

Myplant alza il volume, a Milano un'altra grande edizione

Randazzo: «I risultati parlano chiaro, al di là dei numeri»



Sfiorate le 27mila presenze, rispetto alle 25mila del 2024. Ottocentodieci espositori, cinquanta più della precedente edizione. Un record. È piaciuta Myplant, al di là dei numeri. Al di là dei visitatori, tutti operatori del settore, la fiera di Milano-Rho di fine novembre ha ulteriormente rafforzato un concetto già chiaro: al suo calendario il mondo del verde adesso deve aggiungere a pieno diritto Myplant. «Avevamo promesso», sottolinea – Valeria Randazzo, exhibition manager di Myplant, «un'esplosione di natura, innovazione, proposte e vitalità. Un big bang tinto di verde con tante sfumature multicolori. Siamo pienamente soddisfatti, i risultati parlano chiaro: i numeri, i commenti, l'atmosfera nei padiglioni, i riscontri commerciali, istituzionali e culturali sono di enorme spessore». Cinquemila i metri

quadrati in più di esposizione, in tutto 55mila, con visitatori provenienti da tutto il mondo. Myplant ha visto una significativa crescita delle presenze internazionali, consolidandosi come piattaforma strategica per il business e il networking a livello globale. Oltre sessanta i convegni in calendario con le principali realtà associative, organismi istituzionali, federazioni, amministrazioni pubbliche ed enti per confrontarsi sui dossier delle filiere del settore fra vivaismo, floricoltura, paesaggio, giardinaggio e verde sportivo. «Siamo orgogliosi», prosegue Randazzo, «di essere stati definiti dai rappresentanti delle istituzioni presenti come l'evento che fa onore al florovivaismo italiano e non solo. Siamo onorati di essere il punto di riferimento di questo settore, di queste aziende e di tutte le persone coinvolte». Il prossimo appuntamento (25-27 novembre) è a Dubai, con Myplant & Garden Middle East e poi di nuovo a febbraio del 2026 (dal 18 al 20) a Fiera Milano per la decima edizione.



Fiera **Myplant** & Garden

Fiera Milano 19 - 21 febbraio

Oltre 27.000 visitatori

Si è da poco conclusa l'edizione 2025 di **Myplant** & Garden, la più grande fiera professionale dell'orto-florovivaismo, garden e paesaggio in Italia: tre giorni di incontri e confronti tra stakeholder del verde, per l'individuazione di innovative soluzioni green a 360°. **Novità di prodotto**, convegni sulle **tecnologie per il verde sportivo e per la progettazione dei parchi urbani** e uno **stand completamente rinnovato** e progettato per offrire un'esperienza espositiva innovativa e coinvolgente. Abbiamo presentato anche la **nuova collaborazione con IFI**, il gruppo Istruttori Forestali Italiani, che erogheranno corsi di formazione sul territorio italiano.

Non sono potute mancare le novità di prodotto, quali i nuovi robot tagliaerba professionali **Automower® 580L EPOS®**, **Automower® 560 EPOS** e **Automower® 535 AWD NERA**. È stato presentato il nuovo trattorino tagliaerba **Rider P524XR EFI** dotato di controllo da remoto, il trattorino tagliaerba **TC 220T**, oltre che il nuovo soffiatore a batteria **530iB**.

Myplant & Garden è e si conferma l'evento ideale per confrontarsi con tutti i nostri clienti e potenziali, con i rivenditori ufficiali Husqvarna che sono arrivati da più zone d'Italia e con i professionisti del settore.



Husqvarna in cattedra a Myplant

Pesavento: «Verde, contano i dati»

Convegni d'alto peso specifico a Myplant. E la voce di Husqvarna ad impreziosirli. Il primo, «Le tecnologia per il verde sportivo: studi e sviluppo», è stata la giusta occasione per sviluppare un approfondimento su innovazione tecnologica e servizi basati sull'intelligenza artificiale, temi sui quali Husqvarna è da sempre impegnata.



«Le città da tempo», ha evidenziato Daniele Pesavento, business development manager di Husqvarna, «stanno registrando bruschi aumenti di temperatura, arrivando a situazioni insostenibili ed allarmanti. Esiste un fenomeno chiamato 'Surface Urban Heat Island effect' (SUHI) che si verifica quando la temperatura media notturna è più alta nel centro urbano che nelle aree rurali. Husqvarna, per

venire incontro alle città, sta lavorando ad una nuova funzione che presto sarà integrata nella piattaforma HUGSI: l'Urban Temperature View. Grazie a dati di temperatura globali, calcolati dai satelliti, viene monitorata la temperatura urbana e calcolato il SUHI per tutte le città presenti nella piattaforma HUGSI. Il nostro obiettivo, per cercare di abbassare le temperature, è quello di fornire sempre più dati per aiutare a comprendere dove debbano essere create nuove aree verdi».

Il convegno «Dal dettaglio alla visione globale con GreenSpaces» ha invece permesso di fare il punto sulle esperienze concrete di gestione efficiente di verde urbano e del monitoraggio globale. «Gli spazi verdi urbani», il quadro di Pesavento, «hanno acquisito sempre più importanza. Ma quanto sono verdi le nostre città? Come si può agire per aumentarne la percentuale? Quali sono gli esempi virtuosi a cui le municipalità possono guardare? A queste domande Husqvarna ha risposto con la creazione dell'Husqvarna Urban Green Space Insights (HUGSI), una soluzione satellitare alimentata dall'Intelligenza Artificiale che indica quanto sono verdi le città. HUGSI indaga la quantità e valuta la salute degli spazi verdi secondo alcuni parametri (KPI): percentuale di spazio verde urbano, spazio verde urbano pro capite, percentuale di spazio cittadino coperto da alberi, stato medio di salute del verde urbano, distribuzione dello spazio verde urbano, percentuale di spazio cittadino coperto d'erba».

La sua mano copre Abruzzo e Molise, sessantamila chilometri l'anno lungo strade che ormai conosce ad occhi chiusi. «Il cliente è spesso amico, a tavola il 90% degli affari. Più che venditori adesso siamo dei consulenti»

LUZI, PASSIONE INFINITA

«IO LAVORO PER AMORE»

Leo Luzi guarda l'Abruzzo e il Molise dall'alto della sua Castel Castagna, provincia di Teramo, piccolo paese incastonato nel Gran Sasso. Un milione di chilometri già percorsi, sessantamila di media all'anno, agente per Sabre Italia, Minelli, Errezeta, Cramer, Aspen, Benassi e Multipower. «La molla vera? L'amore per il mio lavoro», l'istantanea di Luzi, i primi passi mossi nel settore alberghiero, poi nell'automotive fino alla svolta ad un'Eima. «Quando davanti a me si aprì davvero un mondo», riavvolge il nastro Luzi, abile a dividersi su più fronti, a spaziare con maestria nella sua terra. «La soddisfazione più grande è che il rapporto di lavoro coi rivenditori s'è spesso trasformato in un rapporto di vera amicizia. Ovunque vada mi trattano come un fratello, anche perché per me i clienti sono tutti sullo stesso piano», l'altra romantica fotografia di Luzi, sposato con Francesca e padre di Aurora, cinque anni il prossimo 14 di giugno. Sempre per strada Luzi, sempre in movimento. Dalle coste alla zona collinare fino a L'Aquila, fino al Molise «dove di rivenditori ce ne sono pochi, dove si lavora soprattutto coi generatori e in alcune zone con le macchine per la raccolta delle olive». Anche roba sua quella, con le sue 290 piante di ulivo lungo tre ettari di terreno, al di là dei suoi due giardini di casa. «Il mestiere di agente è cambiato tanto», il punto di Luzi, «prima potevi dedicarti esclusivamente alle vendite, adesso fai soprattutto consulenze. Quindi devi conoscere bene pure la concorrenza». Divisa in più fette la torta di Luzi, plurimandatario con tanti capitali sempre aperti. «La mia fortuna è trattare macchi-



ne stagionali: la motozappa a primavera, il robot d'estate, l'abbacchiatore in autunno, il generatore d'inverno». Tanti flash, nei suoi racconti. «Bello quando vendi una macchina dall'importo elevato e non te l'aspettavi, come m'è successo soprattutto con dei trattori a raggio zero o una grossa fornitura di benzina», uno dei tanti files di Luzi, aggiornati anche all'ultimo Myplan a Milano-Rho fra strette di mano e mille contatti. Poi una dolce digressione. «I nostri arrosticini e un buon Montepulciano d'Abruzzo, gli affari per il 90% li fai a tavola. Quando il cliente», chiude Luzi, «può concentrarsi davvero su una cosa sola, perché in negozio in fondo sta lavorando fra un cliente da accontentare ed un dipendente che lo distrae. Da quel punto di vista il ristorante non tradisce mai. E poi amici più di prima...».

STIHL

MSA 190 T, batteria senza fine
Economica, universale, ergonomica

MSA 190 T va ad arricchire la gamma di prodotti professionali di Stihl. La motosega, presentata a **Myplan**, è ideale per tutti i lavori di potatura su alberi ornamentali e produttivi. Economica, universale, ergonomica, capace di garantire prestazioni elevate grazie anche alla lunga autonomia della batteria. Ottimo rapporto qualità-prezzo, sistema operativo meccanico con pulsante di sblocco laterale ed ergo lever. Batteria consigliata AP 200 S, fra gli accessori l'occhiello comfort, la griglia palmare e il rampone in acciaio. Serbatoio dell'olio trasparente, tappo serbatoio senza utensili. Baricentro vicino al corpo, barra e catena al di fuori dell'area di lavoro, facile aggancio e sgancio dell'occhiello sul moschettone dell'imbraccio.

