vedere alcuni parametri della macchina che non sono comunque quelli che vede il rivenditore. Sono due scale di lettura differenti. L'app consentirà poi di aprire al cliente finale tutto un mondo nuovo di servizi aggiuntivi. Per il soffiatore ad esempio ci sarà la possibilità di avviare il Cruise Control oppure di impostare varie velocità, anche a tutta potenza. Un prodotto quindi sempre in grado di adeguarsi al meglio al tipo di utilizzo. Macchine, in sostanza, di livello elevato».

Le aspettative per quest'anno?

«Il 2024 dev'essere la base per il 2025. Ai primi di marzo abbiamo fatto la formazione per gli agenti con una full immersion di due giorni, poi abbiamo organizzato una webinar coi clienti e a settembre avvieremo una serie di iniziative per i rivenditori proprio perché possano capire al meglio le macchine, toccarle, provarle, capirle fino in fondo. Il prossimo anno punteremo molto sulle dimostrazioni, coi vari "porte aperte" ed altre attività per supportare al meglio il rivenditore per spingere ulteriormente la gamma».

In che direzione sta guardando Emak?

«Emak sta vivendo una sensibile trasformazione, sta investendo tanto e soprattutto vuole crescere, in modo sano, con lo specialista. Questo dev'essere chiaro. Vogliamo affermarci come partner sempre vicino al rivenditore, come azienda che sviluppa nuove tecnologie sia per il prodotto che per la spedizione di macchine e ricambi. Per tutto. Siamo un'azienda con più di cinquant'anni di storia, un esempio di orgoglio italiano. Ci diano fiducia i rivenditori. Ci seguano. Il rapporto diretto per noi è molto importante, comprese le relazioni dirette e veloci. Basta una chiamata. E la soluzione si trova sempre. Insieme».

