

# Professione golf

PRIMAVERA 2025

RIVISTA QUADRIMESTRALE  
ANNO 13 - N° 37 - 8 EURO  
by GOLF&TURISMO

Inquadra il QR CODE  
e scarica la rivista



## ATTENTI AL CAMBIO DI STAGIONE

*Gli interventi da fare a inizio anno  
e gli errori da non commettere*

- ▶ *MyPlant & Garden: il green torna protagonista a Milano*
- ▶ *Pianificare le proprie strategie per ottenere il massimo profitto*



▶ *Elezioni FIG:  
Cristiano Cerchiai  
nuovo presidente.  
Il golf cambia volto*



# ACQUAFERT Green

**Impianti di irrigazione, laghi artificiali, ossigenazione,  
stazioni di pompaggio e filtrazione.**



# Anno nuovo, nuovo corso

di Andrea Vercelli

**Quattro mesi dopo quel triste e doloroso 3 ottobre che ha segnato l'improvvisa scomparsa di Franco Chimenti, il movimento italiano ha voltato pagina con l'elezione della suo nuovo Presidente per il quadriennio 2025-2028, Cristiano Cerchiai. Molto è stato fatto e ottenuto in 22 anni attraverso l'intuizione, la passione e la determinazione di un personaggio senza pari quale era Chimenti. Molto resta ancora da fare per dare al settore uno slancio decisivo verso nuovi brillanti orizzonti**

**C**lasse 1965, romano ma veneziano d'adozione, laureato in Economia e Commercio all'Università Ca' Foscari Venezia con tesi sul tema "Strategie aziendali ed analisi del portafoglio prodotti nel mercato assicurativo", Cristiano Cerchiai è stato eletto il 3 febbraio scorso Presidente della Federazione Italiana Golf con il 64,9% dei consensi.

Giocatore e grande appassionato del nostro sport, dotato di una specifica esperienza nella consulenza d'assistenza alle imprese in materia finanziaria e tributaria, autore di diversi articoli e pubblicazioni in materia fiscale anche in collaborazione con Edizioni "Il Sole 24 Ore", Dottore Commercialista, ha fatto già parte in passato del Collegio dei Revisori dei Conti della Federazione Italiana Golf, e ha ricoperto varie cariche anche in società quotate.

Cerchiai eredita da Franco Chimenti un piccolo grande tesoro frutto di un quarto di secolo di straordinari successi sportivi, mediatici e organizzativi che hanno portato l'Italia oggi ad essere mondialmente riconosciuta come una delle destinazioni d'eccellenza anche a livello golfistico.

Il lavoro e i risultati ottenuti negli ultimi 22 anni di presidenza da Chimenti, uno dei più illuminati e brillanti uomini di sport e di marketing che il nostro paese ha avuto, ha consentito al golf italiano di uscire definitivamente dal suo uccio e di collocarsi in una nuova dimensione. Molto è stato fatto e tanto è stato ottenuto attraverso l'intuizione, la passione e la determinazione di un personaggio senza pari quale era Chimenti. Molto resta ancora da fare, per dare all'intero movimento quello slancio decisivo verso nuovi brillanti orizzonti.

Di questo il neo Presidente eletto ne è ben consapevole: raccogliere l'importante lascito, preservarlo e, allo stesso tempo, lavorare su

nuove strade sulla base di un progetto ben definito e strutturato, programma che lo stesso Cerchiai ci presenta in questo numero di Professione Golf. Nel Salone del CONI, subito dopo aver ottenuto la maggioranza dei consensi dell'Assemblea elettiva, le sue prime parole le ha dedicate proprio alla memoria di chi lo ha preceduto. "Succedere a Franco Chimenti - ha detto - rappresenta un grande onore ma anche una stimolante sfida, quella di riuscire a fare sempre meglio cavalcando quanto ottenuto in questi anni". Dalle sue prime parole quello che si avverte è che la Federgolf non poteva eleggere uomo migliore per questo importante e delicato momento storico.

Già prima delle elezioni, Cerchiai e la sua squadra hanno lavorato duramente per dare vita a un progetto valido, ora non resta che attuarlo. Come lui stesso ha dichiarato il golf, e nello specifico quello italiano, ha grandi margini di crescita. L'obiettivo, nemmeno tanto nascosto, resta quello di avvicinare alla nostra disciplina nuove generazioni di appassionati e dare un'ulteriore e decisiva spinta al numero di tesserati, trovare soluzioni efficaci, una comunicazione innovativa e mirata, e portare, come sosteneva Chimenti, la gente al golf, non soltanto il golf alla gente.

Le premesse sono ottime e la squadra di consiglieri che lavoreranno al fianco del Presidente Cerchiai sono come lui garanzia di professionalità, competenza e dedizione alla causa.

Il nostro augurio e quello di tutto il movimento è che già molto prima della fine di questo quadriennio l'Italia del golf continui il suo percorso di crescita e raccolga nuovi frutti, dando linfa e prosperità a tutto il settore e le realtà che lo compongono.

*andrea.vercelli@golfeturismo.it*

# Contenuti

<b>EDITORIALE - Anno nuovo, nuovo corso</b> Andrea Vercelli	<b>1</b>
<b>MYPLANT &amp; GARDEN - Il green a Milano</b> a cura della redazione	<b>6</b>
<b>ELEZIONI FIG - Cristiano Cerchiai, il golf italiano cambia volto</b> Andrea Vercelli	<b>14</b>
<b>FOTOGRAFIA - IL GOLF IN ITALIA - 2025: l'anno della svolta?</b> Maurizio de Vito Piscicelli	<b>20</b>
<b>TAPPETI ERBOSI - Campo ghiacciato: si può giocare?</b> Alessandro De Luca	<b>26</b>
<b>KRESS - Tecnologia e natura giocano nella stessa squadra</b> a cura della redazione	<b>28</b>
<b>ALBERI E MANUTENZIONE INVERNALE - La pianta giusta nel posto giusto</b> Alberto Minelli	<b>30</b>
<b>ACQUAFERT - Un percorso d'eccellenza</b> a cura della redazione	<b>34</b>
<b>HUSQVARNA - L'IA nella gestione del verde</b> Andrea Ronchi	<b>36</b>
<b>IMPEGNATI NEL VERDE - Non solo ambiente</b> Stefano Boni	<b>40</b>
<b>INTERNATIONAL TURFGRASS SOCIETY - L'evento clou nel mondo del sapere</b> Alessandro De Luca	<b>42</b>
<b>MANAGEMENT CIRCOLI - I dati: un ruolo cruciale</b> Francesca Faldella	<b>44</b>



MANUTENZIONE AUTONOMA DEI CAMPI DA GOLF CON HUSQVARNA

# Una squadra pronta al lavoro



## La manutenzione dei campi da golf diventa più semplice

Con i robot tagliaerba Husqvarna, specificamente ottimizzati per fairway e rough, i greenkeeper potranno vivere una giornata di lavoro più semplice ed efficiente. La nostra gamma ora è più completa che mai.

Con Husqvarna CEORA®, il nuovo Husqvarna Automower® 535 AWD EPOS® e il nuovo Husqvarna Automower® 580L EPOS® avrai una squadra pronta ad aiutarti nella cura del manto erboso, permettendoti di liberare tempo per concentrarti sui dettagli. Perché i risultati contano.

Scopri di più sul sito [husqvarna.com/it/golf](https://husqvarna.com/it/golf)



<b>BUONE ABITUDINI - Le dieci situazioni che fanno felice un greenkeeper</b> Pietro Binaghi	<b>46</b>
<b>CAMBIAMENTI CLIMATICI - In attesa di risposte</b> Rebecca Argentero	<b>48</b>
<b>STORIE DI VITA - Più forti di prima</b> Sara Dalmau	<b>52</b>
<b>SOSTENIBILITÀ ECOLOGICA - Una scommessa per il futuro</b> Maurizio Trezzi	<b>56</b>
<b>MOBILITÀ SOSTENIBILE - ALBA 6SC: il tuo nuovo compagno di viaggio</b> a cura della redazione	<b>60</b>
<b>GESTIONE CIRCOLI - La check list di inizio stagione</b> Giovanni Malcotti	<b>62</b>
<b>PROFESSIONI NEL GOLF: GLI ARBITRI - Non è tutto oro</b> Isabella Data	<b>66</b>
<b>AIAG - 25 anni di supporto ai golfisti</b> Alberto Carpinetti	<b>68</b>
<b>RIVOLUZIONE DIGITALE - Per un golf più virale</b> Rebecca Argentero	<b>70</b>
<b>NUOVI TREND - Nove, dodici o diciotto?</b> Jacopo Vianelli	<b>76</b>
<b>GOLFUS - Scalda il tuo inverno</b> a cura della redazione	<b>80</b>

Anno XIII - numero 37  
Primavera 2025  
8 euro

**Direttore Responsabile:**  
Andrea Vercelli  
direttore@professionegolf.it

**Vice Direttore:**  
Andrea Ronchi

**Creative Director:**  
Patrizia Chiesa

**Redazione:**  
Rebecca Argentero  
Federica Rossi  
Jacopo Vianelli

**Comitato tecnico:** Stefano Boni (Dottore Agronomo e Superintendent Diplomato), Paolo Croce (Consulente Golf Course Construction and Maintenance), Alessandro De Luca (Tappeti Erbosi Federgolf), Fabrizio Pagliettini (Past President AITG), Davide Santagostino (Past President AITG), Davide Lantos (Presidente AITG e Director of Tournament Operations LET), Marta Visentin (Impegnati nel Verde), Nicola Zeduri (Dottore Agronomo e Superintendent Diplomato).

**Hanno collaborato a questo numero:**  
Pietro Binaghi, Stefano Boni, Alberto Carpinetti, Sara Dalmau, Isabella Data, Alessandro De Luca, Maurizio de Vito Piscicelli, Francesca Faldella, Giovanni Malcotti, Lorenza Martini, Alberto Minelli, Maurizio Trezzi

**Editore:** Go.Tu. Srl

**CEO:** Silvio Conconi

**Direzione, redazione, amministrazione:**  
Via Gallarate, 154  
20151 Milano  
**Telefono:** 02 424191 r.a.  
redazione@professionegolf.it  
amministrazione@publimester.it  
**Sito web:** www.professionegolf.it

**Abbonamenti** 02 424191 - 02 42419217 - abbonamenti@golfeturismo.it (L'abbonamento alla rivista parte dal primo numero raggiungibile all'atto dell'effettivo pagamento) Pubblicazione periodica mensile registrata al tribunale di Milano con il numero 255 del 19/7/2013. Spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv. in Legge 27/02/2004 n°46) art. 1, comma 1 - DCB Milano.

**Concessionaria esclusiva per la pubblicità:**  
Publimester Srl  
Via Gallarate, 154 - 20151 Milano  
Tel. 02 424191 ra  
publimester@publimester.it

**Presidente e CEO:**  
Silvio Conconi

**Presidente Onorario:**  
Alessandro Zonca

**Ufficio traffico/commerciale:**  
Nadja Terzolo (02 42419229)  
nadja.terzolo@publimester.it

Diritti di riproduzione: è vietata la riproduzione, anche se parziale, e con qualsiasi mezzo, di fotografie, testi e disegni. Testi e foto inviati in redazione non verranno restituiti eccetto dietro esplicita richiesta. L'Editore resta a disposizione degli interessati quando, nonostante le ricerche, non sia stato possibile contattare il detentore di riproduzioni di eventuali fotografie o testi. Ai sensi dell'art. 2 comma 2 del Codice di deontologia relativo al trattamento dei dati personali nell'esercizio dell'attività giornalistica, si rende nota l'esistenza di una banca-dati personali di uso redazionale presso la sede di via Gallarate 154, 20151 Milano. Gli interessati potranno rivolgersi al responsabile del trattamento dei dati - sig.ra Federica Vitale - per esercitare i diritti previsti dal Decreto Legislativo n. 196 del 30 giugno 2003.

**Stampa:** Rotolito Spa  
Via Sondrio, 3 - 20096 Pioltello (Milano)  
© 2025 Go.Tu. Srl



# Professione **golf** CLUB

## PER CHI IL **GOLF** LO **RENDE** POSSIBILE



### PROFESSIONE GOLF CLUB

è la prima e unica rivista di settore  
dedicata al business to business

Una media professionale capace di raccogliere e veicolare  
tutta la comunicazione e le informazioni  
distribuite in modo frammentario tra i siti internet  
delle associazioni, i congressi ed i corsi di formazione.  
I destinatari della rivista sono tutti gli addetti ai lavori di golf club  
e campi pratica, sedi dei Comitati e i proprietari di campi da golf.

### PROPOSTE DI ABBONAMENTO

- 1 Abbonamento annuale - € 24,00
- 2 Abbonamenti annuali - € 45,00
- 3 Abbonamenti annuali - € 68,00
- 4 Abbonamenti annuali - € 85,00

*Periodicità quadrimestrale (tre numeri all'anno)*  
*Marzo Primavera - Luglio Estate - Novembre Inverno*

Per abbonarsi inviare una e-mail di richiesta a: [amministrazione2@publimaster.it](mailto:amministrazione2@publimaster.it)



# Il green a Milano

a cura della redazione

**La nona edizione della più importante manifestazione internazionale per i professionisti del verde in Italia torna a Rho Fiera dal 19 al 21 febbraio**

**A**ppuntamento cruciale per aziende, operatori e associazioni del paesaggio, dell'orto- florovivaismo, del garden e del verde sportivo, la fiera costituisce un parterre unico e inimitabile di proposte, soluzioni, prodotti e servizi per tutto il mondo del verde vegetale e progettato.

Ma non solo. Grazie alla collaborazione con realtà associative, ordinarie, organismi istituzionali ed enti che rappresentano le filiere del comparto, Myplant offre un ricchissimo carnet di occasioni di incontro che la rendono un luogo prezioso di aggiornamento professionale, opportunità di networking, possibilità di confronto, conoscenza e conoscenze per

confrontarsi sui dossier del settore orto-florovivaistico: studi professionali, aziende del comparto, esperti, professionisti, tecnici della Pubblica Amministrazione, operatori, analisti e scienziati trovano a Myplant un fertilissimo ecosistema per il proprio lavoro e migliorare la competitività del proprio business.

Tra le novità della edizione 2025, il nuovo 'paesaggio' fieristico, che prevede una redistribuzione merceologica su una superficie espositiva ancor più vasta.

La 'propagazione' nel padiglione 8, il quarto, dopo la sua parziale apertura che nell'ultima edizione aveva ospitato fun-

zioni, aree e iniziative speciali, a febbraio 2025 sarà molto evidente: anche gli spazi di questo padiglione si stanno progressivamente riempiendo, e gli organizzatori intendono arrivare a sviluppare Myplant su circa 55.000 mq complessivi.

### MYPLANT 2025, ANTEPRIMA SUI PADIGLIONI

Il padiglione 20 sarà dedicato a sport, paesaggio, materiali e macchinari. Manti, prati e superfici erbose, attrezzature, macchine, progetti di paesaggio, anteprime di prodotto, innovazioni, arredo garden, campionature di materiali, elementi per costruzione e manutenzione degli spazi esterni sono i temi principali rappresentati nell'area dedicata a verde, paesaggio, edilizia e sport in ogni declinazione: dall'impiantistica sportiva alla pianificazione territoriale, dalla forestazione urbana agli healing garden, dai materiali edili per l'outdoor all'illuminazione degli spazi aperti, dai progetti di recupero e riqualificazione del verde ai campi sportivi da gioco, passando per la meccanica, la robotica e l'innovazione di strumenti, accessori e tecnologie per la cura, la gestione e la manutenzione del verde. Non mancheranno occasioni di incontro coi protagonisti del mondo delle imprese, dell'architettura, delle Pubbliche Amministrazioni, delle principali federazioni e associazioni sportive italiane per un dialogo tra committenza, professionisti e delegazioni di affari in cerca di clienti, fornitori, servizi, idee, soluzioni e aggiornamenti normativi.

Il padiglione 20 aprirà molte finestre sul futuro del comparto: con l'innovazione tecnologica che sta innervando sempre più il mondo del motogarden, i cui investimenti nella ricerca di soluzioni d'avanguardia taglieranno in fiera nuovi traguardi; con le nuove tipologie di sementi e tappeti erbosi sempre più performanti e resilienti agli eventi climatici estremi; con i sistemi di monitoraggio, misurazione, controllo fitopatologico a distanza; attraverso le suite di progettazione paesaggistica



In questa pagina, alcune immagini degli stand dedicati ai manti erbosi durante le passate edizioni di Myplant & Garden





più avanzate; con le migliori tecniche arboricole; tramite le innovazioni illuminotecniche; per mezzo delle esperienze esemplari di rinverdimento e valorizzazione del verde pubblico e privato con il Premio La Città per il Verde (25<sup>a</sup> edizione, organizzato da Il Verde Editoriale), e molto altro ancora.

Il padiglione 16, nucleo originario della manifestazione, ospita una delle più vaste offerte di prodotti e soluzioni per l'orto-florovivaismo a livello internazionale.

Piante a radice nuda, in zolla, in vaso, aromatiche e piante da interno, bonsai e cactacee, dalle grasse ai rivestimenti verdi, piante da frutto, frutti da orto, vivai frutticoli e alberature, agrumi, ornamentali e siepi, verde decorativo, in vaso e in terra, arbusti e fusti accanto a erbacee perenni, graminacee, tappeti prevegetati, con infinite proposte per l'orto, il giardino, la serra, il balcone, il terrazzo, il dehors, la città, le infrastrutture, i parchi. E poi l'ampia panoramica sui servizi per i mercati e le imprese (logistica, software, grafica, stampa, distribuzione...), vasi e contenitori (da vivaio, negozio, arredo domestico, esterno, urbano e per l'hospitality, di ogni forma, dimensione e materiale, con ampia presenza di composti riciclati e riciclabili), le soluzioni per il risparmio energetico e idrico, le tecnologie per la permeabilità dei suoli e le prestazioni idrauliche dei terreni, lo stoccaggio, le spedizioni, la programmazione gestionale, produttiva e commerciale.





Anche nell'edizione di quest'anno di Myplant & Garden, nei vari padiglioni, verrà dato ampio spazio a tutte le novità di cultivar, sementi e alle numerose tipologie di irrigazioni e substrato

Non mancherà l'ampio ventaglio di offerta di tecnologie che garantiscono quantità e qualità dei prodotti, strutture a campata, portainnesti, portainnesti nanizzanti, laboratori di micropropagazione, le strutture e gli impianti per le colture protette, miniserre per precocità e protezione, incubatori wireless, soluzioni per la difesa vegetale, piante per forestazione, riforestazione, ripristini ambientali.

Grandi cambiamenti per il padiglione 12: a febbraio 2025 il padiglione sarà riorganizzato in due ambiti: verde e piante in vaso da un lato e prodotti e soluzioni per la cura del verde e dei terreni dall'altro. Saranno infatti ampliate le aree a disposizione della tecnica e si vedrà una ampia propagazione del verde, in continuità con il padiglione 16. Questa parte del padiglione sarà riservata a un'importante selezione di proposte orticole, floreali e vivaistiche dall'Italia e dal mondo, dove l'offerta merceologica si articola tra verde per interni ed esterni, accessori, utensileria, attrezzature per il giardinaggio, vasi.

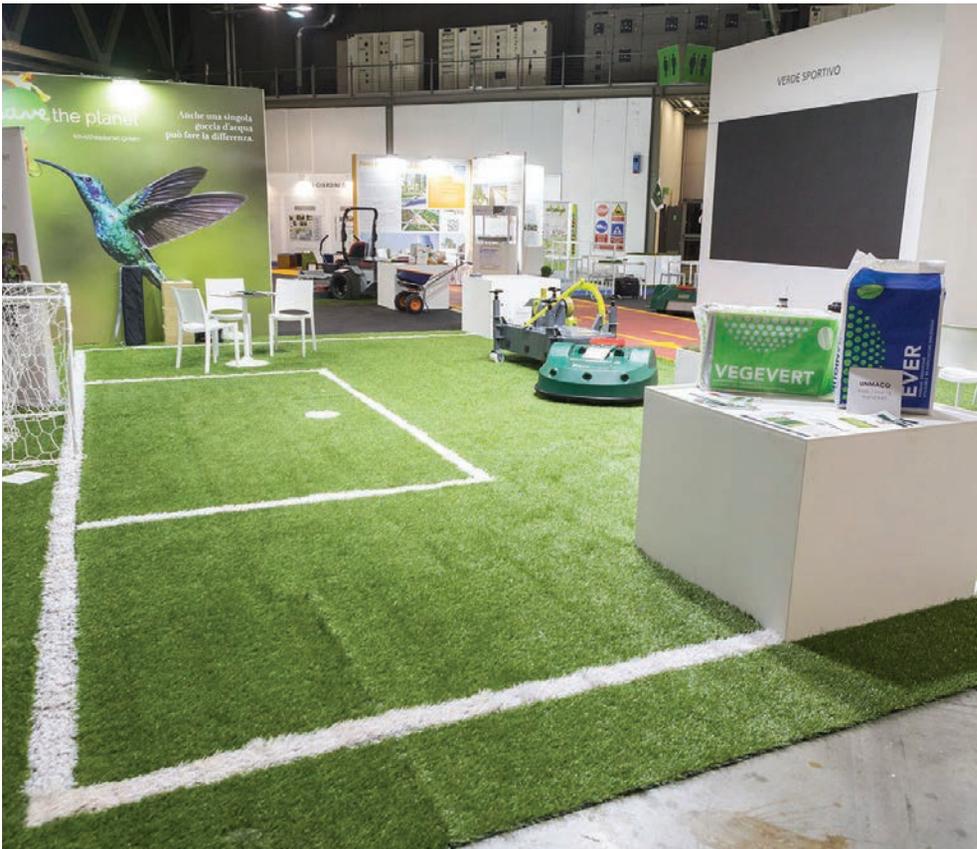
Accanto, la rassegna sempre più ricca e completa di prodotti e soluzioni per la protezione e la resa delle produzioni, sia per i terreni, sia per i vegetali – come le ricette sempre più sostenibili per il nutrimento e la difesa di suolo e piante da insetti dannosi e malattie. A Myplant saranno proposti dalle aziende leader del settore le nuove linee di substrati, sementi

e terricci specifici e universali, anche biologici e per ortaggi, per la crescita sana e rigogliosa di piante, fiori, frutti, talee e il drenaggio dei terreni. Con l'aggiunta di aziende del settore dei macchinari per la cura e la manutenzione del verde.

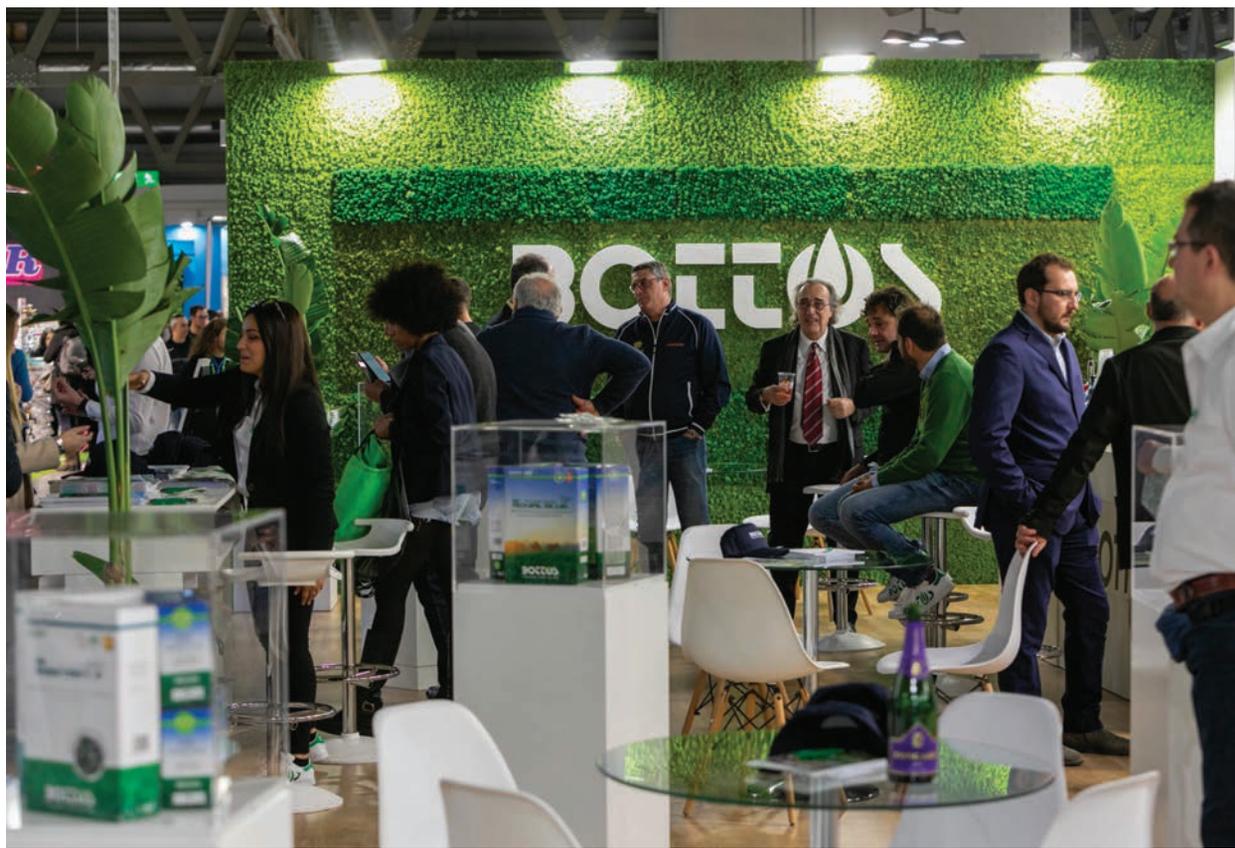
La novità, il padiglione 8, ospiterà per intero l'offerta merceologica e creativa per i professionisti del mercato floricolo - arricchito dalla presenza crescente di eccellenze produttive floreali italiane e internazionali -, della decorazione e dello home decor. Qui avrà sede il Décor District, la celebre ed effervescente arena della decorazione e della creatività floreale e botanica, sede di contest, shooting, sfilate, laboratori, dibattiti e workshop coi grandi maestri della decorazione, gli atelier di floral design, le collettive internazionali, i trendsetter del settore.

Sotto il nome Weddingflowers - frutto della collaborazione tra Myplant, la rivista specializzata White Sposa, Floweracademy.it, Dini Holtrop, MPS Group e Chrysal International – sarà celebrato il tema delle cerimonie nuziali attraverso eventi, défilé e set immersivi. Non mancheranno gli incontri con gli operatori del settore, dai coltivatori ai distributori, dai wedding planner ai gestori di location, e un importante convegno internazionale sul rapporto tra wedding e sostenibilità.

Anche l'ottava edizione dell'evento imperdibile per i centri giardinaggio, Garden Center New Trend - il format espositivo →



Come nelle altre edizioni della manifestazione, anche quest'anno ci sarà modo di partecipare a convegni e tavole rotonde su tutto ciò che riguarda il mondo del verde in ogni sua forma



vo che dal 2016 a Myplant anticipa l'evoluzione dei garden center - troverà più spazio e più idee nel nuovo padiglione. Il concept di successo internazionale a febbraio parlerà di 'Happy Wellness', ossia del legame tra benessere, salute e natura. L'evento sarà organizzato in quattro aree tematiche, ciascuna caratterizzata da specifiche famiglie di piante abbinata e presentata in soluzioni espositive efficaci e attraenti. Dalla coltivazione al giardinaggio sostenibile, dal riutilizzo creativo degli oggetti al contatto con il mondo naturale, Gar-

den Center New Trend sarà una esplorazione delle ultime tendenze nel giardinaggio, dalla sostenibilità alla tecnologia, per scoprire come queste innovazioni possono migliorare le performance dei punti vendita.

Al centro dell'area La Piazza, immaginata come un suggestivo parco, offrirà uno spazio rilassante e accogliente pensato per le persone, le famiglie e gli animali da compagnia. Immane il punto ristoro pensato per offrire un'alternativa accattivante per i punti vendita che, per motivi burocratici o di spazio, non possono avere un vero e proprio bar o ristorante.

### **MYPLANTECH: SPAZIO ALL'INNOVAZIONE SOSTENIBILE DEL COMPARTO**

Forte di un successo sempre crescente, a febbraio 2025 si terrà la nuova edizione di MyplanTech, il percorso tra i padiglioni che individua i prodotti e le soluzioni innovative e sostenibili che stanno dando forma al futuro del settore florovivaistico.

Sistemi di controllo continuo, centraline di rilevamento, gemelli digitali degli alberi, tree equity, serre hi-tech, soluzioni per risparmio idrico ed energetico, circolarità e riciclo, tecnologie per le coltivazioni fuori suolo, idroponica, mini-biofabbriche, nuove varietà di piante e fiori, nuove cultivar resilienti agli sbalzi climatici, innovazioni illuminotecniche, endoterapia, eco pavimentazioni, motori e batterie performanti, antiparassitari di nuova generazione sono alcuni degli esempi delle proposte che saranno messe in mostra da start- ➔



up e brand leader del settore che fanno di questa avanguardia di ricerca e sviluppo la propria ragion d'essere per disegnare il domani del comparto. Per venire incontro alla crescente richiesta di partecipazione ai meeting, nel padiglione 20 Myplant aprirà due sale convegni, una Landscape Area e una sala convegni del Verde Sportivo; una ulteriore sala convegni sarà aperta nel padiglione 12. Previste ampie aree esterne tra i padiglioni 16 e 12 per le dimostrazioni di tree climbing e arboricoltura e gli show cooking.

## I NUMERI DI MYPLANT & GARDEN 2024

L'ultima edizione di Myplant (febbraio 2024) si è chiusa con 762 espositori (655 nel 2023, +15%), 204 delegazioni di buyer internazionali (150 nel 2023, +27%), 50.000 mq di fiera (45.000 nel 2023, +10%), 25.000 presenze (23.000 nel 2023, +8%), 114 insegne estere d'acquisto accreditate (85 nel 2023, +26%) da 45 Paesi e 4 continenti.



In queste pagine, sopra e di lato alcuni momenti di affluenza all'ingresso di Myplant & Garden e i vari stand. Nella pagina accanto, in basso a destra, lo schema della dislocazione di tutti i padiglioni presenti quest'anno a Rho Fiera Milano



## FOTO PADIGLIONI

Myplant & Garden è un evento centrale per i professionisti dell'orto-florovivaismo, del paesaggio, del garden e del verde sportivo. Quest'anno si presenterà con uno spazio espositivo ampliato (55.000mq) e un rinnovato "paesaggio" fieristico.

► **Il padiglione 20** si concentrerà su sport outdoor, paesaggio, materiali e motogarden, con anteprime di prodotti, robotica, manutenzione, progettazione e realizzazione del verde.

► **Il padiglione 16** ospiterà una vastissima gamma di piante e accessori per interni ed esterni, tecnologie per l'efficienza produttiva e servizi per le imprese.

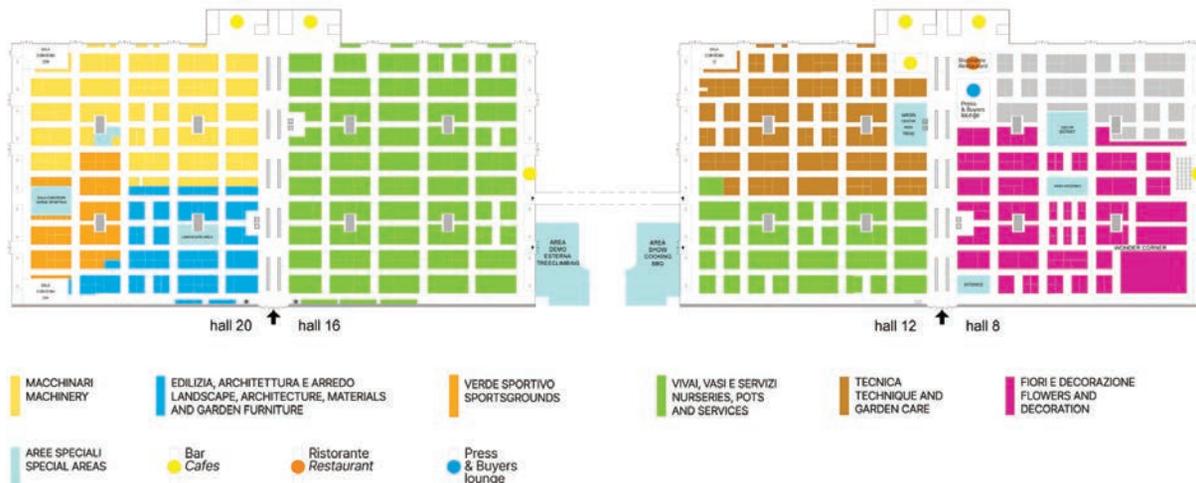
► **Il padiglione 12** sarà riorganizzato in due sezioni: una per il verde e le piante in vaso e una per i prodotti per la cura di piante e terreni, con soluzioni innovative e sostenibili.

► **Il padiglione 8**, focalizzato su floricultura e home decor, ospiterà il "Décor District" e l'area Weddingflowers, con

eventi e workshop sul tema della decorazione floreale e sostenibilità nelle cerimonie nuziali.

► **Il Garden Center New Trend** esplorerà le ultime tendenze dei Garden Center e del giardinaggio, con focus su sostenibilità e benessere sviluppando il tema della "Happy Wellness".

► La nuova edizione di **MyplanTech** metterà in evidenza le soluzioni più innovative e sostenibili per il comparto, dalle applicazioni tecnologiche e digitali alle nuove cultivar.



# Cristiano Cerchiai

## Il golf italiano cambia volto

di Andrea Vercelli

Lo scorso 3 febbraio  
l'Assemblea Nazionale  
Elettiva della Federazione  
Italiana Golf, riunita nel  
Salone d'Onore del CONI,  
ha eletto il suo nuovo  
presidente per il prossimo  
quadriennio



**E**sattamente quattro mesi dopo quel triste e doloroso giorno di ottobre in cui il mondo del golf italiano piangeva l'improvvisa scomparsa del suo condottiero degli ultimi 22 anni, Franco Chimenti, l'Assemblea Nazionale Elettiva della FIG ha scelto la sua nuova guida per il quadriennio 2025-2028, Cristiano Cerchiai. Con il 64,9% dei consensi (1.719 voti) Cerchiai ha così ampiamente superato l'altro candidato alla presidenza, Gianni Collini, che si è fermato al 35,10% dei voti (929,5). Ad aprire l'Assemblea il 3 febbraio scorso non poteva mancare il Presidente del CONI, Giovanni Malagò, che ha dedicato commosse parole in memoria del Professor Chimenti - a cui tutti i presenti hanno riservato una doverosa e sentita standing ovation in ricordo di una delle figure più carismatiche e illuminate che lo sport italiano abbia mai avuto.

Nato il 16 gennaio 1965, veneziano d'adozione, laureato in Economia e Commercio all'Università Ca' Foscari Venezia

con tesi sul tema "Strategie aziendali ed analisi del portafoglio prodotti nel mercato assicurativo", Cerchiai vanta una specifica esperienza nella consulenza ed assistenza alle imprese in materia finanziaria e tributaria con particolare riferimento ad operazioni straordinarie e riorganizzazioni societarie, operazioni di ristrutturazione aziendale e redazione di pareri in materia fiscale in qualità, oggi, di Partner di Grimaldi Alliance. È stato membro del Collegio dei Revisori dei Conti della Federazione Italiana Golf per due mandati e ha ricoperto varie cariche anche in società quotate. →

*Il nuovo Consiglio FIG per il quadriennio 2025-2028. Da sinistra, Renato Cerioli, Alberto Treves de Bonfilii, Vittorio Andrea Vaccaro, Cristiano Cerchiai, Stella Coppi, Silvia Valli, Stefano Frigeri, Maria Amelia Lollo Ghetti, Armando Antonio Carole Borghi, Franco Piras, Stefano Betti*





||| Sopra, l'Assemblea Elettiva riunita nel Salone d'Onore del CONI lo scorso 3 febbraio. A destra, Cristiano Cerchiai durante il suo intervento prima delle votazioni

Cerchiai guiderà il nuovo corso della Federgolf insieme a un gruppo di consiglieri che come lui spicca per professionalità, competenza e passione per il golf a livello manageriale: Stella Coppi (987 voti); Maria Amelia Lolli Ghetti (959); Franco Piras (875); Renato Cerioli (826); Stefano Frigeri (812); Alberto Treves de Bonfilii (805) e Armando Antonio Carole Borghi (770). In rappresentanza degli Atleti Dilettanti è stata eletta Silvia Valli (63), degli Atleti Professionisti Vittorio Andrea Vaccaro (206), mentre dei Tecnici Stefano Betti (273).

Cerchiai succede così a Franco Chimenti, uno dei più longevi e vincenti presidenti che la Federgolf abbia mai avuto, i cui successi sportivi, mediatici e organizzativi sono ormai scritti nei libri di storia del nostro golf.

Abbiamo raggiunto il neopresidente pochi giorni dopo la sua elezione per conoscere nel dettaglio i punti chiave del suo programma e per capire quale futuro attende il golf italiano, atteso da importanti conferme ma anche da nuove stimolanti sfide per continuare il suo percorso di crescita e di sviluppo.

**Presidente, prima di tutto complimenti per il risultato. Qual è stato il primo pensiero una volta eletto?**

Passato un primo momento di emozione e soddisfazione, il pensiero è stato quello di proseguire l'opera di un grande presidente, Franco Chimenti, una grossa responsabilità oltre che un grande onore. Con tutto il Consiglio Federale eletto



lavoreremo con il massimo impegno per dimostrare di essere all'altezza del compito che c'è stato affidato.

**Lei eredita un movimento che ha ottenuto straordinari successi sportivi, mediatici e organizzativi, che hanno permesso all'Italia di essere oggi una delle destinazioni d'eccellenza anche a livello golfistico. Partendo da queste basi, ci presenta i punti cardini del suo programma?**

Ciò che conta d'ora innanzi sarà proprio il programma, e quindi tutto quello che vogliamo fare per darne attuazione. Il primo punto è sicuramente rappresentato dal rendere la Federazione sostenibile economicamente, mantenendo tutti i nostri impegni verso il piano di rientro che è già stato approvato dal CONI, sia in termini di tempistiche sia per quello che riguarda il rispetto degli impegni finanziari assunti.

Partendo da questo punto, l'obiettivo del nostro mandato è

ovviamente quello di sviluppare e far crescere il movimento golfistico italiano; quindi, mettere in atto una politica di comunicazione su cui abbiamo già iniziato a lavorare che possa contribuire a cambiare definitivamente la percezione e la conoscenza del golf che oggi hanno coloro i quali non si sono ancora avvicinati a questo sport. Un mandato che si svilupperà anche attraverso collaborazioni strette e costanti con tutti gli attori principali del nostro settore. In primis imposteremo un dialogo con tutti i circoli avendo ben presente le caratteristiche che li possono differenziare, da quelli tradizionali a quelli con vocazione turistica. Svilupperemo un servizio di assistenza costante per i circoli così come avvieremo un processo di forte collaborazione con tutto il mondo della PGAI, quindi con i professionisti ma anche con i tecnici e gli allenatori, perché non dobbiamo dimenticarci che il professionista rappresenta un po' l'ambasciatore dal punto di vista tecnico del nostro sport agli →



occhi del neofita e quindi ha un ruolo determinante ed essenziale. Allo stesso tempo daremo atto a una forte collaborazione con l'AITG in quanto anche segretari, direttori e greenkeeper rappresentano la spina dorsale dei circoli italiani ed è quindi necessario che le loro azioni siano quanto mai sostenute.

In tutto questo dobbiamo e vogliamo continuare anche l'ottimo lavoro già fatto in termini di inclusività, come dimostrano ad esempio l'Open d'Italia Disabili e tutte le iniziative portate avanti negli ultimi anni. Ritengo che sia importantissimo proseguire anche sul versante delle collaborazioni in tema di ambiente e di sostenibilità, rafforzando il riconoscimento ambientale 'Impegnati nel Verde' e incentivando i circoli ad ottenere la Certificazione GEO.

**Anche se l'immagine del golf in Italia agli occhi di chi non lo conosce è cambiata negli ultimi anni, qual è la chiave per eliminare definitivamente ogni tipo di pregiudizio e avvicinare sempre più gente alla nostra disciplina?**

Io credo che il punto più importante sia cambiare il modo di comunicare, cambiare il passo della nostra comunicazione per far comprendere appieno che cos'è e cosa vuol dire praticare questo sport. Dobbiamo però modulare la nostra comunicazione in base ai differenti target di potenziali giocatori che vogliamo avvicinare, siano essi giovani che hanno principalmente il pregiudizio che trattasi di una disciplina per anziani, ma anche coloro i quali oggi ritengono che sia uno sport un po' elitario: nulla di più falso, considerato l'enorme modularità di offerte

che ci sono per tutti i neofiti sull'intero territorio nazionale.

**Lei gioca ed è un appassionato. Ci racconta dove e come ha cominciato e quanto riesce oggi a dedicare al gioco?**

Ho cominciato a giocare a golf un po' di anni fa ormai, all'epoca con il famoso meccanismo del passaparola. Coincidenza è stata che io mi sono appassionato, mentre coloro che mi avevano introdotto al golf invece hanno smesso, una cosa su cui vorremmo tra l'altro intervenire per capire le dinamiche che portano a questa decisione. Il golf è uno degli sport più praticati al mondo ma non va dimenticato che in alcuni paesi rappresenta una delle discipline nazionali, e questo vuol dire che a partire dalle istituzioni scolastiche, politiche, statali o federali è chiaramente incentivato e supportato, permettendo di creare un grande bacino di giocatori. Poi ci sono realtà come la nostra in cui il golf non si è sviluppato all'interno del medesimo ambiente favorevole ma il nostro Paese esprime un bacino di potenziale crescita molto importante. Io quindi ci vedo del positivo, c'è molto lavoro da fare ma possiamo solo crescere e migliorare.

**I circoli sono l'anima del nostro movimento e la Federazione è sempre stata al loro fianco per sostenerli. Rispetto ai progetti già in essere ha in mente nuove iniziative?**

L'obiettivo è quello di essere vicini ai golf club per quello che riguarda le loro esigenze quotidiane rispetto alle varie



Da sinistra, Marta Maestroni, segretario dell'Assemblea, Carlo Mornati, Commissario Straordinario FIG, Michele Signorini, Presidente dell'Assemblea, e Chiara Mirabella, vice presidente. A fianco, Gianni Collini e Cristiano Cerchiai

normative. Abbiamo iniziato a lavorare sull'implementazione e l'aggiornamento del progetto Golf e Scuola, soprattutto per rendere il coinvolgimento degli alunni e delle scuole più costante e continuo nel tempo e non limitarlo a singoli eventi.

Vogliamo inoltre dare attuazione all'accordo sottoscritto con l'Associazione Nazionale dei Comuni Italiani così come lavorare con grande impegno per ridurre tutte le disomogeneità di natura fiscale e non solo che oggi pesano sui nostri golf club. Bisogna creare un quadro normativo di favore, che possa essere poi attrattivo anche per eventuali investitori che vogliono sostenere lo sviluppo e la crescita delle nostre strutture.

Sempre in collaborazione con AITG, vogliamo continuare il percorso di modifica del Piano di Azione Nazionale riferito all'utilizzo di prodotti fitosanitari per i tappeti erbosi nei campi da golf con azioni concrete. Dobbiamo essere sempre più vicini ai nostri circoli, ovviamente tutto questo continuando a valorizzare il ruolo dei Comitati Regionali.

#### **Ha già parlato con i consiglieri eletti? Alcuni non erano della sua "squadra", ha già pensato agli incarichi?**

È vero che alcuni consiglieri si erano candidati con un'altra squadra ma io oggi non voglio più parlare di un team o dell'altro, c'è soltanto un Consiglio Nazionale e abbiamo tutti una grande responsabilità, quella di sostenere la crescita del movimento golfistico. Tra l'altro i consiglieri eletti sono tutte persone di altissimo profilo che si sono con grande volontà messe a disposizione per il bene del golf italiano. Io sono molto sereno, stiamo lavorando e definendo gli incarichi per

ché ognuno possa esprimere al meglio le proprie competenze. Siamo un team unito che opera all'unisono con un confronto continuo e costante.

#### **L'Open d'Italia è uno dei fiori all'occhiello del nostro golf. Negli ultimi anni è stata adottata una strategia itinerante, volta a valorizzare i circoli che lo ospitano e le bellezze del nostro Paese. Adotterà la stessa linea?**

Sono favorevole a questa strategia, perché si sposa al meglio anche con quello che abbiamo in mente sotto il profilo della crescita del turismo golfistico. Rendere il nostro Open itinerante lo ha portato negli ultimi anni a far scoprire le nostre meraviglie golfistiche, dal Marco Simone, che poi ha ospitato la Ryder Cup, a Cervia con il supporto della Regione Emilia-Romagna e infine quest'anno all'Argentario, con la collaborazione della Regione Toscana. Esiste già un programma federale che aveva impostato il Presidente Chimenti e l'intenzione è quella di proseguire su questa strada, naturalmente verificando il rispetto di tutte le condizioni, tra cui il supporto delle istituzioni tenuto conto degli importanti costi organizzativi che ci sono.

#### **Di cosa ha bisogno davvero a suo parere il golf italiano per fare il definitivo salto di qualità in termini di praticanti?**

Secondo me ha bisogno di un forte cambio nella comunicazione e quindi nella sua percezione, ma poi in parallelo necessita di una grande collaborazione e coesione tra tutti gli attori principali del nostro settore, Federazione, circoli, professionisti, tecnici e AITG. Dobbiamo agire tutti insieme per ottenere i risultati e portare il movimento italiano in una nuova dimensione.

#### **Quali obiettivi si è posto per questo quadriennio?**

Io sono convinto che, sempre nel rispetto del principio di sostenibilità economica e finanziaria della Federazione, riusciremo a far crescere il movimento golfistico. Sarà fondamentale come dicevo farlo in un clima di totale collaborazione tra tutte le parti coinvolte, poi, attraverso il cambio di passo nella comunicazione, cresceranno i nuovi interessati. Lavoreremo per coinvolgere le nuove generazioni ma anche agevolare il rientro degli ex tesserati, altro capitolo molto importante, dando un valore tangibile alla tessera federale e studiando formule agevolate di tesseramento, per esempio, per i più giovani o per chi desidera tornare a giocare. Il potenziale c'è, ora l'importante è lavorare e impegnarci tutti al massimo per il bene e per il futuro del nostro golf.

# 2025: l'anno della svolta?

di Maurizio de Vito Piscicelli

**I dati del 2024 indicano che la crescita è stata minima e la Ryder Cup, sinora, non ha portato gli effetti benefici sperati in termini di tesserati. Riuscirà il neo presidente a dare un nuovo impulso al movimento?**

Il golf italiano sarà capace di dare una svolta dopo l'inizio della nuova era dopo i 22 anni di presidenza di Franco Chimenti. I dati relativi ai tesserati della stagione 2024 hanno confermato che la Ryder Cup di Roma del 2023 non ha portato quell'aumento di giocatori che tutti auspicavano e la situazione è rimasta sostanzialmente invariata rispetto ai numeri degli anni passati.

La stagione 2024 si è chiusa infatti con 93.379 tesserati (dai numeri ufficiali escludiamo i professionisti, i soci AITG e i tesserati del golf di San Marino), 755 in più della stagione precedente con un aumento dello 0,82% rispetto al 2023. In pratica siamo tornati più o meno ai numeri del 2022 quando i tesserati alla Federazione Italiana Golf erano stati 93.274

## IL GOLF IN ITALIA TESSERATI

REGIONI	TESSERATI					DIFFERENZA 24/23	IMPIANTI					GIOCATORI CAMPI
	2024	2023	2022	2021	2020		2024	2023	2022	2021	2020	
ABRUZZO	458	583	761	710	689	-21%	6	6	6	6	7	76
BASILICATA	225	238	245	236	229	-5%	1	1	1	1	1	225
CALABRIA	183	122	157	173	150	50%	3	3	4	4	4	61
CAMPANIA	446	638	551	421	406	-30%	7	6	6	6	6	64
EMILIA ROMAGNA	7.792	7.892	8.812	8.687	8.220	-1%	27	28	33	32	34	289
FRIULI	2.000	2.163	2.007	2.107	1.959	-8%	9	9	9	9	9	222
LAZIO	9.200	9.449	9.029	8.905	8.150	-3%	22	22	23	24	26	418
LIGURIA	3.960	3.960	3.778	3.842	3.561	0%	10	10	12	11	12	396
LOMBARDIA	27.225	27.351	27.541	26.788	23.438	0%	66	68	68	67	69	413
MARCHE	3.611	3.084	2.891	2.933	2.666	17%	13	13	13	13	12	278
MOLISE	66	133	192	150	145	-50%	2	2	2	2	3	33
PIEMONTE	13.696	13.344	13.289	13.055	12.365	3%	52	52	52	51	51	263
VALLE D'AOSTA	813	762	724	674	680	7%	7	7	7	6	6	116
PUGLIA	676	562	702	625	499	20%	7	7	7	6	7	97
SARDEGNA	1.182	1.162	1.417	1.202	1.110	2%	11	11	11	12	12	107
SICILIA	622	592	616	611	630	5%	4	4	4	5	5	156
TOSCANA	6.094	6.227	6.320	6.415	6.189	-2%	34	35	34	34	32	179
TRENTINO	3.811	3.748	3.592	3.594	3.456	2%	23	23	23	23	23	166
UMBRIA	1.172	873	1.046	753	715	34%	11	11	11	11	11	107
VENETO	10.147	9.741	9.604	10.075	11.697	4%	38	40	41	40	40	267
<b>TOTALE</b>	<b>93.379</b>	<b>92.624</b>	<b>93.274</b>	<b>91.956</b>	<b>86.954</b>	<b>0,82%</b>	<b>351</b>	<b>358</b>	<b>367</b>	<b>363</b>	<b>370</b>	<b>265</b>
<b>TOTALE EUROPA</b>	<b>8.000.000</b>	<b>7.800.000</b>	<b>7.500.000</b>	<b>7.500.000</b>	<b>7.400.000</b>	<b>2,56%</b>	<b>19.000</b>	<b>18.900</b>	<b>8.700</b>	<b>8.500</b>	<b>18.500</b>	<b>889</b>

Fra le 6 Regioni con più di 5.000 tesserati hanno migliorato i propri numeri il Veneto (+4%) e il Piemonte (+3%), è rimasta sostanzialmente invariata la Lombardia mentre hanno perso qualcosa Emilia-Romagna (-1%), Toscana (-2%) e Lazio (-3%)

Ricordiamo sempre che i dati regionali relativi ai tesserati sono leggermente "distorti" dalla presenza nelle singole Regioni di impianti gestiti da società che "domiciliano" in un campo tutte le adesioni ricevute a livello nazionale, il che significa che i tesserati di una Regione non sempre coincidono con l'effettivo numero di praticanti in quella Regione. È il caso ad esempio delle tessere Green Pass che nel 2024 erano "domiciliate"

presso il Crema Golf Resort in Lombardia (3.420 tesserati) oppure del caso del Mia Golf Club nelle Marche che mette insieme ben 2.715 tesserati grazie alla sua aggressiva offerta commerciale della quale approfittano ogni anno molti golfisti italiani certamente non residenti in quella Regione.

Esaminando il numero degli impianti per la pratica del golf in Italia continua la tendenza al ribasso e al termine della stagione 2024 il numero è stato di 353 contro i 358 dello scorso anno con un calo di cinque unità (rispetto allo scorso anno non ci sono più Airone, Badiola, Cento, Como, Corradina, GR8 Indoor, Valcurone mentre ci sono due nuovi impianti, l'Albatros



Indoor in Piemonte e il Tierra Samnium in Campania). A livello regionale la Lombardia e il Veneto hanno perso due impianti mentre l'Emilia-Romagna e la Toscana ne hanno perso uno.

Cresce ancora il numero di tesserati per impianto che è passato dai 260 nel 2023 ai 265 del 2024, un numero comunque sempre molto lontano dagli 889 giocatori per campo che è la media europea. I circoli di golf italiani con più di 500 tesserati sono diminuiti di una unità passando dai 48 dello scorso anno ai 47 del 2024. Di questi 47 circoli 32 hanno incrementato il numero di tesserati mentre 15 hanno dovuto ridurre la propria compagine sociale.

### CIRCOLI ITALIANI CON PIÙ DI 500 TESSERATI

	2024	2023	
MIA	2715	2185	530
VIGNE	805	342	463
BORGO CAMUZZAGO	963	575	388
ROYAL PARK ROVERI	1032	795	237
TIBER 23	525	354	171
ST. ANNA	557	446	111
DUCATO - LA ROCCA	677	574	103
PARCO ROMA	1225	1144	81
TERRE CONSOLI	922	845	77
PARCO MEDICI	566	496	70
GREEN CLUB	1209	1161	48
GGZ - ZERMAN	503	457	46
FRANCIACORTA	899	855	44
SAN VITO	527	484	43
COLLINE GAVI	554	513	41
MODENA	621	585	36
BERGAMO ALBENZA	674	648	26
COLLI BERGAMO	767	742	25
OLGIATA	816	792	24
ARZAGA	617	595	22
PANORAMA GOLF	526	505	21
BOLOGNA	542	524	18
TORINO	712	696	16
AMBROSIANO	556	542	14
FIRENZE UGOLINO	581	572	9
CASTELGANDOLFO	682	674	8
FONTI	530	522	8
TERRE DI MATILDE	572	566	6
BRIANZA	605	600	5
CILIEGI	590	585	5
CARIMATE	749	745	4
ARCHI CLAUDIO	841	838	3
MONTECELLO	1370	1371	-1
CASTELCONTURBIA	608	609	-1
CA' AMATA	565	566	-1
ROVEDINE	560	564	-4
ROMA ACQUASANTA	728	735	-7
RAPALLO	1014	1022	-8
MILANO	611	633	-22
ROBINIE	551	577	-26
MONTECCHIA	995	1034	-39
PINETINA	539	584	-45
CASTELLO TOLCINASCO	780	826	-46
VILLA PARADISO	563	615	-52
MOLINETTO	540	606	-66
CREMA	3420	3494	-74
LECCO	671	753	-82

Nessun segnale positivo nemmeno dai dati relativi all'età dei praticanti nella nostra nazione.

Circa il 66% dei praticanti ha un'età superiore ai 50 anni (seniores + super seniores) mentre i giocatori juniores sono un po' meno di 10.000, soltanto il 10% del totale nazionale.

||||| Nella pagina precedente, una veduta aerea di Castello Tolcinasco. Sotto, Camuzzago, circolo che nel 2024 ha guadagnato rispetto all'anno precedente 388 tesserati. A destra, Le Vigne, che ha registrato nel 2024 ben 463 tesserati in più del 2023

## IL GOLF IN ITALIA

	2007	2008	2009	2010
<b>Totale tesserati Italia</b>	<b>91.791</b>	<b>95.430</b>	<b>100.317</b>	<b>100.548</b>
<b>Seniores (da 50 a 59 anni) %</b>	16.201 17,65%	16.886 17,69%	ND	17.542 17,45%
<b>Superseniores (da 60 anni in avanti) %</b>	22.846 24,89%	24.481 25,65%	ND	26.945 26,80%
<b>Seniores + Superseniores %</b>	39.047 42,54%	41.367 43,35%	ND	44.487 44,24%
<b>Juniores %</b>	9.614 10,47%	10.223 10,71%	11.004 10,97%	11.970 11,90%



## PER ETA' DAL 2007 AL 2024

2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
<b>101.817</b>	<b>98.824</b>	<b>93.129</b>	<b>91.713</b>	<b>90.027</b>	<b>90.259</b>	<b>90.173</b>	<b>91.165</b>	<b>89.734</b>	<b>86.954</b>	<b>91.956</b>	<b>93.274</b>	<b>92.624</b>	<b>93.379</b>
18.059 17,74%	ND	18.785 20,17%	18.962 20,68%	18.912 21,01%	27.721 30,71%	28.426 31,52%	27.966 30,68%	23.536 26,23%	27.238 31,32%	28.951 31,48%	28.733 30,80%	28.664 30,95%	28.171 30,17%
28.087 27,59%	ND	23.799 25,55%	24.634 26,86%	25.306 28,11%	26.085 28,90%	26.990 29,93%	29.168 31,99%	31.870 35,52%	30.354 34,91%	29.517 32,10%	33.577 36,00%	32.498 35,09%	33.623 36,01%
46.146 45,32%	ND	42.584 45,73%	43.596 47,54%	44.218 49,12%	53.806 59,61%	55.416 61,46%	57.134 62,67%	55.406 61,74%	57.592 66,23%	58.468 63,58%	62.310 66,80%	61.162 66,03%	61.794 66,18%
11.504 11,30%	11.337 11,47%	9.558 10,26%	8.913 9,72%	8.687 9,65%	8.823 9,78%	8.564 9,50%	11.015 12,08%	9.599 10,70%	7.493 8,62%	8.874 9,65%	9.431 10,11%	9.055 9,78%	9.243 9,90%



L'Italia esce sempre male nel confronto con i numeri europei che mostrano una enorme differenza nel numero totale di praticanti ma soprattutto nel rapporto giocatori / abitanti e appunto nel numero di giocatori per singolo campo.

Mentre in Italia il numero di giocatori per campo da golf è di 265 in Europa questo numero è di 889 unità e se nella nostra nazione gioca a golf soltanto lo 0,16% della popolazione nel continente Europeo questa percentuale sale all'1,07%.

Le Vigne, circolo nato nei primi anni '90 tra le dolci colline di Custoza

## IL GOLF IN EUROPA

NAZIONI	GIOCATORI	POPOLAZIONE	CAMPI	GIOCATORI ABITANTI	GIOCATORI CAMPI
INGHILTERRA	3.400.000	56.000.000	2.270	6,07%	1.498
GERMANIA	650.000	84.000.000	1.060	0,77%	613
SVEZIA	540.000	11.000.000	660	4,91%	818
IRLANDA	540.000	5.000.000	490	10,80%	1.102
FRANCIA	450.000	65.000.000	810	0,69%	556
OLANDA	420.000	18.000.000	350	2,33%	1.200
SCOZIA	400.000	5.500.000	620	7,27%	645
SPAGNA	280.000	48.000.000	500	0,58%	560
DANIMARCA	170.000	6.000.000	350	2,83%	486
FINLANDIA	160.000	6.000.000	190	2,67%	842
NORVEGIA	120.000	5.500.000	200	2,18%	600
IRLANDA DEL NORD	110.000	1.900.000	120	5,79%	917
GALLES	110.000	3.200.000	190	3,44%	579
AUSTRIA	110.000	9.000.000	205	1,22%	537
SVIZZERA	100.000	9.000.000	120	1,11%	833
<b>ITALY</b>	<b>93.000</b>	<b>59.000.000</b>	<b>358</b>	<b>0,16%</b>	<b>260</b>
BELGIO	80.000	12.000.000	130	0,67%	615
REPUBBLICA CECA	60.000	11.000.000	135	0,55%	444
PORTOGALLO	20.000	10.300.000	110	0,19%	182
<b>TOTALE</b>	<b>7.813.000</b>	<b>425.400.000</b>	<b>8.868</b>	<b>1,84%</b>	<b>881</b>
<b>ALTRE NAZIONI</b>	<b>187.000</b>	<b>324.600.000</b>	<b>132</b>	<b>0,06%</b>	<b>1.417</b>
<b>TOTALE EUROPA</b>	<b>8.000.000</b>	<b>750.000.000</b>	<b>9.000</b>	<b>1,07%</b>	<b>889</b>





Infine, dopo i 22 anni di Presidenza di Franco Chimenti riportiamo alcuni dati statistici sull'incremento dei giocatori sotto la "reggenza" degli otto Presidenti succedutisi nella storia della Federazione Italiana Golf.

Nei 22 anni di Presidenza Chimenti i tesserati alla Federazione sono aumentati di 31.000 unità passando dai 64.000 di inizio mandato ai 93.000 di fine 2024 con una crescita del 45,31% in 22 anni pari a circa il 2% annuo. ●

Una bella immagine di Camuzzago, circolo di Bellusco (MB) attivo da 15 anni. È un 9 buche aperto a tutti coloro che vogliono iniziare o allenarsi

ANNO	PRESIDENTE	TESSERATI		INCREMENTO NUMERICO	INCREMENTO %	INCREMENTO % ANNUALE
		Inizio	Fine			
1928 - 1935	Ardizzino Faà di Bruno	0	1.000	1.000		
1936 - 1943	Marcello Cirillo	1.000	1.200	200	20,00%	2,50%
1944 - 1968	Francesco Ruspoli di Morignano	1.200	6.500	5.300	441,67%	17,66%
1969 - 1976	Gianni Albertini	6.500	9.700	3.200	49,23%	6,15%
1977 - 1996	Giuseppe Silva	9.700	47.000	37.300	384,54%	19,23%
1997 - 2000	Roberto Livraghi	47.000	59.000	12.000	25,53%	6,38%
2001 - 2001	Giorgio Fossa	59.000	64.000	5.000	8,47%	8,47%
2002 - 2024	Franco Chimenti	64.000	93.000	29.000	45,31%	1,97%

**INCREMENTO % ANNUALE**

1 Giuseppe Silva	19,23%
2 Francesco Ruspoli di Morignano	17,66%
3 Giorgio Fossa *	8,47%
4 Roberto Livraghi	6,38%
5 Gianni Albertini	6,15%
6 Marcello Cirillo	2,50%
7 Franco Chimenti	1,97%
8 Ardizzino Faà di Bruno	NG

**INCREMENTO NUMERICO**

1 Giuseppe Silva	37.300
2 Franco Chimenti	31.000
3 Roberto Livraghi	12.000
4 Francesco Ruspoli di Morignano	5.300
5 Giorgio Fossa *	5.000
6 Gianni Albertini	3.200
7 Ardizzino Faà di Bruno	1.000
8 Marcello Cirillo	200

\* un solo anno di Presidenza



# Campo ghiacciato: si può giocare?

di Alessandro De Luca

## Il gelo riduce il numero degli agenti patogeni ma il calpestio può causare danni fisiologici significativi

**P**uò capitare in inverno, soprattutto nelle prime ore del mattino, di trovare il campo completamente ghiacciato, imbiancato. Si tratta di un fenomeno naturale che, salvo situazioni particolari, non deve necessariamente essere considerato un problema per il tappeto erboso. Al contrario!

Il freddo intenso e il gelo possono infatti

disturbare e quindi ridurre il numero di potenziali agenti patogeni e di avversità del tappeto erboso (ad es. funghi, insetti, erbe infestanti). L'acqua presente nelle porosità del terreno inoltre, gelando ed espandendosi, favorisce la formazione di microfratture che riducono eventuali fenomeni di compattazione, migliorando l'infiltrazione idrica e incrementando la

presenza di ossigeno a livello dell'apparato radicale.

I problemi sorgono piuttosto quando un tappeto erboso gelato viene calpestato. Il traffico dei mezzi di manutenzione, dei golf cart o dei giocatori può causare danni fisiologici significativi.

Le cellule vegetali in questa fase si trovano difatti in uno stato di rigidità perché

||| In queste pagine, alcune immagini di battitori e green ghiacciati nelle prime ore del mattino. In questo caso gli esperti consigliano di interdire l'accesso ai giocatori per evitare problemi al manto erboso

l'acqua presente al loro interno, trasformandosi in parte in cristalli di ghiaccio, ne incrementa il volume. Il calpestio, creando una compressione, danneggia quindi le cellule per rottura delle pareti o delle membrane cellulari o lede i vasi conduttori, compromettendo le capacità fotosintetiche e di assorbimento di acqua ed elementi nutritivi.

Quando il freddo è molto intenso gela non solo il tappeto erboso ma anche il terreno sottostante. In questo caso, se nel corso della giornata le temperature si alzano e gli strati più superficiali si scongelano, il traffico potrebbe anche danneggiare le radici. Si possono difatti verificare degli strappi tra le radici superficiali e quelle presenti negli strati sottostanti, ancora intrappolate nel ghiaccio.

Per evitare conseguenze negative per il tappeto erboso, i cui effetti si potrebbero protrarre anche nei mesi successivi, la migliore soluzione consiste nell'interdire l'accesso al campo di gioco.

Un tempo ciò era abbastanza semplice. Il problema non si poneva poiché nei periodi invernali più freddi i campi da golf restavano chiusi.

Oggi, escludendo i percorsi di montagna, sono sempre più rari i circoli che interrompono le attività nel periodo invernale, salvo per brevi periodi. Questo in buona parte a seguito dell'evoluzione dell'abbigliamento tecnico, che protegge molto bene dal freddo senza ostacolare l'esecuzione dello swing, ma anche per effetto degli inverni ogni anno sempre più miti.

L'unica arma a disposizione dei club o meglio l'unico compromesso resta quindi il rispetto della chiusura temporanea del percorso, anche se per poche ore nel primo mattino, accompagnata da una adeguata formazione/informazione da fornire ai giocatori meno esperti, meno preparati o poco educati. ●





# Tecnologia e natura giocano nella stessa squadra

a cura della redazione

**Il Molinetto Country Club e Kress hanno avviato un processo di migrazione nella manutenzione del verde, robotizzata nel rispetto dell'ambiente**

Un silenzio quasi religioso lungo i cinquanta ettari del Molinetto Country Club. Le tredici macchine Kress lavorano da settembre con somma discrezione, grande efficienza e lo sguardo fiero di chi ha varcato per primo le nuove frontiere del taglio dell'erba. Cernusco sul Naviglio, 550 soci, il golf a farla da padrone fra campi da tennis e piscine. Quiete alle porte di Milano.

«È l'evoluzione della modalità di taglio, la migrazione verso il turf di alta precisione», la prima istantanea di Marco Alessi,

da sette anni direttore del Molinetto e anche giocatore handicap 3. La passione per il golf emerse in montagna e poi sui percorsi della Franciacorta prima di formarsi soprattutto nei circoli romani, col sogno un giorno di mettere piede sul prato sacro di Augusta. Il lavoro e il gioco s'intersecano, in un riuscitissimo e spontaneo mix.

Una scelta precisa, quella di affidarsi a Kress. «È tutto più efficiente. Perché i robot possono operare anche 24 ore su 24. Perché rispetto alle macchine tradizionali l'inquinamento, anche





sonoro, è decisamente minore. Perché sono quasi impercettibili, a differenza di quelle a trazione termica», il punto di Alessi, conquistato in fretta dal rendimento dei robot Kress. Dalla loro affidabilità, ben presto a proprio agio fra una buca e l'altra. «Tutto è in tre concetti: futuro, sostenibilità, precisione. Le macchine sono più versatili, quasi del tutto autonome, meno ingombranti anche agli occhi. Il loro lavoro può benissimo coesistere con l'attività dei nostri golfisti. Per tanti il piccolo è un difetto, per noi è assolutamente un plus. Anche in termini pratici: dovesse fermarsene una su tredici, perché può capitare, sarebbe una percentuale assai inferiore rispetto ad una su quattro».

Graduale la transizione. Mentre venivano via via accantonate le macchine tradizionali, aumentavano i robot. Finché l'opera non è andata a regime, finché tutti e tredici hanno cominciato ad intrecciarsi lungo il percorso. «I robot», prosegue Alessi, «assicurano i loro bei vantaggi anche nei mesi invernali, essendo piuttosto leggeri non compattano il terreno come fanno le altre macchine da taglio. Quindi non creano asfissia. Non a caso prima tagliavamo molto meno, soprattutto nei periodi piovosi ed in particolare in quelli invernali. Con i robot questi problemi non ci sono. La pianta ha molti più culmi per centimetro. L'erba è quindi più fitta, migliorando quindi anche la qualità del percorso».

Oltre ai benefici agronomici e ambientali, Alessi ha riscontrato anche un impatto significativo sui costi di gestione e sull'efficienza operativa. «Abbiamo un notevole risparmio sia in termini di ore di lavoro che di costi operativi. I robot richiedono meno manutenzione rispetto alle macchine tradizionali e il team può concentrarsi su altri aspetti della cura del campo. Inoltre, i consumi energetici sono ridotti e non dobbiamo più affrontare le spese legate ai carburanti per le macchine a trazione termica», sottolinea il direttore.

Una ventata di freschezza, coi robot Kress. Qualcosa di diverso, seducente proiezione verso il taglio che verrà. Quasi scontato scatto in avanti verso un traguardo che prima o poi dovranno superare tutti. «La novità crea sempre entusiasmo, il fattore-sostenibilità è stato naturalmente capito da tutti. Per la resa agronomica sono talmente tanti i fattori che è difficile coglierli tutti



In queste pagine, i robot di nuova generazione di Kress che lavorano sul campo del Molinetto Country Club di Cernusco sul Naviglio (MI)

per un profano. Ma la percezione del nuovo è stata certamente avvertita», l'altro input lanciato da Alessi, orizzonte ampio fra vari valori aggiunti in cui si sono incastrati unanimi consensi e maggior elasticità su ogni fronte.

«Il risparmio è evidente sin dal primo giorno, sia in termini di costi operativi che di ore di lavoro», l'altro fermo immagine di Alessi. «Con Kress, la riduzione delle spese di gestione è immediata, mentre la squadra può concentrarsi su altri dettagli senza più l'onere della manutenzione continua delle macchine tradizionali. Al netto della necessaria manutenzione dei robot, come la pulizia e il cambio delle lame, i benefici sono concreti e tangibili. Ormai la direzione è questa, siamo arrivati all'1.0 della robotica». Nell'automotive la transizione la vedo più difficoltosa, nel mondo-turf di fatto c'è già stata. E noi ne siamo l'effettiva dimostrazione».

Quasi scontata l'evoluzione voluta dal Molinetto Country Club che ha fornito ai suoi soci tutta la tecnologia possibile offerta dal mercato. Sotto tanti profili. Lungo il percorso sono stati installati anche dei monitor per calcolare l'efficienza irrigua, stazioni meteo per registrare la quantità di umidità e di pioggia. «La strada è quella», ribadisce Alessi, sempre più sicuro di aver scelto il meglio.

Sullo sfondo tanto verde. E il rassicurante rosso di Kress. ●





# La pianta giusta nel posto giusto...

di Alberto Minelli

**...non necessita di nessun intervento perché ha una vita propria che, salvo incidenti, arriva alla senescenza. Si può intervenire ma attenzione, perché un intervento sbagliato può provocare un indebolimento anche irreversibile**

**È** noto che la maggior parte dei campi da golf in Italia sia costruita sul modello “Parkland”, ossia con ampia presenza di alberature ai bordi delle singole buche. È altrettanto noto che gli alberi siano organismi viventi dotati di un ciclo biologico, in un certo senso simile a quello dell’uomo: gioventù, maturità e senescenza. Dunque, come in tutto ciò che è dinamico, si assiste a variazioni di varia natura.

Frequentando da decenni numerosi campi da golf, grazie a una convenzione che lega la FIG al Distal, ci si accorge come il patrimonio arboreo spesso è visto in un’ottica di un elemento che compete con il tappeto erboso e, in un certo senso, è una sorta di fratello maggiore, con le stesse caratteristiche e, di rimando, necessità manutentive.

Pessima interpretazione. A differenza di quanto accade con le graminacee selezionate, un albero non andrebbe mai toccato. Non esiste a priori alcun intervento di manutenzione. Se si è ottemperato alla legge banale di albero giusto al posto giusto, non ci devono essere interventi da parte dell’uomo. È bene prevedere un intervento di manutenzione straordinaria solo quando o si verificano eventi meteorologici di carattere straordinario che alterino a tal punto la pianta da doverle dare in aiuto nel processo di ripristino o, effettivamente, se l’albero è in conflitto con il gioco, con un manufatto o altro, si debba in un certo qual modo rimediare alla situazione, intervenendo in qualche modo.

Per cui si parta dall’assioma che nessun albero andrebbe mai potato. Ma ciò significa che non esiste un programma di manutenzione da applicare agli alberi? In teoria sì, ma nella

Il dinamismo di crescita della componente arbustiva e soprattutto arborea cambia i rapporti e quindi la prospettiva





||||| *Nel caso di alberi monumentali ma non solo, ogni intervento dovrebbe seguire un piano di gestione e manutenzione*

realtà la risposta è no: è bene monitorare il patrimonio arboreo e applicare una minima manutenzione ordinaria per evitare poi situazioni che a volte diventano irreversibili.

Ed ecco che il periodo invernale è quello più consono al programma di manutenzioni invernali per le alberature. Per due validi motivi: il primo è legato alla maggior disponibilità di tempo da parte dello staff che in inverno non è oberato da continui interventi sui tappeti erbosi, il secondo è che in inverno, ovviamente vale per le sole caducifoglie, è perfettamente visibile l'architettura della pianta e quindi eventuali difetti o anomalie sono più facilmente identificabili.

Innanzitutto, è bene prevedere le manutenzioni ordinarie. Sostanzialmente è bene prevedere il controllo dei rampicanti,

come ad esempio l'edera. Poi si può tranquillamente provvedere alla rimonda del secco, nelle zone in cui si reputa il rischio potenziale per i fruitori del campo.

Evitare accumuli di materiale organico o terra nei pressi del colletto e comunque nell'area che presumibilmente è esplorata dal sistema radicale. Non applicare funi, cablaggi o altro che possano variare, anche se di pochissimo, la distribuzione dei carichi sulla pianta; questo non crea certo problemi di stabilità, ma induce una reazione nella pianta che tende a inglobare quanto è stato aggiunto, creando poi un grave difetto meccanico, a causa dell'interruzione assiale delle fibre.

Nel caso poi servano manutenzioni straordinarie, come potature per migliorare il gioco, si può intervenire comunque



Una corretta potatura permette di mantenere l'architettura della pianta, nel rispetto della fisiologia, senza ostacolare il gioco

(ma non solo!) nella stagione invernale ma solo con tagli eseguiti correttamente, sia in diradamento che in raccorciamento, ma senza stravolgere la forma generale della chioma. È possibile togliere un 10-20% della chioma, anche localizzato un'area ben determinata della chioma, senza stravolgere l'equilibrio fisiologico dell'albero. In caso contrario il risultato potrebbe essere estremamente dannoso; oltre ad avere investito energie e somme inutilmente, si inizia un processo di indebolimento della pianta che può essere irreversibile, comportando necessità future di intervento, e quindi altri costi, e comunque una struttura estremamente peggiorata rispetto alla situazione di partenza.

Ovviamente se sono previsti determinati interventi che

riguardano scavi che interessano la pertinenza radicale, è bene valutare l'entità del danno, ossia capire quali e quante radici si possono trovare nel percorso oggetto di intervento e valutare la stagione migliore per favorire la rigenerazione radicale. Questo è assolutamente legato alla singola specie e al tipo di contesto pedoclimatico.

In conclusione, se le alberature del campo sono state messe con il criterio di pianta giusta al posto giusto, il periodo invernale può essere trascorso verificando solo che non ci siano interferenze con scavi, rampicanti o altro che possa variare le condizioni. Altrimenti, con la tecnica giusta, si può pianificare ogni intervento, nella salvaguardia del patrimonio arboreo ed evitando costi inutili. ●

CIRCOLI ITALIANI

# Un percorso d'eccellenza

a cura della redazione

---

**Al Golf Club Villa Carolina, sulle 18 buche de La Marchesa, è in fase di ultimazione un nuovo impianto di irrigazione realizzato da ACQUAFERT Green**



L' impianto di irrigazione delle 18 buche del percorso La Marchesa del Golf Club Villa Carolina fu costruito in più fasi a partire dall'inizio degli anni '90. Dallo scorso anno, la proprietà del golf ha affidato un'importante opera di ammodernamento del percorso ad ACQUAFERT Green, iniziando dal completo rifacimento dell'irrigazione delle seconde nove buche. Quest'anno, i lavori proseguiranno con l'ampliamento dell'irrigazione esistente delle prime nove buche.

Il progetto, fortemente voluto dal Presidente Giorgio Tacchino, è stato redatto dall'Ing. James Massarenti, che ne segue anche la supervisione, in collaborazione con il Greenkeeper Lorenzo Bisio e con il Segretario Dragos Tataru.

La prima fase dell'intervento, relativa alle seconde nove buche, prevede l'installazione di oltre 550 irrigatori a comando singolo e circa 200 irrigatori a blocchi, gestiti da un sistema ibrido Rain Bird. Questo sistema, una volta a regime, sarà in grado di controllare sia i nuovi irrigatori sia quelli esistenti nel resto del percorso a 36 buche.

Lorenzo Bisio commenta: "Sono entusiasta di questo lavoro che si integrerà perfettamente con il rifacimento dei bunker e la conversione a macroterma dei fairway, programmata per quest'anno.

Sono certo che, una volta ultimati i lavori, il percorso La Marchesa raggiungerà livelli di assoluta eccellenza".

Anche James Massarenti sottolinea un aspetto rilevante: "Raramente mi è capitato di sviluppare, sin dalla fase progettuale, una sinergia così forte con lo staff del golf.

Questo ha permesso di esplorare tutte le possibilità e di arrivare a un progetto condiviso e realmente rispondente alle esigenze attuali e future del percorso, il tutto nel rispetto del budget concordato con la proprietà".

Attualmente, la prima fase dei lavori è in fase di completamento, dopo la quale si procederà con l'ampliamento dell'irrigazione dei rough e dei battitori delle altre nove buche.

"A questo proposito - aggiunge Massarenti - mi preme sottolineare che, prima di procedere alla conversione dei fairway a macroterma, sia molto importante avere un impianto di irrigazione che copra bene anche le aree di rough limitrofe alle piste, in modo che queste zone non vengano penalizzate dalla riduzione dei tempi irrigui che si ottengono grazie alle nuove essenze macroterme impiantate in fairway".

Un altro aspetto cruciale è la gestione dei disagi per i golfisti. Dragos Tataru spiega: "Fortunatamente, il nostro percorso conta 36 buche; quindi, durante i mesi invernali abbiamo potuto chiudere le nove buche interessate dai lavori.

Tuttavia, a partire da marzo, con l'aumento dell'afflusso di giocatori e turisti, sarà fondamentale una comunicazione preventiva efficace con soci e tour operator. Per ora, siamo riusciti a gestire il flusso senza particolari inconvenienti".

Infine, Lorenzo Bisio conclude: "Nonostante l'attenzione posta nel minimizzare i danni al campo, è inevitabile che un intervento di questa portata abbia un impatto sul tappeto erboso.

Tuttavia, grazie alla sinergia tra ACQUAFERT Green e lo staff manutentivo, i benefici di un impianto di irrigazione moderno ed efficiente saranno visibili già nei prossimi mesi".

In queste pagine, alcune immagini del Golf Club Villa Carolina che ha affidato ad ACQUAFERT Green un'importante opera di ammodernamento del campo, il completo rifacimento dell'impianto di irrigazione delle seconde nove buche. Quest'anno toccherà alle prime



# L'IA nella gestione del verde

di Andrea Ronchi

---

Un'innovativa piattaforma di robot tagliaerba utilizza l'Intelligenza Artificiale per la gestione del verde professionale, migliorando l'efficienza delle macchine



L'azienda svedese Husqvarna lancia una nuova piattaforma che utilizza l'IA per la gestione ottimizzata del verde dei robot tagliaerba destinati ad accelerare la rivoluzione nella cura del verde sportivo e delle strutture ricettive e aziendali.

Con questa nuova piattaforma, il cui focus si concentra su prestazioni, potenza ed efficienza, i nuovi Automower® (sono tre i modelli tra cui uno dedicato ai campi da golf) offrono avanzate capacità di taglio autonomo, con schemi selezionabili e senza l'uso di cavi perimetrali fisici. Queste caratteristiche consentono ad aziende, società sportive e strutture ricettive di rendere più efficace la cura del verde, risparmiando tempo, riducendo i costi e migliorando la qualità del manto erboso. I tre nuovi modelli, progettati in Svezia e prodotti in Europa,

saranno disponibili in Italia a partire da marzo 2025.

“Cresce la richiesta nel mercato di soluzioni autonome, affidabili ed efficienti per la cura del prato in ambito professionale. Con i nuovi robot Automower® possiamo ora soddisfare le ulteriori esigenze dei clienti, sviluppando un nuovo segmento di mercato destinato ai robot tagliaerba a uso professionale, costruito sul successo di CEORA™”, ha dichiarato Glen Instone, Presidente della divisione Forest &

||| In queste pagine, alcuni modelli dei robot Husqvarna, strumenti sempre più utilizzati per la manutenzione dei campi italiani. Presto disponibili anche con l'IA





Garden di Husqvarna, che aggiunge: “Husqvarna ha colto questa grande opportunità per ridefinire il segmento, attingendo alla consolidata esperienza nel settore della robotica con l’obiettivo di offrire soluzioni all’avanguardia rivolte ai paesaggisti professionisti. Siamo pronti ad affermarci come leader in questo settore”.

Un ecosistema a prova di futuro destinato alla gestione di campi sportivi, campi da golf e strutture ricettive

La nuova piattaforma è progettata per essere a prova di futuro, essendo in grado di integrare nuove funzionalità man mano che diventano disponibili come, ad esempio, la compatibilità con un nuovo caricabatterie solare per siti remoti, progettato per interagire in modo ottimale con la piattaforma. Inoltre, è pronta per l’IA, con le sue prime applicazioni che includono una telecamera dotata di visione notturna e straordinarie capacità di elusione degli ostacoli. L’applicazione della telecamera sarà disponibile nel 2026 e sarà compatibile con i tre nuovi modelli.

Gli Automower® di questa nuova, rivoluzionaria piattaforma di Husqvarna sono progettati per soddisfare le diverse

### SPECIFICHE TECNICHE:

Automower® 580L EPOS: installazione senza cavi perimetrali, potente con taglio fino a 10 mm, adatto per i campi da golf e dotato di un disco ribassato per esigenze specifiche del prato.

- Fino a 16.000 m<sup>2</sup> (in 48 ore)
- Altezza di taglio 10-50 mm
- Prestazioni su pendenze del 45%
- Motore di taglio da 80 W

esigenze di professionisti in diversi settori.

Il modello 580L EPOS è progettato per i campi da golf e dotato di un disco di taglio ribassato che consente di arrivare fino a 10 mm di altezza. La potenza di taglio, l’operatività senza cavi perimetrali e i pattern di taglio selezionabili rendono questo modello ideale per la cura del fairway e del rough. È ottimizzato per massimizzare il tempo di operatività con opzioni di avvio da remoto.



## TAGLIARE SU OGNI PENDENZA

**P**rogettato specificamente per la cura del manto erboso su terreni difficili, collinari e irregolari come le pendenze dei campi da golf o le strutture con ampi spazi verdi, l'Automower® 535 AWD EPOS integra tecnologia avanzata e la possibilità di installazione senza filo perimetrale per un taglio efficiente e preciso.

È dotato di trazione integrale per prestazioni senza pari sulle superfici più impegnative. La sua capacità di affrontare pendenze fino al 70% lo rende ideale per gestire le aree più complesse e in pendenza dei campi da golf, dove precisione ed efficienza di taglio sono fondamentali. Che si tratti di gestire rough o gli spazi in prossimità di bunker, questo robot è progettato per offrire un taglio sempre perfetto.

“Una delle sfide principali nella

manutenzione di un campo da golf è quella di mantenere ben curate le aree di rough” - ha dichiarato Olle Markusson, Direttore della Gestione Prodotti di Husqvarna -. Con l'Automower® 535 AWD EPOS offriamo una soluzione che combina le ultime tecnologie robotiche con la potenza e la flessibilità necessarie per la manutenzione di prati così difficili. I greenkeeper possono affidarsi a questo robot per affrontare terreni irregolari, garantendo al contempo un taglio di alta qualità”.

Una delle caratteristiche più rilevanti del nuovo Automower® 535 AWD EPOS è l'assenza di filo perimetrale: il robot è infatti dotato della tecnologia EPOS (Exact Positioning Operating System), che offre opzioni di installazione flessibili. È possibile programmare le zone di taglio senza l'utilizzo di cavi, chiamati

più comunemente fili perimetrali, facilitando l'adattamento alle esigenze specifiche dei campi da golf, comprese le aree che risultano più irregolari.

È tuttavia possibile anche l'installazione tradizionale con filo perimetrale, qualora la copertura satellitare non fosse sufficiente.

Il nuovo robot tagliaerba è progettato per coprire aree fino a 6.000 metri quadrati in 48 ore, risultando quindi la soluzione ideale per la manutenzione di ampie aree di terreno come campi da golf dove il taglio dell'erba nelle zone di rough e nelle aree circostanti richiede particolare attenzione per garantire che il campo rimanga in condizioni ottimali per giocatori e visitatori. Il taglio sistematico con pattern selezionabili sarà disponibile dal secondo trimestre del 2025 e verrà fornito come aggiornamento software via FOTA.

# Non solo ambiente

di Stefano Boni

**Il riconoscimento più ambito dai circoli italiani, giunto al 14° anno, ha premiato sia i club più virtuosi in tema ambientale quanto quelli capaci di valorizzare il proprio patrimonio storico, artistico e culturale**



**R**icchezze storiche e culturali, energia pulita, tappeti erbosi ecologici, flora e fauna abbondante e diversificata: questi sono alcuni tra gli aspetti che sempre più rappresentano lo stato del golf italiano, come dimostrano le candidature e i riconoscimenti “Impegnati nel Verde” assegnati per il 2024.

Come ogni anno si è riunito lo scorso novembre presso la Scuola Nazionale di Golf, al fine di valutare le documentazioni inviate dai circoli che hanno aderito all’iniziativa, il Comitato Tecnico Scientifico di questo progetto ormai giunto al 14° anno di vita e patrocinato dall’Istituto per il Credito Sportivo.

Un Comitato composto da figure di spicco del mondo accademico italiano, rappresentanti quattro tra le università più importanti in Italia: La Sapienza di Roma, Bologna, Perugia e Napoli.

Per questa edizione la Categoria “Patrimonio Storico, Artistico, Culturale” è stata quella più rappresentata con ben quattro circoli sul podio: le sculture di Barni e Kan Yasuda sul campo di Forte dei Marmi, le innumerevoli iniziative culturali della Tenuta di Castello, il restauro



In apertura, l'impianto fotovoltaico di considerevoli dimensioni presso il circolo Terre di Canossa. Sopra e di lato, le due sculture di Roberto Barni e Kan Yasuda presenti nel club toscano di Forte dei Marmi



della Torre Aragonese di Verdura e la conservazione della cultura vitivinicola di Mirabella dimostrano ancora una volta come la ricchezza del golf italiano vada ben oltre lo sport stesso.

Mirabella si è aggiudicato anche il riconoscimento per la 'Categoria Acqua' grazie ai risparmi idrici ottenuti con l'utilizzo di specie macroterme.

Premiato nuovamente il Golf Parco di Roma, questa volta per le numerose azioni a favore dell'incremento di flora e

fauna che ne fanno un vero e proprio serbatoio di biodiversità nel bel mezzo della capitale.

Infine, per la Categoria Energia il riconoscimento è andato al Matilde Golf, ora Terre di Canossa, che ha realizzato un impianto fotovoltaico di considerevoli dimensioni. Superato ormai il muro dei 100 riconoscimenti INV a livello nazionale, restiamo in attesa di conoscere i candidati dell'edizione 2025 alla quale è già possibile dare la propria adesione. ●

# L'evento clou nel mondo del sapere

di Alessandro De Luca

---

Si sono aperte le iscrizioni al 15° Congresso dell'International Turfgrass Society che avrà luogo dal 12 al 16 luglio prossimo a Karuizawa, in Giappone





In queste due pagine, alcuni momenti delle passate edizioni del dell'International Turfgrass Society che quest'anno si terrà in Giappone, a Karuizawa, dal 12 al 16 luglio

**S**ono ufficialmente aperte le iscrizioni per il 15° Congresso dell'International Turfgrass Society (ITS), che si terrà a Karuizawa, in Giappone, dal 12 al 16 luglio prossimo.

Si tratta di un appuntamento di estrema importanza, un'imperdibile opportunità per professionisti, tecnici, ricercatori e appassionati del settore per approfondire le ultime innovazioni e scoperte nella costruzione e manutenzione del tappeto erboso, argomenti fondamentali per la corretta gestione dei campi da golf, degli stadi e dei prati ornamentali.

La International Turfgrass Society è una delle principali organizzazioni mondiali che si occupano di promuovere la ricerca scientifica, la formazione e la diffusione di conoscenze relative ai tappeti erbosi. Fondata nel 1969 con l'obiettivo di sostenere e migliorare le pratiche di gestione, la ITS riunisce esperti da tutto il mondo per favorire lo scambio di idee e per affrontare le sfide più urgenti in campo ambientale e sportivo legate alla cura e manutenzione del tappeto erboso.

A tale scopo, la ITS organizza ogni quattro anni il suo congresso internazionale, diventato oggi il maggior punto

di riferimento per i professionisti del settore. Il Congresso di quest'anno a Karuizawa promette di essere un'occasione di aggiornamento, formazione e networking senza pari. Il programma prevede una serie di sessioni scientifiche, workshop, presentazioni e visite che toccheranno argomenti di estrema attualità. In particolare:

► **Sostenibilità e gestione ecologica**

I ricercatori presenteranno soluzioni innovative per rendere la gestione più sostenibile, riducendo l'uso di agrofarmaci e fertilizzanti e migliorando la gestione delle risorse idriche.

► **Gestione di malattie e avversità**

Verranno presentati gli sviluppi nella selezione di specie e varietà da tappeto erboso più resistenti o tolleranti alle diverse avversità, anche in funzione delle varie condizioni climatiche.

► **Tecnologie avanzate per la gestione**

Droni, sensori e sistemi di intelligenza artificiale sono sempre più utilizzati per monitorare le condizioni e lo stato di salute del tappeto erboso. I partecipanti avranno la possibilità di approfondire le potenzialità di queste tecnologie nella gestione delle risorse e nell'ottimizzazione delle pratiche manutentive.

► **Effetti del clima sul tappeto erboso**

Un focus particolare sarà dedicato all'impatto dei cambiamenti climatici sul tappeto erboso e alle migliori strategie per affrontare le diverse condizioni meteorologiche.

► **Futuro delle superfici sportive**

Ulteriore argomento di approfondimento sarà l'evoluzione dell'impiego sportivo del tappeto erboso (golf, calcio, altro) e le crescenti esigenze dal punto di vista prestazionale.

► **Visite tecniche**

In programma delle visite ad alcune delle strutture più importanti e rappresentative che gestiscono tappeti erbosi, quindi campi di calcio e di rugby, un ippodromo, campi di golf, parchi e un vivaio.

Il congresso non è solo un evento per esperti e ricercatori, ma anche un'opportunità per tutti coloro che sono interessati alla scienza del tappeto erboso, dai tecnici del verde (Superintendent, Greenkeeper, Groundsman) agli appassionati del giardinaggio e del paesaggio. Come avviene in ogni simposio scientifico, è un'occasione unica non solo per approfondire tematiche specifiche, ma anche per conoscere e stringere contatti internazionali con appassionati ed esperti di tutto il mondo. ●

Le iscrizioni sono aperte online attraverso il sito ufficiale <https://itrc2025.turfsociety.com/>  
Tariffe agevolate per iscrizioni entro il 23 aprile 2025

# I dati: un ruolo cruciale

di Francesca Faldella

**La raccolta e l'analisi di quelli agronomici e gestionali sono vitali per operare al meglio in un golf club e prendere le decisioni più corrette**

**N**el contesto della gestione di un campo da golf, la raccolta e l'analisi dei dati giocano un ruolo cruciale per garantire un'operatività efficiente, sostenibile e di alta qualità. Un golf richiede un costante monitoraggio e valutazione delle condizioni agronomiche, ambientali ed economiche, e l'adozione di un approccio basato sui dati è fondamentale per raggiungere risultati ottimali. Per la parte relativa al percorso è il superintendent la figura professiona-

le che utilizza questi dati per prendere decisioni informate e ottimizzare tutte le fasi della manutenzione del campo.

## **RACCOLTA DEI DATI AGRONOMICI**

La raccolta e gestione di dati agronomici/gestionali oggi è possibile grazie a software dedicati a questi aspetti. I principali dati agronomici raccolti su un campo da golf sono:

► Umidità del suolo: il monitoraggio

regolare dell'umidità del suolo è fondamentale per determinare le necessità reali di irrigazione. L'uso di sensori di umidità nel terreno o portatili, permettono di ottenere dati in tempo reale, ottimizzando l'uso dell'acqua e riducendo gli sprechi, evitando la presenza di dry spot e anche risparmiare in energia elettrica e quindi ridurre i costi di gestione dell'impianto dal 10 al 30%.

► Il monitoraggio dell'umidità del suolo, tramite sensori, ottimizza l'irrigazio-



Al giorno d'oggi risulta sempre più fondamentale affidarsi ai dati per la gestione di un campo da golf, facendosi aiutare dalla tecnologia

ne, riducendo sprechi d'acqua e costi energetici. I dati in tempo reale preven- gono i dry spot e migliorano l'efficienza, consentendo un risparmio del 10-30% sui costi di gestione dell'impianto, con benefici anche sull'ambiente.

► **Temperatura e clima:** le condizioni meteorologiche influenzano direttamen- te la crescita del manto erboso. La rac- colta di dati sulla temperatura e sull'umi- dità relativa, grazie a centraline meteo di ultima generazione collegate a software gestionali interattivi, permettono al su- perintendent di pianificare gli interventi più adatti e a prevedere l'insorgere delle malattie con 48-72h di anticipo.

► **Composizione del suolo:** la raccolta di campioni di suolo per analizzare il pH, il contenuto di nutrienti, la struttura del terreno è essenziale per capire cosa e come migliorare il terreno e quindi la ra- dicazione e benessere del tappeto erbo- so. Ad esempio un piano di concimazio- ne e/o correzione specifico, operazioni agronomiche necessarie per raggiungere gli obiettivi di qualità desiderati.

► **Analisi della vegetazione:** monitorare lo stato di qualità e salute del tappeto er- boso attraverso analisi del clipping (chi- mica o volumetrica), della scorrevolezza della superficie, il colore, l'incidenza delle malattie e la risposta ai consente di adattare le pratiche agronomiche e di prendere misure preventive con l'avan- zare della stagione.

## RACCOLTA DEI DATI GESTIONALI

La raccolta di dati gestionali è altret- tanto importante per un'efficace gestione dei vari aspetti operativi, tra cui il bud- get, le risorse umane, la manutenzione del tappeto erboso e le attrezzature. Tra i principali dati gestionali, troviamo:

► **Operatività in campo:** pianificazio- ne attenta delle lavorazioni ordinarie e straordinarie irrigazione, la capacità di



problem solving nel momento in cui l'a- genda deve essere modificata per motivi di forza maggiore.

► **Costi operativi:** la gestione economi- ca del reparto campo richiede una vi- sione precisa delle spese per le risorse idriche, il carburante, i fertilizzanti, la manodopera e le attrezzature. L'utilizzo di software di gestione permette di rac- cogliere dati utili, contribuendo a una pianificazione operativa e finanziaria più accurata, a una riduzione dei costi e a migliorare la qualità del servizio.

► **Manutenzione delle attrezzature:** la raccolta dati sulla manutenzione delle attrezzature, consente di ridurre i fermi mezzi e ottimizzare la vita utile delle attrezzature.

## VANTAGGI DELLA RACCOLTA DATI E CONCLUSIONI

L'adozione di un approccio basato sulla raccolta e sull'analisi dei dati offre nu- merosi vantaggi al superintendent:

► **Ottimizzazione delle risorse:** la ges- tione mirata di acqua, fertilizzanti e am-

mendanti, basata su dati precisi, contri- buisce a ridurre gli sprechi e a migliorare l'efficienza dei processi agronomici.

► **Miglioramento della qualità del cam- po:** Una manutenzione più mirata e tem- pestiva aumenta la qualità del tappeto erboso e quindi l'esperienza di gioco per i golfisti.

► **Decisioni informate e tempestive:** la disponibilità di dati in tempo reale permette al superintendent di prendere decisioni più rapide ed efficaci, reagendo prontamente a problemi come malattie o condizioni climatiche estreme.

► **Sostenibilità:** utilizzare dati per ridur- re l'uso di risorse naturali come acqua e fertilizzanti non solo ottimizza i costi, ma rende anche la gestione del campo più sostenibile.

Il lavoro del superintendent diventa più preciso ed efficiente e questo approccio permette di ottenere un campo da golf di alta qualità, ridurre i costi operativi, migliorare l'esperienza del giocatore e promuovere una gestione più sostenibile delle risorse. ●



# Le dieci situazioni che fanno felice un greenkeeper

di Pietro Binagli

**Pietro Binagli, superintendent a Il Pelagone Hotel & Golf Resort, fa una personale classifica delle circostanze che possono rendere la vita più facile a chi ricopre questa carica**

**S**ono sicuro che questa mia visione possa essere condivisa dalla maggior parte dei miei colleghi. Non contemplerò situazioni ovvie di “procurata gioia” quali l’arrivo di nuovi macchinari, sistemi irrigui moderni, assunzioni di giovani collaboratori pre-

parati, volenterosi e curiosi. Questi in realtà sarebbero i presupposti naturali, indispensabili a iniziare una fruttuosa giornata tipo in ogni campo da golf. La realtà del nostro lavoro ci impone oggi di ‘volare un pò più basso’, alla ricerca di soddisfazioni e gioie estemporanee.

## IO GREENKEEPER MI RALLEGRO...:

► 1) Quando le previsioni del tempo ci azzeccano. Soprattutto in questo momento storico (bassi budget, poco personale) dove ogni operazione sul campo è centellinata. Molte di queste vengono programmate, impostate in alleanza con quanto il meteo ci propone nei 2/4 giorni a venire. Se “ci azzeccano” ci si comporta da operaio aggiunto. Sì, penso che nei casi di basso budget si diventa molto meteo-dipendenti.

► 2) Quando durante la stagione di crescita del manto erboso piove verso pomeriggio-sera. Non esiste impianto irriguo che possa paragonarsi a una pioggia regolare di 5/6 mm.

► 3) Quando posso fare affidamento su un meccanico capace e responsabile. Per me è una figura insostituibile e necessaria a gestire razionalmente il campo da golf.

► 4) Quando il programma dell'anno a venire e il suo relativo budget si decidono in un contesto collaborativo, a un tavolo, e prima della fine dell'anno, meglio ancora a fine novembre.

► 5) Quando il circolo investe su un caddiemaster per la gestione dei golf cart, sacche, campo-pratica, avvisi..

► 6) Quando il circolo programma la costruzione di stradine larghe, almeno nelle aree da green a tee.

► 7) Quando un collaboratore mi precede in un lavoro o compito che avrei dovuto assolutamente svolgere o quando un fornitore mi avvisa 2/3 giorni in anticipo della sua visita.

► 8) Quando i giocatori che ti incrociano ti salutano con sincerità.

► 9) Quando il campo si riempie di giovani golfisti. E devo dire che in certi campi non è poi così frequente che questo accada.

► 10) Quando in campo i giocatori rispettano le regole e la buona etichetta. Questo è il modo più semplice per rispettare tutti gli altri golfisti che lo utilizzano.



||||| In queste pagine, alcuni momenti  
||||| della vita lavorativa di un  
||||| greenkeeper di un campo da golf

# In attesa di risposte

di Rebecca Argentero



**Il Golf Casalunga è alle prese con i danni causati dalle alluvioni che lo hanno colpito negli ultimi mesi. Una manutenzione strutturale risulta necessaria per garantire la sopravvivenza del manto erboso**

A partire da maggio 2023, con la prima devastante alluvione che ha colpito l'Emilia-Romagna, il Golf Casalunga sta vivendo un periodo di profonda difficoltà. La portata catastrofica di quell'evento ha profondamente segnato la comunità della zona, evidenziandone una serie di problemi strutturali. In quella situazione, il fiume Idice, che costeggia alcune delle nove buche del circolo, ha rotto gli argini riversando i propri detriti all'interno del laghetto del campo alzando il livello di 5/6 metri. L'area, divenuta cassa di esondazione del fiume, ha rallentato la portata dell'acqua e dei detriti di fango proteggendo il comune di Castenaso che diversamente sarebbe stato invaso.

Una situazione difficile, sì, ma il circolo bolognese non si è perso d'animo e durante l'estate è riuscito a intervenire autonomamente sanando la situazione per poter andare avanti con il resto della stagione estiva, ormai alle porte. A tal proposito, il presidente del golf, Marcello



Maria Iannuzziello, ci ha raccontato come siano riusciti a ripristinare tutte le buche danneggiate dalla prima esondazione grazie a uno sforzo collettivo di tutti i membri dello staff e dei soci. “Un campo da golf non può essere usato a meno che tutte le buche non siano perfettamente funzionanti” ci ha tenuto a precisare il presidente. L’intervento estivo è stato salvifico in quanto si è potuto eliminare il fango riversato sull’erba per poi procedere con la risemina e con una corretta irrigazione.

Ma la situazione subì un violento contraccolpo: a settembre 2024 una seconda alluvione, meno devastante della prima colpisce il circolo compromettendo l’agibilità di tre buche. Anche in questa situazione il club, con l’aiuto e l’intervento dei suoi soci, si dimostra pronto e con grande sacrificio e forza di volontà i danni vengono sanati, sempre a spese della struttura, senza aiuti esterni.

“Il campo è stato invaso da acqua e soprattutto fango che, a seguito di un intervento immediato, siamo riusciti a rimuovere. - ci racconta il presidente -. Proprio come avvenuto nel 2023, non abbiamo avuto nessun intervento esterno e, sebbene io capisca che ci siano altre priorità, ritengo che anche la nostra realtà sia meritevole di attenzione”.

A ottobre 2024 l’ennesima alluvione disastrosa e il Golf Casalunga viene nuovamente invaso dal fango e dai detriti per la terza volta in 17 mesi, lasciando la struttura in ginocchio.

“Bisogna risolvere il problema alla radice, serve un intervento mirato che possa ridisegnare il deflusso dell’acqua in maniera più ordinata - dice Iannuzziello -. In passato non sono mai stati fatti dei lavori di manutenzione del terreno. Se questo intervento non viene fatto allora con l’arrivo del prossimo episodio alluvionale si torna punto e a capo. Durante l’estate del 2023 abbiamo potuto provvedere a pulire e sistemare ma adesso, se tornasse a piovere sarebbe devastante per noi”.

Dopo quest’ultimo evento cataclismico, il circolo non è riuscito a riprendersi completamente. “Al momento il terreno è umido e bagnato. C’è ancora fango e l’erba non respira. Abbiamo fatto il possibile per arginare i danni dell’acqua ma se non

vengono fatti degli interventi sostanziali per il ripristino degli argini del fiume non possiamo andare avanti” dichiara il presidente Iannuzziello. Delle nove buche di cui dispone il Casalunga solo tre (la 1, la 2 e la 9) sono rimaste intatte, oltre al campo pratica.

“Il golf è uno sport consequenziale e

A sinistra, il presidente del Golf Casalunga, Marcello Maria Iannuzziello, e l’esondazione del fiume Idice. Sotto, alcune immagini dei danni del campo causati dalle alluvioni di settembre e ottobre 2024



giocare con tre sole buche distanti tra loro più di due chilometri non è fattibile. Il campo deve essere interamente ripristinato per una corretta pratica del gioco”.

Il fango è un grande nemico dei manti erbosi perché soffoca l'erba uccidendola. È importante intervenire il prima possibile per il ripristino del terreno, linfa vitale dei campi da golf.

Ma per poter intervenire in tal proposito bisogna ripristinare gli argini del fiume e pulire i canali per il corretto deflusso delle acque e dei detriti. L'area del fiume è demaniale e gli interventi strutturali per la sua corretta manutenzione non sono di competenza del circolo. “Non possiamo far nulla per salvarci dalle esondazioni del fiume. Non abbiamo la competenza giuridica per poterlo fare. Ci rendiamo conto che un intervento del genere è complesso e richiede del tempo, ma non potendocene occupare direttamente chiediamo agli enti preposti per il ripristino dell'area di intervenire in tal senso”.

La regione Emilia-Romagna ha istituito nel corso di questi ultimi due anni una piattaforma, la “Piattaforma Sfinge”, preposta per registrare i dati e le domande di ristoro per coloro che avevano subito



danni ingenti a causa delle alluvioni. Purtroppo, la piattaforma non è stata adibita a registrare le richieste di aiuto delle associazioni sportive, che non hanno potuto nemmeno accedere finora a sgravi fiscali.

Il circolo, con una storia di oltre trent'anni, al momento conta una decina di persone che si occupano a tempo pieno della corretta gestione della struttura.

“Siamo preoccupati anche per i nostri



dipendenti e collaboratori” dice il presidente Iannuzziello. “La nostra è un’attività con una storia, un indotto economico e una biodiversità importanti. È necessario trovare il modo per ripartire bene, senza ulteriori battute d’arresto che potrebbero arrecarci altri danni e costi ingenti”.

Esempi come questo non dovrebbero ripetersi. Il Golf Casalunga sino ad oggi ha dimostrato un impressionante stoicismo rispetto alle avversità e una grande forza di volontà nel rimettersi in gioco. Il circolo si distingue per il suo grande carattere e spirito combattivo, diventando un esempio di ciò che il golf e lo sport possono insegnare in termini di partecipazione collettiva e solidarietà nel superare le difficoltà e le sfide della vita.

In un contesto di cambiamenti climatici sempre più imprevedibili e violenti, è fondamentale che le istituzioni preposte adottino piani strutturali e tempestivi per prevenire e affrontare situazioni simili. Non possiamo permettere che il destino di realtà come il Golf Casalunga, e di altre strutture simili, sia segnato da eventi naturali che potrebbero essere contenuti o, quantomeno, mitigati. È necessario un intervento mirato e coordinato, che vada

oltre l’emergenza, per garantire la sicurezza e la continuità delle attività sportive, ma soprattutto per tutelare il nostro patrimonio ambientale e la biodiversità che ogni circolo porta con sé. La speranza è che, con un’adeguata gestione, questi episodi non diventino la regola, ma rimangano solo un brutale monito per l’importanza di agire con prontezza e responsabilità.

||||| A sinistra, l’esonazione  
del laghetto adiacente al campo  
e alcuni membri dello staff  
del circolo intenti a sanare i danni.  
A destra, alcune immagini  
del percorso allagato



# Più forti di prima

a cura della redazione

**Sara Dalmau, ingegnere agrario con esperienza negli Stati Uniti e oggi direttore dell'azienda SD by Dalmau, specializzata nella produzione di sementi da erba e fertilizzanti liquidi, e di Newsod, produttrice di zolle erbose, ci racconta la sua esperienza e come la DANA, tragica alluvione che ha colpito Valencia lo scorso ottobre, abbia messo a dura prova l'intera comunità spagnola**



**Ci racconta qualcosa su di lei, che studi ed esperienze ha fatto e in cosa consiste oggi la sua attività?**

Mi chiamo Sara Dalmau, sono nata a Valencia, in Spagna, una terra prevalentemente agricola, all'interno di una famiglia produttrice di piante e specializzata in sementi di erba da oltre 60 anni. Mio padre fondò l'azienda Semillas Dalmau nel 1963. Sono un ingegnere agrario del Politecnico di Valencia dove

ho completato gli studi di dottorato presso la stessa facoltà. Una volta terminati, mi sono recata presso una delle più importanti aziende produttrici di sementi da erba degli Stati Uniti per lavorare come stagista, e lì ho imparato con il "breeder" delle varietà, nonché come testare le graminacee, secondo il sistema NTEP (National Turfgrass Evaluation Program), il più famoso e migliore a livello internazionale.

Faccio parte del comitato consultivo delle varietà foraggere e graminacee del Ministero spagnolo dell'Agricoltura e sono stata rappresentante spagnola delle sementi foraggere presso la FIS (Federazione Internazionale delle Sementi).

In questo momento sono membro del Comitato Direttivo della ITS (International Turfgrass Society) per la Spagna. Da qui parte e viene testato tutto ciò che riguarda le erbe di tutto il mondo.

Il Congresso Mondiale dell'ITS si terrà proprio in Giappone a luglio 2025.

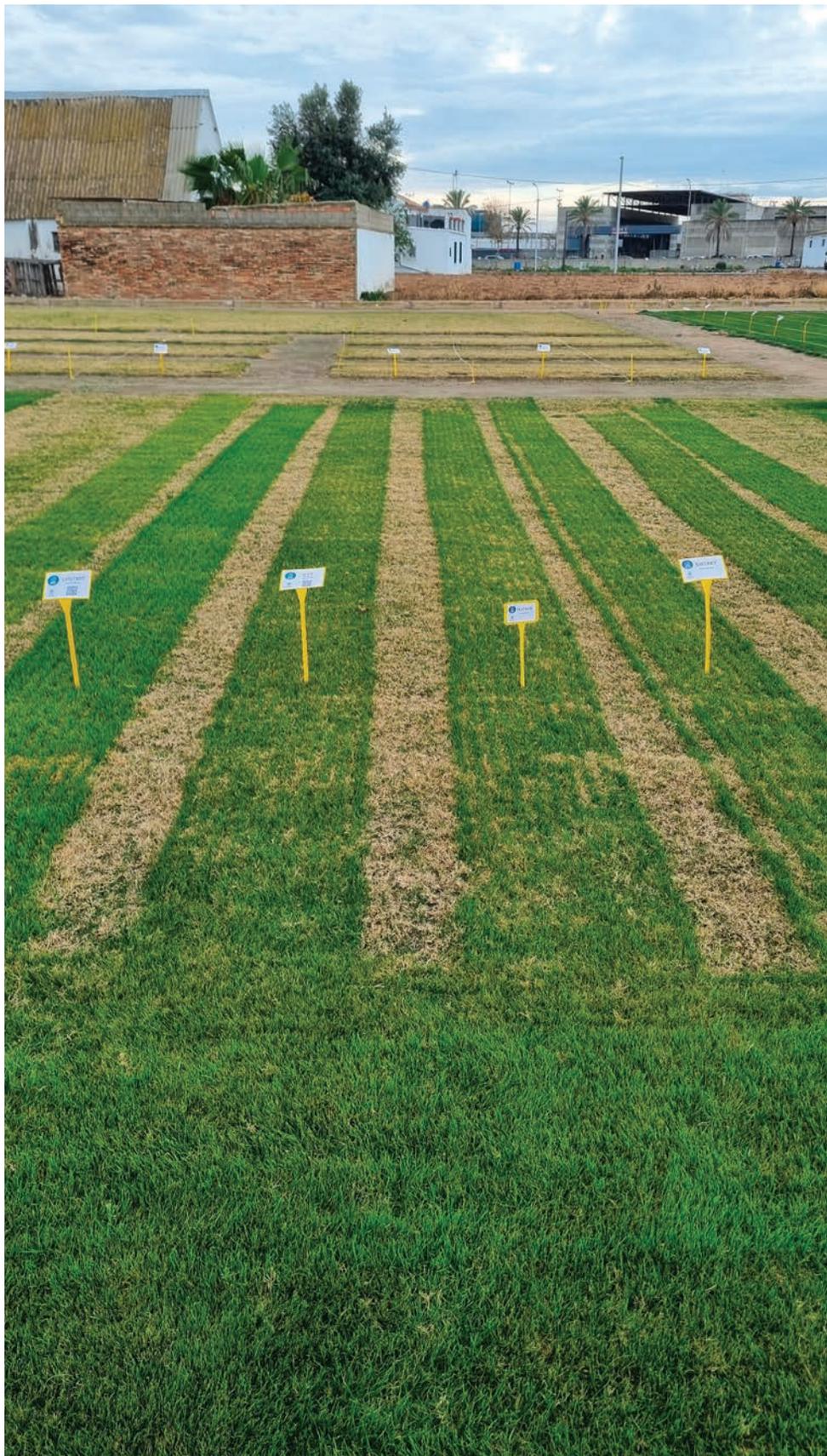
**Come è nato il suo lavoro? Da quanti anni è impegnata in questa azienda e che risultati ha ottenuto?**

Una volta tornata in Spagna e con tutte le conoscenze acquisite, sono entrata nell'azienda di famiglia, nella direzione tecnica e come amministratore delegato nel 1997, quindi sono nel settore da più di 28 anni. L'azienda, che all'inizio era Semillas Dalmau, un semplice distributore, ora è SD by Dalmau, specializzata in erba soprattutto per golf, calcio e giardinaggio, con prodotti fertilizzanti liquidi di propria produzione e coprendo la produzione di sementi a livello internazionale, in USA, Canada, Nuova Zelanda e in molti paesi europei. Allo stesso modo, anche le nostre vendite sono cresciute molto a livello internazionale, raggiungendo Cile, Argentina, Marocco e stiamo aprendo il mercato degli Emirati Arabi Uniti. Per effettuare le prove abbiamo un accordo con l'Università Politecnica di Valencia, quindi effettuiamo i test sulle sementi e sui fertilizzanti prima di immettere i prodotti sul mercato.

**Che tipo di cambiamenti ha notato nei prodotti che distribuisce? Il cambiamento climatico è il fattore principale?**

Effettivamente il cambiamento climatico, con la mancanza di acqua per innaffiare l'erba, è il principale fattore che sta portando al grande cambiamento di mentalità delle specie erbacee che verranno utilizzate. Ora la tendenza è verso specie sostenibili, con un consumo di acqua molto inferiore, le cosiddette C4 (erbe della stagione calda), che consumano fino al 70% in meno di acqua.

Per questo motivo abbiamo costituito anche la nuova società Newsod, di cui sono anche direttore, un'azienda di produzione di zolle erbose, ovvero erba in rotoli, dove oltre alle specie C3 per green da golf e campi sportivi, siamo specialisti in specie C4 come Cynodon dactylon, la nuova Zoysia japonica, Paspalum vaginatum, ecc. e la nuova va-



rietà di gramigna ibrida Texoma, verde tutto l'anno e con un consumo di acqua molto basso. L'azienda agricola di produzione si trova a Plasencia, sempre in Spagna.

**Distribuite in diversi paesi del mondo. Ci sono molte differenze nelle normative sull'uso dei pesticidi? Quale pensa sia il protocollo migliore o il più praticabile?**

È vero, le normative cambiano molto da un paese all'altro. Sono appena tornata infatti dagli Stati Uniti dove sono moltissimi i prodotti autorizzati per la produzione e la coltivazione dei prati e, invece, in Europa non ne sono rimasti quasi più.

Penso che dovrebbero essere fatte prove realistiche per scegliere il protocollo più praticabile. Comprendere inoltre che l'erba è un tipo ornamentale e non una coltura agricola destinata al consumo umano e che ciò dovrebbe essere tenuto in considerazione quando si autorizza o non si autorizza un prodotto.

Ci sono paesi in cui il seme deve essere trattato per poterlo importare e, d'altra parte, il prodotto per trattarlo è vietato in Europa, quindi non possiamo esportare il nostro seme da qui, ma si può farlo, ad esempio, dagli Stati Uniti. Un'inconveniente.

**Puoi parlarci dell'alluvione che ha colpito Valencia e la sua provincia lo scorso autunno? Si poteva prevedere?**

Non ho parole per il dolore e il danno che ha causato, è stato terribile. I nostri magazzini sono a Paiporta, nell'epicentro del disastro. Il 29 ottobre, mentre a Valencia nei nostri uffici lavoravamo normalmente, a cinque chilometri di distanza i magazzini erano completamente allagati. La grande fortuna è stata che chiudevano alle 5 del pomeriggio e la DANA è arrivata due ore più tardi. Dobbiamo ringraziare il destino per questo. Due persone del nostro team che tornavano a casa hanno dovuto passare la notte all'Ikea. Se l'allarme della protezione civile sui cellulari della gente

fosse arrivato in tempo si sarebbero potute salvare molte vite. Sarebbe stato più difficile evitare danni materiali ma certo si sarebbe potuto salvare molto e limitare gli ingenti danni che ha causato la DANA.

**Voi che danni avete subito?**

L'acqua ha raggiunto un'altezza di più

di due metri e mezzo, abbiamo perso assolutamente tutte le sementi e il fertilizzante nei nostri magazzini, oltre ai danni strutturali in uno di essi e ai cortili esterni distrutti.

Tutti i macchinari erano inutilizzabili, le auto aziendali, i computer, le borse, gli scatoloni sono stati distrutti, un disastro totale e incalcolabile.



**Quali interventi avete dovuto effettuare per tornare alla normalità?**

Abbiamo dovuto comprare praticamente tutto nuovo, utilizzare macchinari speciali e un grande numero di persone per pulire tutto. Investire in nuove sementi, nuove attrezzature per ufficio, macchinari, transpallet, avvolgitori, attrezzature da laboratorio, insomma tutto, nulla si è salvato. È stato difficile ottenerli perché ogni cosa era molto richiesta e non c'era nulla di disponibile. Naturalmente la solidarietà dei nostri amici e delle persone che ci vogliono bene è stata qualcosa di emozionante e indimenticabile.

**Ha ricevuto o riceverà aiuti per questo disastro senza precedenti?**

Al momento abbiamo ricevuto solo un piccolo aiuto da un imprenditore privato, molto grato perché è arrivato immediatamente, e un altro dal Governo, che ha richiesto più di un mese, ci dà una mano ma che purtroppo non rappresenta nemmeno un decimo delle perdite che abbiamo avuto. Poi c'è il consorzio assicurativo, che ci ha pagato qualche giorno fa, ma che non copre tutto quello che abbiamo veramente perso.

**Avete studiato qualche sistema per prevenire eventi di questo tipo (se possibile)?**

Fatta eccezione per la modifica dell'ubicazione dei magazzini in un'area non soggetta a inondazioni, ciò che stiamo facendo è implementare l'uso degli scaffali nelle aree più elevate del magazzino. Stiamo ancora studiando queste misure visto che già lavorando all'80% per evitare di perdere le vendite primaverili. Quanto accaduto richiede uno studio specifico per capire cosa possiamo fare affinché non si ripeta in futuro. La DANA è stata anche una lezione di vita, e sottolineo l'importanza di avere avuto in questo dramma un grande team di persone in azienda. Senza dimenticare la grande solidarietà di molti dei nostri clienti e amici. Stiamo reagendo, uscendo più forti di prima da questa tragedia, con tanta voglia di continuare a lavorare e di farlo sempre meglio.



# Una scommessa per il futuro

di Maurizio Trezzi

**Molti circoli stanno adottando soluzioni innovative, come impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo, per ridurre i costi e incentivare il rispetto per l'ambiente. Investimenti che puntano all'autosufficienza energetica e che stanno trasformando l'approccio al consumo e alla gestione energetica nel settore**



**L**e spese per la bolletta elettrica incidono, mediamente, per una percentuale fra il 6 e 8% sul totale dei costi di un circolo di golf. In questo inizio di 2025 il prezzo del MWh (l'unità di misura dei consumi energetici) è in rialzo – dopo due anni di discesa seguita al picco dell'agosto 2022 in coincidenza con l'esplosione dei costi del gas naturale arrivati a 300 euro/Mwh – ed è tornato attorno ai 140 euro/Mwh, rispetto agli 88 euro/Mwh del febbraio 2024. Nel quarto trimestre dello scorso anno il PUN (prezzo unico nazionale) ha registrato un aumento, dovuto a una nuova impennata dei costi del gas, alla domanda invernale elevata e a periodi di scarsa produzione solare ed eolica. Prezzi, dinamiche e contesti geopolitici impongono, da tempo, scelte strategiche anche per i circoli di golf in termini di efficientamento, auto produzione, transizione energetica.

In tanti si sono mossi agendo su contratti nel mercato libero, più vantaggiosi rispetto al passato. La riduzione dell'utilizzo degli impianti di irrigazione, legati lo scorso anno a un'annata particolarmente piovosa – almeno nel Nord Italia – e in alcuni casi alla sostituzione delle essenze erbosi dei campi, ha portato a risparmi in bolletta. Anche la Federazione Italiana Golf si è mossa, almeno nel campo delle proposte e delle iniziative, come avvenuto nel novembre del 2022, quando venne proposto ai circoli un accordo quadro con un fornitore di energia per acquisti cooperativi, sul modello delle comunità energetiche.

Il tema energia resta dunque ai primi posti nelle agende dei direttori di circo-

lo che ricevono quasi quotidianamente analisi, proposte, progetti da fornitori, broker, grandi gruppi e multiutilities. Alcuni hanno avviato iniziative di auto produzione con l'installazione di pannelli fotovoltaici, legati a sistemi di accumulo, abbinati a pompe di calore e inverter.

Fra i primi a intuire le potenzialità delle fonti rinnovabili e a fare scelte in questa direzione abbiamo il Franciacorta Golf Club che nell'ormai lontano 2011 ha inaugurato un impianto fotovoltaico con pannelli installati sopra le coperture del parcheggio.

Un'immagine ben impressa nella memoria dei golfisti, che, almeno una volta, hanno fatto visita al circolo di Corte Franca, diventato un po' per tutti gli addetti ai lavori pioniere in questo ambito.

“In effetti sono passati già 14 anni – racconta il direttore del circolo Diego

Cancarini – e da allora abbiamo avuto certamente un notevole risparmio. All'epoca potemmo accedere ai finanziamenti e agli incentivi previsti dal IV conto energia con delle convenzioni specifiche proposte dal GSE (Gestore Servizi Energetici) che ci permisero di rientrare, in tempi ragionevoli, dall'investimento. Il nostro è un impianto da 254 kWp di potenza che ci consente di produrre circa il 70% della quantità di energia necessaria al fabbisogno del circolo. Ovviamente, essendo un impianto un po' datato, circa metà del

suo ciclo di vita, ci stiamo interrogando su un suo adeguamento e ragioniamo su nuove installazioni per poter arrivare ad essere completamente autosufficienti sotto l'aspetto dei consumi”.

Altre esperienze ben riuscite sono quelle del Golf Terre di Canossa di Reggio Emilia, ex Matilde Golf, che con un primo impianto fotovoltaico da 13 kWp con accumulo in cascata da 20 kWh era già in grado di rendere autosufficienti gli spogliatoi del circolo. Nel luglio 2023 è stato completato l'intervento che ha

||||| *In apertura e a lato, gli impianti  
fotovoltaici al Garda Hotel  
San Vigilio Golf Resort. Sotto,  
il parcheggio del Franciacorta  
Golf Club con i tetti ricoperti  
dal fotovoltaico*





portato alla realizzazione di un impianto fotovoltaico formato da moduli Solar M430 e di un inverter da 80 kW che consentono di soddisfare circa il 60% del fabbisogno annuo energetico totale del club, stimato attorno ai 215.6 Mwh e che permette di evitare l'emissione di 47 tonnellate di CO2 all'anno.

Chi ha fatto ancora di più è stato il Garda Hotel San Vigilio Golf Resort di Pozzolengo. All'ingresso del circolo a 27 buche, situato a due passi da Sirmione e Desenzano, si viene accolti da imponenti strutture a copertura del parcheggio le cui tettoie sono totalmente ricoperte da pannelli fotovoltaici ad alta efficienza.

“Dal 2018 abbiamo intrapreso una politica di transizione energetica, in un'ottica di sostenibilità ambientale ed eco-

nomica - spiega il presidente del circolo bresciano Pietro Apicella - e avevamo in progetto un intervento per la produzione di energia che potesse servire sia all'hotel che al golf club. Dopo aver installato i primi pannelli fotovoltaici sul tetto del campo pratica e della club house nel 2022, lo scorso settembre abbiamo completato l'impianto che ora ha una potenza complessiva di 1600 kWp”. Le pensiline fotovoltaiche nell'area parcheggio antistante la club house hanno una potenza di 800 kWp per produzione di energia solare, stimata in 748 MWh all'anno. Inoltre, sono stati installati pannelli in una vasta area nella zona del deposito attrezzature, a lato della buca 2 del percorso Benaco, per una potenza di 730 kWp. “In totale abbiamo a dispo-





zione una potenza superiore ai 600/700 kW rispetto al nostro fabbisogno e nelle ore solari produciamo energia elettrica in esubero rispetto alle nostre necessità. Siamo in grado di immettere l'eccesso diurno di produzione in rete e di ricomprare di notte a prezzi più bassi, con un delta positivo che si traduce in un utile di esercizio. In pratica è come se avessimo un nuovo ramo di azienda”.

L'investimento complessivo è stato ingente e finanziato con capitali propri. I tempi per ricevere le autorizzazioni sono stati celeri: “Devo dire che la procedura autorizzativa avviata con il Comune di Pozzolengo è stata molto rapida. In 60 giorni abbiamo avuto l'ok a procedere. L'iter per poter immettere in rete l'eccedenza è durato invece circa otto mesi. In

totale la spesa sostenuta è di 2.2 milioni di euro – prosegue il Presidente Apicella - per un impianto che potrà funzionare ad alta efficienza almeno per 25/30 anni. Contiamo di rientrare dall'investimento in sei o sette anni. Al Garda Hotel San Vigilio Golf efficienza, modernità ed eccellenti standard di servizio si fondono con la volontà di mantenere incontaminato il nostro territorio”.

La produzione di energia rinnovabile, stimata dalla divisione italiana di EDP - Energies de Portugal – che ha realizzato l'impianto - sarà di 1.500 MWh all'anno, ovviamente dipendente dalle condizioni di irraggiamento dei pannelli, che si traduce in un risparmio in termini di emissioni di CO2 pari a 711 Tonnellate, paragonabile alla quantità di anidride

In queste pagine, in alto a sinistra, sempre il parcheggio di Franciacorta con i pannelli fotovoltaici sulle coperture dei parcheggi del circolo. A sinistra, l'attestato al circolo di Corte Franca di Impegnati nel Verde per la categoria "Energia". Sopra, Pietro Apicella, presidente del Garda Hotel San Vigilio Golf Resort

carbonica assorbita da 4400 alberi.

Per il 2025 il circolo ha in programma di ottenere la certificazione ambientale internazionale GEO (Golf Environment Organization), un programma riconosciuto dal CIO e dalle maggiori associazioni che operano nel golf come R&A, EGA e DP World Tour

# Il tuo nuovo compagno di viaggio

a cura della redazione

La casa italiana ha presentato l'ALBA 6SC, veicolo appositamente progettato e configurato per soddisfare le esigenze dei tour operator, delle strutture ricettive e dei noleggiatori in zone turistiche. Un mezzo che rivoluzionerà gli spostamenti, idoneo a circolare senza necessità di autorizzazioni o limitazioni di percorso



Lo spostamento sostenibile di persone e beni in ambito ricettivo, ricreativo e turistico è la missione di Albamobility. La casa costruttrice italiana ha realizzato negli anni una gamma completa di quadricicli elettrici due e quattro posti, omologati per uso stradale nelle categorie L6e e L7e. Sensibile alle necessità dei propri clienti e alla crescente domanda del mercato, Albamobility ha sviluppato un innovativo ed esclusivo veicolo sei posti, appositamente progettato e configurato per soddisfare le esigenze dei tour operator, delle strutture ricettive e dei noleggiatori in aree turistiche. Il nuovo modello, ALBA 6SC, dotato di sei posti a sedere, è omologato come autovettura, categoria M1, idoneo dunque a circolare liberamente nei centri delle città, senza necessità di autorizzazioni o limitazioni di percorso.

Tra le caratteristiche del veicolo, da segnalare un moderno

telaio strutturale per garantire elevati standard di sicurezza attiva e passiva, una eccezionale stabilità di guida e comfort, sedili indipendenti con cinture di sicurezza integrate, impianto frenante con ABS, motore elettrico con picco di potenza di 20 Kw/h e un pacco batterie al litio di concezione automobilistica, che garantisce un'autonomia di guida di 140 chilometri.

Secondo Massimiliano Fissore, amministratore delegato di Albamobility, "ALBA 6SC è un'autovettura elettrica appositamente concepita per il turismo. Abbiamo voluto mantenere la nostra identità di prodotto, coniugando un design moderno ai requisiti normativi automobilistici europei. ALBA 6SC è l'unico prodotto sul mercato dotato di sei posti a sedere, autorizzato a circolare liberamente sulle strade di tutti i giorni, essendo omologato per uso stradale nella categoria M1, come le tradizionali autovetture".

ALBA 6SC, presentata al pubblico il 6 dicembre scorso nell'incantevole scenario di Villa Borghese a Roma, è ora ordinabile.

In queste pagine, il nuovo modello di Albamobility, l'ALBA 6SC, dotato di sei posti a sedere e omologato come vettura, categoria M1, idoneo a circolare nei centri città

Maggiori informazioni disponibili al link  
<https://albamobility.it/it/alba-6sc/>



# La check list di inizio stagione

di Giovanni Malcotti

---

Per impostare una corretta strategia tariffaria è necessario avviare l'anno effettuando i giusti controlli e pianificando poi di conseguenza quale sia il migliore piano da applicare



**D**efinire una check list di attività di inizio stagione per la gestione delle strategie tariffarie di un golf club è cruciale per assicurare una stagione di successo e massimizzare i profitti. Una check list ben strutturata permette di pianificare con precisione ogni aspetto operativo, garantendo che nessun dettaglio venga trascurato. In primo luogo, l'analisi dei dati storici di performance economiche e di affluenza consente di identificare i periodi di alta e bassa stagione, uscendo quindi da una logica stagionale rigida e permettendo di calibrare le tariffe in modo strategico. Questo include lo studio delle prenotazioni passate, l'analisi delle preferenze dei clienti e la valutazione delle condizioni di mercato attuali. Successivamente, è fondamentale aggiornare e verificare i sistemi di prenotazione online ed i canali di vendita, assicurandosi che siano ottimizzati per la nuova stagione. Questo comporta la revisione delle tariffe pubblicate, la gestione delle promozioni e l'integrazione con eventuali piattaforme di terze parti. Un altro aspetto chiave riguarda la formazione del personale. Una squadra consapevole e ben formata è essenziale per recepire efficacemente le strategie tariffarie da proporre ai clienti, gestire le prenotazioni e offrire un servizio di alta qualità. La formazione dovrebbe includere aggiornamenti sulle politiche di prezzo, l'uso dei sistemi di gestione e le tecniche di vendita. Inoltre, è importante stabilire obiettivi chiari e indicatori di performance (KPI) per monitorare costantemente i risultati. Questo permette di apportare tempestivamente eventuali correzioni alle strategie adottate e di cogliere nuove opportunità di mercato. Infine, mantenere una comunicazione costante con i soci ed i clienti (fedeli e potenziali) attraverso newsletter, social media e altri canali di marketing, contribuisce a promuovere le tariffe e le offerte speciali concorrendo a fidelizzare la clientela. Un approccio strategico e ben organizzato è la chiave per ottenere risultati ottimali e massimizzare i profitti durante la stagione. Una check list completa non solo aumenta l'efficienza e la coerenza delle operazioni, ma con-





sente anche di adattarsi rapidamente ai cambiamenti del mercato, formare efficacemente il personale e monitorare costantemente le performance ed è la chiave per ottenere risultati ottimali e massimizzare i profitti durante la stagione. Vi sono quattro aspetti principali nell'attività di costituzione di una check list che devono essere garantiti affinché il processo di implementazione avvenga correttamente:

#### **PIANIFICAZIONE E PREVENZIONE**

Una check list ben definita aiuta a pianificare le attività in anticipo, evitando imprevisti e garantendo che ogni aspetto della strategia tariffaria venga considerato. Per questi motivi è utile, preliminarmente, includere l'analisi dei dati storici, il monitoraggio delle tariffe dei competitor e la valutazione degli eventi locali che potrebbero influenzare la domanda.

Alla luce di queste analisi possiamo affrontare con coerenza l'impostazione

della strategia tariffaria di base che include la differenziazione dei prezzi per i vari canali di vendita, la definizione degli stock di tee time disponibili in funzione degli eventi programmati, i periodi cosiddetti "promozionali" dove impostare una strategia più aggressiva e l'impostazione degli strumenti di monitoraggio che possano rilevare l'efficacia delle nostre attività.

#### **COERENZA ED EFFICIENZA**

Utilizzando una check list, il personale può seguire un percorso strutturato e coerente, assicurando che nessun passaggio venga trascurato. Questo non solo aumenta l'efficienza operativa, ma riduce anche il rischio di errori che potrebbero compromettere la strategia tariffaria. In questo senso deve essere programmata un'adeguata formazione del personale che evidenzi tutte le caratteristiche e le stratificazioni di prezzo garantendo un allineamento costante del personale per affrontare l'intera stagione.

#### **ADATTABILITÀ E FLESSIBILITÀ**

La check list deve essere abbastanza flessibile da permettere adattamenti in base a nuove informazioni o circostanze imprevisti. Una buona check list non è rigida, ma piuttosto un punto di riferimento che può evolversi con le esigenze del progetto.

Le condizioni del mercato possono cambiare rapidamente, quindi è necessario considerare la possibilità di aggiornare le tariffe in base alle tendenze di prenotazione, l'analisi dei feedback dei clienti e l'adeguamento delle strategie di marketing.

#### **MONITORAGGIO E VALUTAZIONE**

È fondamentale prevedere meccanismi di monitoraggio e revisione all'interno della check list.

Questo permette di verificare il progresso delle attività, di valutare costantemente i risultati, identificare eventuali problemi ed apportare correzioni tem-

pestive per migliorare l'efficacia delle decisioni tariffarie e garantendo che il golf club rimanga sempre competitivo rispetto alla domanda di mercato.

### **Come deve essere quindi strutturata una check list di inizio stagione?**

Ecco in sei punti le attività da considerare per gestire una check list ordinata ed efficace:

#### **Preparativi preliminari**

- ▶ Analisi dei dati storici (occupazione, tariffe, eventi locali)
- ▶ Revisione delle strategie tariffarie precedenti

#### **Check list operativa**

- ▶ Verifica della competizione
- ▶ Monitoraggio delle tariffe dei concorrenti
- ▶ Aggiornamento delle tariffe
- ▶ Adeguamento delle tariffe base
- ▶ Definizione dei diversi livelli di politica tariffaria derivati dalla tariffa base (tour operator, gruppi, convenzioni etc.)
- ▶ Implementazione di tariffe promozionali e pacchetti speciali
- ▶ Ottimizzazione delle piattaforme di prenotazione
- ▶ Revisione dei contenuti su booking online di terze parti
- ▶ Sincronizzazione delle tariffe sui vari canali
- ▶ Gestione della distribuzione
- ▶ Controllo delle disponibilità di tee time per evitare overbooking
- ▶ Formazione del personale
- ▶ Aggiornamento sulle nuove strategie
- ▶ Simulazioni di scenari di vendita
- ▶ Monitoraggio e adattamento
- ▶ Strumenti di monitoraggio in tempo reale
- ▶ Adattamenti rapidi in base alle performance

La pianificazione iniziale, per quanto importante, da sola non è sufficiente. È cruciale strutturare un sistema di analisi, sia esso dettagliato o più sintetico, per verificare i risultati delle nostre strategie. Abbiamo già sottolineato l'importanza di configurare alcuni KPI in modo corretto, affinché il golf manager possa valutare l'efficacia delle strategie adottate. Ma quali sono questi indicatori?

#### **Elenchiamo i principali:**

- ▶ **RevPAT (Revenue Per Available Teetime).** Questo KPI misura il ricavo generato per ogni tee time disponibile. È importante monitorare le revenue generate per ogni tee time venduto per valutare l'efficacia delle strategie di vendita.
  - ▶ **ATR (Average Teetime Rate).** Questa metrica è utile per comprendere quale sia l'importo medio pagato dai golfisti per un round, ed è analizzabile anche in funzione dei giorni, orari e in base ai canali di vendita e dei cluster di golfisti. È un indicatore fondamentale per monitorare la salute relativa alle strategie tariffarie applicate.
  - ▶ **OCC% (Round prenotati / Round disponibili %)** – Grazie a questa informazione siamo in grado di valutare i momenti in cui il nostro time sheet è sotto pressione e quando invece sarà scarico di prenotazioni e necessiterà quindi, di un intervento da parte del manager per cercare di massimizzare le vendite.
- L'utilità di lavorare con strumenti come la check list di inizio stagione e sistemi di verifica dell'efficacia delle

strategie adottate come i KPI, è quella di governare ciò che accade intorno a noi e ci permette di non subire passivamente le variazioni di mercato o le diverse condizioni che si vengono a creare nel corso della stagione. Avere una buona base di partenza con idee e strategie chiare e condivise, è la piattaforma ideale per apportare correttivi in corso d'opera che ci aiuteranno a mantenere le performance del nostro golf club sempre al massimo del loro potenziale. Grazie ad una check list ben strutturata, siamo in grado di prendere il controllo delle operazioni e di essere proattivi nelle decisioni. Questo ci permette di anticipare i cambiamenti del mercato e di adattarci rapidamente, invece di dover reagire passivamente alle circostanze. In questo modo, possiamo mantenere un vantaggio competitivo e garantire che il nostro golf club rimanga attraente per i clienti. In un mercato in continua evoluzione, la capacità di adattarsi rapidamente, creare resilienza e rispondere in modo efficace alle nuove sfide è cruciale per ottenere il massimo risultato di gestione. ●



# Non è tutto oro

di Isabella Data

**I direttori di torneo e i loro collaboratori stanno vivendo periodi complicati a causa di budget risicati e della poca socialità figlia del Covid. L'Associazione Italiana Arbitri Golf gioca un ruolo centrale nella formazione e nella sopravvivenza di una categoria essenziale per il nostro sport**



**S**iamo nei primi mesi del 2025. Tempo di programmi, nuove aspettative, riflessioni sul golf nel post Covid. Ne parliamo con Sandra Dall'Oro, classe 1967, arbitro FIG dal 2013, nazionale dal 2021. Sandra è in AIAG - Associazione Italiana Arbitri Golf - sin dalla sua fondazione (2013). In AIAG ha ricoperto diversi incarichi (Segreteria,

Revisore dei Conti e ora è nel Consiglio Direttivo dell'associazione). Handicap 19, fa base al Golf Club Ca' della Nave.

**Sandra, quali esperienze ti sembrano significative nei tuoi anni di arbitraggio?**

La cosa a cui tengo di più, da arbitro, è la filosofia delle regole. Una filosofia che permea il gioco, rendendolo il più elegan-

te sport tra tutti. A patto, naturalmente, che i giocatori si appropriino personalmente di questo autentico tesoro "educativo". Non c'è cosa più bella di osservare, ad esempio, i ragazzini che alla buca 18, si levano il cappello e si danno la mano, ringraziandosi, così, per essere stati dei gentiluomini rispettosi. Rispettosi di sé, degli altri giocatori, del campo.

Questo insegnano le Regole del Golf, un modello di comportamento che poi ti porti dietro anche nella vita. Non a caso, nei paesi anglosassoni, culla e patria del golf, spesso i colloqui di selezione dei manager si fanno su un campo da golf. Se giochi correttamente, così ti comporterai anche nell'ambito lavorativo che intende accoglierti.

Sai, diversamente dall'immagine che ancora oggi condiziona lo sviluppo del golf in Italia, quella di un gioco per classi abbienti, costoso, elitario e così via, io invece ritengo il golf uno degli sport più democratici. Le regole sono lì, valgono per tutti indistintamente e, soprattutto, ogni giocatore, conoscendole, è arbitro di se stesso.

L'arbitro ha una grande valenza "organizzativa" nel pre-gara, perché conoscendo bene le regole e la relativa "giurisprudenza", è in grado di collaborare al meglio con la direzione di un circolo nel segnare il campo.

**Cosa significa "segnare" il campo?**

Banalmente verificare, buca per buca, lo stato del percorso di gioco e segnalare ai giocatori le situazioni in cui il campo è in quel momento ingiocabile, oppure è lecito il free drop e altre casistiche, in modo da far procedere celermente nel gioco senza

il supporto di un arbitro. Va da sé che la presenza degli arbitri è sempre necessaria, non fosse altro perché un arbitro è in grado di supportare le conoscenze delle regole da parte dei giocatori e... soprattutto sfatare tante leggende metropolitane (false regole o false interpretazioni delle medesime), leggendo che sovente circolano tra i giocatori.

**Si è un po' diffusa in questi anni post Covid la tendenza a contrarre i Comitati di Gara. Cosa ne pensi?**

In effetti, a causa della crisi economica nei circoli di golf, generata soprattutto dal Covid, dalla perdita di socialità che si è registrata, i club hanno dovuto fare i salti mortali per mettere insieme capra e cavoli. I budget sono risicati e in certe zone c'è la tendenza a gestire le gare 'home made', con Comitati di Gara interni e magari ridotti all'osso di una/due presenze. Possono anche essere soluzioni valide, ma direi che vanno bene come soluzioni estemporanee. Occorre, a mio avviso, riprendere fiducia nello sviluppo del golf, nell'arrivo di nuovi giocatori, non necessariamente giovani. La donne per esempio, che ora sono pochine in proporzione ai giocatori maschi. Nuovi giocatori significa fare molta nuova formazione sulle regole, continuo aggiornamento, in modo che tutti possano godere appieno della bellezza e ricchezza etica di questo sport.

**Da questo punto di vista, torna allora utile la presenza di AIAG, nata soprattutto con una forte vocazione educativa.**

D'accordissimo! AIAG ha nel suo DNA la formazione sulle regole, che si tratti di semplici giocatori oppure di arbitri. La vocazione formativa si abbina alla volontà di organizzare la categoria arbitrale come una comunità di esperti a supporto della Federazione Italiana Golf. Un supporto di collaborazione soprattutto per i nuovi ingressi nella categoria arbitrale, ma volendo anche per la formazione continua sulle regole e per i giocatori a livello di circolo. Come AIAG abbiamo una vasta raccolta di filmati, casistiche ed esperienze, un unicum tecnico che ovviamente permea il training dei nostri soci, ma anche la formazione degli aspiranti arbitri e di tutti coloro che sono interes-



*In queste due pagine, Sandra Dall'Oro, arbitro federale dal 2013 e dallo stesso anno membro dell'Associazione Italiana Arbitri Golf. In AIAG ha ricoperto vari incarichi, tra cui Segreteria, Revisore dei Conti e ora è nel Consiglio Direttivo dell'Associazione*

sati ad approfondire.

**In questi anni AIAG ha anche creato una sorta di spirito di corpo, di orgoglio associativo. Come?**

Intanto distribuendo, compresi nella quota annuale, libri e oggetti logati AIAG utili per essere identificati e utili in sé. La cosa che però conta di più è che disponiamo della miglior selezione di arbitri volontari e anche di arbitri professionisti. Questi ultimi sono attivi sia nei tornei professionistici minori (Alps, Challenge), sia nel DP World Tour (che molti chiamano ancora con il vecchio nome di European Tour).

**Esperienze notevoli. Che si sommano anche alle esperienze che molti nostri arbitri nazionali e internazionali prestano, da volontari, sia nei tornei minori professionistici sopra citati, sia come guest referee durante l'Open d'Italia.**

Certo. Aggiungo che, quando eserciti come arbitro in queste occasioni, sei pari agli altri, agli arbitri professionisti.

Ne condividi, alla pari, gioie e dolori. Intanto ti fai una bella esperienza, perché, a quei livelli, ogni cosa deve essere più precisa e fatta al massimo di ogni dettaglio. La preparazione del campo, sia nelle fasi antecedenti la gara, sia durante la gara, richiede una speciale attenzione, sia che si tratti di giocarsi l'accesso alle gare di un circuito professionistico o a una montagna di denaro.

**Grazie Sandra. In ultimo, hai qualche desiderata, anche non espressamente in ambito arbitrale? Innovazioni nelle formule di gioco?**

Il golf, in questi anni, si sta evolvendo, sia sotto il profilo tecnico, che economico e sociale. Sono sfide aperte sia per la sopravvivenza che per lo sviluppo. Ne cito una, piccola piccola: dedicare più spazio alla socialità nei circoli, al sentirsi nei golf club come a casa. Ad esempio con garette infrasettimanali a nove buche, celebrate a seguire con una merenda o cena frugale ma conviviale, curando contemporaneamente sport e maggiore socialità. ●

# 25 anni di supporto ai golfisti

a cura di Alberto Carpinetti

**Dal Picciolo in Sicilia un quarto di secolo fa ai tornei più importanti al mondo. Una storia affascinante di una professione al servizio del golf**



**S**iamo al 1° agosto 2024, mi trovo a Le Golf National di Parigi, sul mio cart ed in posizione per i primi giocatori in arrivo. La mia mente torna indietro di 25 anni, quando a 11 anni varcai il cancello del Picciolo Golf Club in Sicilia. Abituato a sterminate distese di blu, mi innamorai immediatamente di quel mare verde e di questo mondo magico. Inguaribile organizzatore nell'animo, da ragazzo capii subito che lavorare dietro le quinte del golf sarebbe stato il mio sogno e così frequentai la Scuola Nazionale Golf della FIG per conseguire il diploma di direttore.

In seguito, ottenni il diploma di club management con la CMAE a Dublino e nel frattempo mi dedicai anche alla passione per le regole diventando arbitro federale. Dopo la gavetta in segreteria al Picciolo, firmai il primo grande contratto da golf manager a Donnafugata.

Erano gli anni in cui la Regione Sicilia aveva investito sulla promozione del turismo sull'isola tramite l'organizzazione di tornei professionistici con il brand Sicilian Open e gli anni in cui entravi a stretto contatto con il Tour. In quei tornei partecipai come Starter, come Osservatore, come

Guest Referee e capii immediatamente che avrei voluto far parte di questo mondo e occuparmi dell'organizzazione di tornei professionistici al massimo livello. Per cinque anni rimasi in contatto con il Tour proponendo la mia candidatura. Poi, nel 2016, proprio quando stavo per lasciare Donnafugata per una posizione in un club di Dublino, fui convocato a Wentworth per sostenere un colloquio; tra diversi candidati, solo due posti furono assegnati... chi l'avrebbe mai potuto dire che uno di questi sarebbe andato a un ragazzo di Acireale, allora arbitro regionale?

Così, nel 2016 feci ingresso sul PGA European Tour come arbitro professionista, ottenendo nel tempo le qualifiche di arbitro interazionale L3 e poi L4 rilasciate dall'R&A. Oggi mi trovo qui sul mio cart, con una passione infinita per questo lavoro e per lo stile di vita che mi porta a viaggiare in tutto il mondo e conoscere la cultura del golf a livello globale, ricoprendo diversi ruoli, dall'arbitro, alla marcatura del campo, al set-up, alla gestione del pace of play e, non per ultimo, le direzioni di torneo, ruolo dinamico che contempla non solo l'aspetto tecnico sportivo della competizione, ma anche tutta l'organizzazione logistica dell'evento.

Penso ai tanti paesi visitati, ai ruling complicati, alle viste mozzafiato dei campi da golf all'alba, quando sei da solo immerso nella magia di questo mondo in cerca della posizione perfetta per la bandiera dell'indomani, penso ai ricordi di ogni singolo torneo arbitrato, incluso il 150esimo Open Championship all'Old Course di St Andrews, La Ryder Cup 2023 a Roma, il Dell Match Play World Golf



Championship 2022 in Texas... mi ritrovo pieno di gratitudine per le amicizie fatte in questi anni e i trucchi del mestiere imparati in giro per il mondo, ma soprattutto oggi

festeggio i miei 25 anni di golf arbitrandole Olimpiadi di Parigi 2024, un sogno diventato realtà.

**Jano Torrisi**

#### DALLA PENNA DEL PRESIDENTE DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA ARBITRI GOLF



*Carissimi Associate e Associati, nell'attesa di indire l'Assemblea ordinaria, nella quale potremo approfondire tutti insieme i temi in oggetto, anticipo alcune mie considerazioni.*

*Il 2024 è stato un anno interlocutorio, anche a causa delle elezioni Federali. Al nuovo presidente Cristiano Cerchiai va il prima di*

*tutto il nostro augurio per il futuro del golf italiano. Poiché riteniamo che sia indispensabile rapportarsi ai massimi livelli per portare avanti le istanze della categoria arbitrale, e per stabilire un percorso comune di sviluppo per il bene del nostro sport, intendiamo cercare con lui e i Consiglieri di riferimento un confronto al più presto.*

*Dal punto di vista della formazione, si era avviato un percorso comune con la Federazione, che però è stato bruscamente interrotto. In ogni caso siamo andati avanti nel nostro programma finalizzato a dare gli strumenti per la direzione di torneo agli Arbitri zionali, con tre incontri già effettuati e che proseguiremo per portare questi contenuti al maggior numero di Arbitri possibile.*

*Stiamo finalizzando i prossimi incontri che si svolgeranno nel Nord*

*Ovest e nel centro Italia*

*Per quanto riguarda la comunicazione, intendiamo proseguire la collaborazione già iniziata nel 2024 con Professione Golf, che ospita due pagine di notizie inerenti la nostra Associazione.*

*Approfitto di questa breve comunicazione per confermare anche per il 2025 la quota sociale, che rimane invariata a 50 euro.*

*Siamo consapevoli che il cammino per il dovuto riconoscimento degli Arbitri e del loro contributo al Golf in Italia è ancora lungo, ma intendiamo continuare a insistere per arrivare finalmente a vederci riconosciuto il ruolo che di fatto già abbiamo nella gestione del Golf agonistico.*

*A presto in campo e buon ruling!*

**Il Presidente  
Marcello Franchi**

RIVOLUZIONE DIGITALE

# Per un golf più virale

di Rebecca Argentero



Un'analisi su come i social media e le piattaforme stiano lentamente contribuendo a democratizzare il nostro sport, abbattendo gli stereotipi che negli anni lo hanno descritto come elitario e poco accessibile



L' introduzione del racconto digitale, attraverso social media e canali di streaming video, ha evidenziato la necessità di trovare nuove strategie per rendere il golf più accessibile e accattivante sia per il pubblico più affezionato, che per coloro che si avvicinano a questo per la prima volta.

Tra le varie piattaforme, quella che ha sicuramente riscosso maggiore successo è YouTube, il più famoso contenitore di visualizzazioni e condivisioni di prodotti multimediali che, al momento, è usata da più di due miliardi di utenti nel mondo.

Le motivazioni di questo successo sono molteplici, tra cui la necessità da parte del pubblico, soprattutto di quello più

giovane, di trovare nuovi modi di informarsi e intrattenersi rispetto a quelli proposti nei media tradizionali, soprattutto televisivi.

In questo contesto, l'introduzione di questi nuovi mezzi ha permesso l'abbattimento di alcune barriere di accesso al mondo del golf, generalmente percepito come elitario e di poca attrattiva, a persone che altresì non avrebbero mai

||| *A sinistra, le icone dei social media più famosi del momento come Youtube, Instagram e Tik Tok. Sotto, Bryson DeChambeau, il campione di golf più youtuber del momento con 1,71 milioni di iscritti al suo canale*





Rick Shield, uno dei personaggi golf più celebri del mondo del web. Da ottimo golfista amateur a professionista e maestro della PGA, a icona del golf su Youtube

avuto il desiderio, né tantomeno la curiosità di avvicinarsi a questo sport.

La distanza dei campi dai centri abitati, il costo delle attrezzature e l'obbligo al tesseramento presso un circolo hanno reso nel tempo il golf uno sport economicamente dispendioso, tagliando fuori una fetta di persone che non ha le risorse necessarie per praticarlo, tra cui i giovani.

YouTube e altre piattaforme social, come Instagram e TikTok, hanno aperto nuovi spiragli, aiutando ad abbattere i preconcetti e gli stereotipi che bloccano la diffusione del golf, rendendolo più accessibile e democratico, almeno a livello teorico.

Attraverso video didattici, sfide tra giocatori e prove di abilità dette "challenge", tutorial e reportage di gare e tornei, gli utenti possono accedere a contenuti divertenti e stimolanti che mostrano il golf in una veste inedita e rinnovata, che in alcuni casi può portare gli utenti stessi a volerlo sperimentare in prima persona.

Il digitale ha dato inizio a un processo di democratizzazione mai visto prima, avvicinando a questo mondo un nuovo pubblico che difficilmente avrebbe altresì preso un bastone in mano.

### I PROTAGONISTI SU YOUTUBE

Diverse sono le personalità coinvolte in questo rilancio della comunicazione golfistica, spaziando da giocatori professionisti a maestri, da arbitri a semplici appassionati del settore, ognuno con il proprio bagaglio di esperienze e tecniche per raccontare diverse sfaccettature di questo sport.

Partendo dalla narrazione che viene fatta su YouTube, il primo nome da citare è quello di Rick Shiels. Da golfista dilettante a professionista e maestro della PGA, nel corso degli anni è riuscito ad affermarsi come uno dei più importanti "youtuber" del settore grazie al suo canale "Rick Shiels Golf" che, al momento di scrivere, vanta la bellezza di 2,91 milioni di iscritti e un totale

di 877.299.835 visualizzazioni per i suoi contenuti video. Il suo intento è di "intrattenere, informare ed educare i golfisti di tutto il mondo".

Tra i suoi vari format propone sfide - le cosiddette "challenge" - dove si mette alla prova contro personaggi di spicco del mondo del golf e non solo, viaggi nelle mete golfistiche più ambite e video recensioni di attrezzatura.

Una varietà di contenuti per attrarre curiosi e raccontare aspetti inediti e divertenti di questo sport, spaziando da un ambito più tecnico e professionale, a quello più goliardico.

Tra i grandi giocatori professionisti che hanno cercato di crearsi un nuovo pubblico di appassionati possiamo citare Bryson DeChambeau. Il vincitore di due U.S. Open, attraverso



||||| Nelly Korda posa per un selfie  
||||| con una tifosa prima della Solheim Cup  
||||| a settembre del 2024

il suo canale “Bryson DeChambeau” (1,71 milioni di iscritti e 259.158.701 visualizzazioni al momento di andare in stampa) e i suoi account social (Tik Tok: 1,4 milioni di follower e Instagram 2,2 milioni) ha trovato un metodo diverso e più diretto di comunicare con i suoi fan, raccontando sé stesso in un modo più emozionale e autentico. La spontaneità e l'immediatezza sono caratteristiche ricercate tra le nuove generazioni, sem-

pre più scontente e annoiate dalla comunicazione dei media tradizionali, reputata troppo impostata e seria.

Ma i suoi video non si limitano a questo: attraverso prove di abilità tecniche condite da nozioni di fisica e matematica - altra grande passione del campione statunitense - DeChambeau mostra un lato più spettacolare e unico del golf, in grado di emozionare e coinvolgere il variegato pubblico dell'era digitale.

A tal proposito, in uno degli ultimi video Bryson propone a un suo follower di tentare di realizzare una “hole in one” facendo volare la palla al di là del tetto di casa sua per guadagnare 100.000 dollari.

Nel giro di pochi giorni, il video in questione caricato sul →

suo canale con il titolo “Make a Hole in One, Win 100.000\$!” ha ottenuto più di un milione di visualizzazioni.

Video come questi sono la prova di come la narrazione del golf possa e debba cambiare, in modo da incuriosire e stimolare il pubblico, nella speranza che le visualizzazioni si possano tramutarsi in tesseramenti ai circoli.

### IL FENOMENO TIK TOK

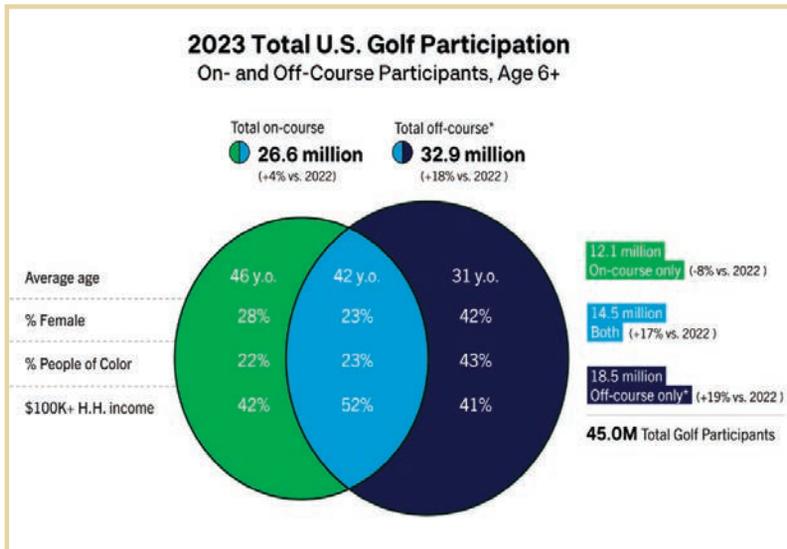
Parlando di piattaforme digitali di grande seguito non si può non citare Tik Tok, social media popolarissimo tra i più giovani per la condivisione di brevi video parlati e musicati della durata massima di 60 secondi, arricchiti da melodie di

tendenza, filtri ed effetti. Questo social ha subito una crescita esponenziale durante la pandemia di Covid-19 grazie alla sua capacità di connettere le persone, isolate in casa, in un modo divertente e veloce, diventando in poco tempo unica valvola di sfogo dalle preoccupazioni e dall’incertezza di quel periodo.

Tramite lo scroll infinito e la possibilità di fruire di contenuti

||| Sotto, Tiger Woods e Rory McIlroy, fondatori della TGL, la Lega Tecnologica. A fianco, una tabella riepilogativa della National Golf Foundation sul totale della popolazione golfistica negli Stati Uniti nel 2023 (ultimi dati disponibili)





in linea con i propri interessi, Tik Tok rappresenta la massima manifestazione della nuova formula d'intrattenimento breve e veloce, capace di catturare l'attenzione degli utenti per diverse ore.

Allo stesso modo, durante la pandemia anche il golf ha goduto di una crescita esponenziale, dovuta sempre alle condizioni di isolamento imposte in quel periodo. Con tutti gli sport di contatto e di gruppo vietati per paura del contagio, il golf è stato uno dei pochi consentiti e incentivati.

Le condizioni sopra descritte sono state la base per la nascita una nuova categoria di "creators", che un po' per gioco e un po' per caso, hanno iniziato a produrre video sul golf per un pubblico di giovanissimi.

Nel panorama americano ci sono già alcuni nomi che stanno facendo parlare di sé, come Drew Collins (@dreskigolfs 32.6 mila iscritti), Kaila Bonawitz (@Kailabwitz, 71.6 mila iscritti), Aaron Stewart e Scott Lorimer (@ASSL\_Golf, 57.3 mila iscritti). Collins ha iniziato la sua carriera come giovane promessa del football per poi appassionarsi al golf durante il periodo di quarantena. Con i suoi video vorrebbe "creare un ponte tra le comunità del golf e quelle al di fuori di questo sport, spesso percepito dai più come costoso e inaccessibile." Anche Stewart e Lorimer hanno creato la loro pagina a tema golf durante la pandemia: il loro account inizialmente mostrava video di trick-shot al chiuso con palline da ping-pong. Con la crescita di popolarità e con la riapertura dei campi da golf, il duo ha iniziato a pubblicare nuovi format comici, come il "One-Club Wednesday": in questi video i due ragazzi tentano di completare una singola buca con un bastone qualsiasi pescato a caso dalla loro sacca. Il loro intento è quello di "mostrare il lato divertente del gioco, che a volte manca".

## ITALIA E STATI UNITI A CONFRONTO

Non è un caso che gli esempi sopra citati provengano tutti da oltreoceano. Nel panorama italiano, al momento non

esistono delle personalità o dei creator con una popolarità e una viralità tale da riuscire a guadagnarsi un posto d'onore nel mondo del golf digitale. Esistono sì dei canali su YouTube come "B2G Video Golf", progetto editoriale nato dall'idea di alcuni maestri e professionisti del settore (Gigi Iannuzzelli, Andrea Benassi e Alessandro Rubelli) per comunicare e promuovere il golf attraverso i racconti basati sulla loro esperienza professionale. Nonostante sia uno dei canali più conosciuti nel paese, i numeri non sono gli stessi dei competitor statunitensi, con un seguito di 8.560 iscritti.

Altri creator che sono riusciti a guadagnare una posizione di rilievo sono Paolo Battistini e Alessandro Pizzi con @GolfProject (11.600 iscritti), Andrea Zanardelli (@AndreaZanardelliGolf, 5.720 iscritti) e Simone Lucchini con @TheTravelBirdie (1.060 iscritti).

I numeri parlano chiaro: il golf in Italia non ha presa come negli Stati Uniti per differente cultura sportiva e tradizione. Il numero di golfisti tesserati nel nostro paese nel 2023 era di 93.267. Nello stesso anno in America si contavano 26,6 milioni di giocatori "tradizionali" (golfisti che frequentano i campi), a cui si aggiunge una fetta di 18,5 milioni di giocatori che pratica il golf in altre modalità.

Negli ultimi anni, la situazione nazionale ha avuto un importante scossone con la pandemia che ha portato un incremento di giocatori, facendo salire le quote di tesseramento da 87.380 nel 2020 a 94.046 nel 2022. Purtroppo, questo slancio ha subito una battuta d'arresto negli ultimi due anni, lasciando presagire una situazione di grande stagnazione (al 2024 i giocatori tesserati secondo i dati FIG sono 94.090).

È lampante che ci sia la necessità di rinnovare e di avvicinare un nuovo pubblico al mondo golf. E un investimento sulla comunicazione digitale può essere la chiave per rendere il golf italiano più accessibile al grande pubblico.

## TGL (TECHNOLOGY GOLF LEAGUE)

Un altro esempio di innovazione e modernità nel golf è sicuramente la Lega Tecnologica voluta da Tiger Woods e Rory McIlroy, nata per raccontare questo sport attraverso la spettacolarità e l'intrattenimento "da stadio". E per il momento, il seguito è stato sorprendente.

Secondo Golf Digest, i telespettatori che hanno seguito l'evento inaugurale sono stati più di 900.000, arrivando ad un picco di un milione la settimana seguente, grazie alla presenza in gara di Tiger Woods. Risultato molto interessante se si pensa che durante gli stessi giorni i telespettatori che hanno seguito l'American Express sono stati solo 232.000. Un importante segnale che evidenzia come il tradizionale racconto golfistico sia in profonda sofferenza e necessiti di un cambio di rotta.

# Nove, dodici o diciotto?

di Jacopo Vianelli

**Un recente report effettuato da England Golf ha affermato che nel Regno Unito è in atto un vero e proprio boom dei giri di golf a nove buche. Un fenomeno che sembra prendere sempre più piede anche in Italia**

**L**o sappiamo tutti che la Gran Bretagna è la patria del golf, dove si gioca più per il mero piacere del gioco che per la gara della domenica. Lo spirito agonistico passa sicuramente in secondo piano a queste latitudini.

Ed è proprio per questo motivo che l'esplosione del giro breve sta prendendo sempre più piede. Sicuramente ai puristi del gioco, ai più tradizionalisti e alla "vecchia guardia" questa pratica può far storcere il naso, ma addentriamoci nel report inglese per capire meglio le motivazioni che stanno alla base di questo boom e come anche il nostro Paese potrebbe prenderne spunto per favorire lo sviluppo del gioco e attrarre sempre più nuovi praticanti.

## I NUMERI INGLESI

I dati sono i seguenti: i golfisti inglesi hanno registrato l'anno scorso 10.213.894 score. Mai così tanti, ben 811.712 in più

rispetto al 2023. A colpire è il dato legato ai giri a nove buche con 142.043 score in più rispetto l'anno precedente. Si tratta di un +17,89%. In netto aumento poi sono stati i General Play (13,67%).

Secondo Richard Flint, chief operating officer di England Golf, questo significa che c'è sempre più una domanda per forme di gioco più brevi come il golf a nove buche, soprattutto perché aiutano a soddisfare lo stile di vita delle persone.

Nello specifico la federazione inglese sta puntando sull'app MyEG dove confluiscono gli score di chiunque giochi a golf in Inghilterra. "L'app soddisfa le esigenze di tutti – aggiunge Richard Flint –, da iPlay a iGolf fino ai soci di un qualsiasi circolo. Offriamo alle persone la possibilità di iniziare a giocare e a inserire i loro score".

Parlando alla PGA lo scorso ottobre, Nick Faldo ha dichia-



rato di essere un “grande fan” dei campi più corti. Il sei volte campione major ha insistito sul fatto che sono anni che spinge per il cambiamento e che vorrebbe vedere i club scendere a 12 buche. “Ci sono voluti più di vent’anni ma finalmente la gente sta capendo. Sapete cosa? Diciotto buche sono troppe. Non posso sparire dalla famiglia per sei ore - ha aggiunto Faldo -. Sono un grande fan delle 12 buche, perché puoi fare due giri da sei buche ciascuno”.

### L'ESEMPIO DEL CHIDDINGFOLD GOLF CLUB

È il caso del Chiddingfold Golf Club, un percorso parkland che ha preso la controversa decisione di ridurre il proprio tracciato.

L’head golf coach Phil Stevens ha dichiarato a Bunkered.co.uk che il circolo sta raccogliendo i frutti. “È assolutamente decollato - ha dichiarato Stevens -. Abbiamo più richieste per giri di 12 buche che a 18. È una clientela diversa, molto più giovane. Le persone che giocano per due ore tendono a essere un po’ più allegre e a fermarsi a bere una birra più a lungo. Non abbiamo mai avuto una risposta così buona”.

Il giro tradizionale a 18 buche non è comunque morto, anzi. Sempre l’England Golf ha rilevato che sono stati registrati 669.669 score in più rispetto allo scorso anno (aumento del 7,78%). Lo stesso report ha rilevato che sono stati effettuati 57.703 giri dalle donne (aumento del 5,98%) e 754.009 score in più dagli uomini (aumento dell’8,93%).

Quel che emerge da questo report è il desiderio sempre più crescente, soprattutto da parte dei golfisti di nuova generazione, ma non solo, di riuscire a disputare giri di golf più brevi, sia per avere più tempo da trascorrere con la propria famiglia che per

una questione tecnica e di facilità di approccio al gioco per i neofiti del golf.

### E IN ITALIA COSA SUCCUDE?

Anche da noi da qualche anno ormai sono sempre più frequenti gare e circuiti non più solo da 18 buche. Di esempi ce ne sono tantissimi, numerosi sono i circoli che da nord a sud, soprattutto infrasettimanalmente, organizzano queste giornate più brevi dedicate al golf. Certamente una soluzione per provare a far giocare gli appassionati anche durante la settimana “con lo score in tasca”, senza forse una reale convinzione in questa tipologia di format, ma è pur sempre un segnale. Come abbiamo detto vengono organizzate spesso durante le giornate lavorative e magari in periodi meno di appeal per gli sponsor del settore, lasciando via libera nel week end alle canoniche competizioni su 18 buche. Eppur qualcosa inizia a muoversi. Ne è un esempio il Brianza Golf & Country Club che da qualche anno organizza un circuito da 12 buche ogni giovedì. O come Le Robinie, che solitamente il martedì e il venerdì, alternando prime e seconde nove, accoglie soci ed esterni per 9 buche di gara sullo splendido tracciato disegnato da Jack Nicklaus. Personalmente in passato ho preso parte ad alcune di queste gare e devo dire che hanno un loro perché, nonostante preferisca comunque sempre le

||||| In questa pagina, sotto, un’immagine dell’iconico par 3  
||||| della buca 5 del Brianza Golf & Country Club di Usmate  
||||| Velate. Nella pagina successiva, in alto a sinistra, una  
||||| veduta del Golf Borgo di Camuzzago





tradizionali 18. Per un lavoratore, che magari si prende mezza giornata libera, oppure per un signore di una certa età che fa fatica a camminare per cinque ore, o ancora per il neofita che è alla prime armi e che magari ha timore ad affrontare l'intero tracciato o ancora per il bambino/ragazzo che ha piacere di approcciare il gioco a livello non agonistico e che vuole soltanto divertirsi con i propri amici o con la famiglia. Ecco, per queste categorie di golfisti e non solo, la soluzione delle 9/12 buche può essere l'ideale. In un modo o nell'altro il golf deve per forza di cose, soprattutto e in particolar modo nel nostro Paese, provare ad aprirsi a nuovi potenziali appassionati e sicuramente il fatto di facilitare e rendere più veloce e semplice il gioco può aiutare il raggiungimento di questo obiettivo.

Quel che è certo è che rispetto al Regno Unito, dove il golf è nato e dove si pratica molto più per piacere che per agonismo, in Italia si è ancora molto legati al mondo delle gare e dei tornei e all'alzamento e abbassamento dell'hcp. E le gare da 18 buche la fanno da padrone. In ogni caso anche su questo aspetto, basandoci sull'ultima versione WHS anche le competizioni a nove buche, così come i General Play, hanno avuto il loro riconoscimento quindi non ci sono più scuse e freni che questo fenomeno possa esplodere definitivamente anche nel nostro Paese.

### **BORGO DI CAMUZZAGO E BRIANZA, DUE ESEMPI VIRTUOSI DEL GOLF A 9 BUCHE**

Abbiamo intercettato Edoardo Eller Vainicher, direttore del Brianza Golf & Country Club ed ex direttore del Golf Borgo di Camuzzago.

Parlando con lui ci ricorda che già dal 2009, quando era al Borgo di Camuzzago, dopo che la Federazione Italiana Golf aveva concesso la validità alle gare sulla distanza delle 9 buche, aveva

preso la decisione di organizzare esclusivamente competizioni con questo format. Da allora il circolo brianzolo è un punto di riferimento per chi ha piacere di giocare a golf ma non ha tutta la giornata a disposizione da dedicare alla propria passione. Come ci racconta Eller: "Organizzare gare su 9 buche è perfetto per i lavoratori che durante la settimana hanno comunque piacere di ritagliarsi un po' di tempo per giocare, o per chi durante il weekend vuole passare del tempo in famiglia o dedicarsi ad altro. Oltretutto queste gare ogni weekend fanno sempre un minimo di 100 iscritti".

Sulla sua esperienza da direttore del Brianza, Eller aggiunge: "In questi ultimi cinque anni, da quando sono direttore del circolo sono stato sempre un sostenitore accanito del golf a 9 buche. Mi sono anche scontrato più volte con chi riteneva che giocare sulla distanza breve non fosse realmente golf. Fin dall'inizio ho iniziato a inserire in calendario gare a 9 buche e devo dire che negli ultimi anni stanno sempre più prendendo piede. Le organizziamo prettamente nel periodo invernale, per motivi climatici e di luce durante i weekend, e riusciamo ad avere una buona cinquantina di giocatori che vi partecipano, sia il sabato che la domenica". Su un altro nuovo format che si sta facendo largo nei circoli nostrani, quello delle gare a 12 buche, Eller aggiunge: "Negli ultimi anni abbiamo avuto un circuito sponsorizzato il giovedì con questo format. Ha sempre avuto successo. Nonostante lo sponsor non ci sia più, abbiamo comunque deciso di tenerlo in calendario e organizzarlo direttamente noi, visto il grande successo riscontrato". Con Borgo di Camuzzago e Brianza, Villa Paradiso fa parte della stessa società che fa capo alla famiglia Colombo. Grazie a una quota unica speciale, i soci hanno la possibilità di scegliere tra tre bellissimi percorsi che organizzano gare per ogni esigenza e gusti, dalle 9, alle 12 fino alle 18 buche. ●

## IL PUNTO DEL PRO FEDERICO BISAZZA SUL GOLF A 9 BUCHE



*Ho letto da poco che in Inghilterra stanno apprezzando sempre di più i format a 9 buche... E finalmente direi.*

*Lancio una provocazione...pensate alle gare dei professionisti su questa distanza: tutti a sparare drive ovunque senza curarsi dei pericoli perché si hanno solo 9 buche in cui performare. Si potrebbero mantenere i 4 giorni di gara ma sempre con questo format.*

*Ormai guardare un torneo su 18 buche in TV è diventata una sfida con sé stessi...scusate ma spesso e volentieri, una noia mortale.*

*Invece così due ore e via, e il tutto sicuramente più spettacolare.*

*Prendiamo ad esempio la buca 16 del Marco Simone dove hanno giocato la Ryder Cup: durante gli Open d'Italia precedenti nessuno provava a tirare al green, alla Ryder quasi tutti rischiavano, e le urla le sentivamo fino a Bologna...*

*Se dovessi giocare 18 buche al giorno per quattro giorni, una buca così di sicuro la affronto in modo più conservativo. Se invece avessi solo 9 buche a disposizione, magari potrei valutare l'attacco alla "Suerte o muerte".*

*Pensiamo poi alle gare della domenica. Se uno ha una famiglia come fa? "Ciao cara, buona domenica con i ragazzi, io vado al golf. Ora che finisco la gara ci vogliono sei ore, poi doccia, ape e arrivo stasera per le 7, mi raccomando la cena leggera che dopo che ho giocato, sai..."*

*E giù schiaffoni dalle consorti e via litigi per poter andare (il più delle volte) ad arrabbiarsi su un campo da golf, magari a prendere pure pioggia e freddo.*

*Pensate invece a 9 buche: esco di casa che tutti dormono alle 8, gioco alle 9.30, alle 12 mal che vada ho finito e alle 13 sono a tavola con la famiglia. Tutti felici, tranne me che ho sbagliato un putt da 30 cm all'ultima buca...*

*A parte l'ironia, sarebbe una grande soluzione e un enorme snellimento di tutto.*

*E tutti i percorsi iconici a 18 buche che fine farebbero?*

*Trasformiamoli in percorsi iconici da 9, e sulle restanti potremmo fare giocare un altro tipo di golf che secondo me, sarebbe avveniristico e cambierebbe molto l'approccio.*

*Nel tennis hanno inventato il padel o meglio, usato il padel (sicuramente più facile e abbordabile fisicamente del tennis) per aumentare il numero dei proseliti con un successo incredibile.*

*Nel calcio c'è il calcetto, dove non si deve correre come dei pazzi per poter toccare una palla.*

*Ma perché, per i neofiti, non accorciamo i campi, ingrandiamo le palle (tipo quelle da tennis), ampliamo i bastoni e le buche.*

*Avete mai provato a tirare una palla da tennis con un ferro da golf? Si alza subito e vola. Anche un neofita riuscirebbe immediatamente a farla volare.*

*Ma perché ci deve volere almeno un anno per poter capire qualcosa di golf? Suvvia, siamo nel 2025 e tutto dev'essere un po' più immediato e smart.*

*Sarebbero tutti contenti: pensiamo ai neofiti e ai terza categoria che si farebbero le loro gare con le loro attrezzature nei campi a loro dedicati divertendosi!*

*Nel caso poi uno scendesse in seconda categoria allora dovrebbe passare ai bastoni e alle palle tradizionali, ma sai quanto sarebbe più facile iniziare a giocare e, soprattutto, quanta gente in più si avvicinerrebbe al golf? Molti cominciano e smettono subito, perché ci vuole troppo tempo. Anche le aziende di attrezzatura lavorerebbero molto di più. Sarà anche una mia follia della domenica mattina ma almeno è un'idea.*

*Avanti così, qui non vedo un futuro roseo e bisogna avere il coraggio di cambiare o per lo meno provare nuove strade.*

*E ora... tutti a giocare!*

# Scalda il tuo inverno

a cura della redazione

Per scoprire  
le collezioni  
autunno-  
inverno  
di Golfus  
inquadra  
il QR Code



Per non smettere di giocare anche durante la stagione fredda, sull'e-commerce e in negozio non perderti i nuovi capi di abbigliamento tecnici dei migliori brand



## 1 - BOGNER FURRY ETHAN

### Giacca Teddy uomo

I polsini elastici in nylon su maniche e orlo, la cerniera a doppio cursore con pendenti logo "B" e le tasche laterali con zip conferiscono alla giacca in pelliccia Teddy Ethan un tocco funzionale. Presenta un cappuccio fisso con cordino e inserti in rete. Realizzata in tessuto tecnico moderno con un davanti leggermente imbottito, ideale per uno stile casual.

Prezzo: 495 euro

## 2 - BOGNER BASELAYER

### ROBERTO

#### Maglia termica uomo

Con sezioni a coste sottili sui gomiti e un colletto alto con scritta distintiva e zip corta, il primo strato Roberto si distingue per il suo look alla moda. Il tessuto elasticizzato con proprietà regolatrici dell'umidità garantisce un comfort eccezionale.

Prezzo: 275 euro

## 3 - BOGNER LIVY D

### Gilet donna

Il tessuto ripstop rivestito e l'imbottitura in piumino e piume d'oca conferiscono al gilet Livy un calore eccezionale. Il capo è dotato di un cappuccio espandibile con zip. La fodera con design a lettere e i dettagli metallici distintivi assicurano un look alla moda.

Prezzo: 695 euro

## 4 - BOGNER FLEUR HOOD

### Giacca flessibile Fleece

Il caldo pile in polar fleece con sezioni trapuntate in ripstop definisce la giacca mid-layer Fleur, perfetta se abbinata ai pantaloni Florima. Il cappuccio regolabile e le tasche laterali con zip completano il capo, mentre i dettagli a righe con stampa animalier evidenziano le maniche.

Prezzo: 495 euro

## 5 - ADIDAS M TOUR FROST

### IX2033

#### Giacca

Grazie a questa giacca rimarrai sempre al caldo. L'isolamento leggero mantiene il busto protetto e lascia le braccia libere di muoversi. La robusta finitura idrorepellente allontana l'umidità e ti per-

mette di dare il meglio anche quando il meteo è incerto. Contiene almeno il 70% di materiali riciclati per contrastare l'inquinamento causato dalla plastica.

Prezzo: 200 euro

## 6 - ADIDAS HZ0426

### Polo a maniche lunghe uomo

Questa polo a maniche lunghe offre uno stile classico con un tocco moderno, grazie ai polsini e al colletto a contrasto. Realizzata in una maglia morbida ed elastica, vi permetterà di mettere insieme gli swing con totale libertà di movimento e di rilassarvi comodamente nella club house dopo il vostro giro. Realizzata con materiali riciclati contiene il 70% minimo di materiali riciclati.

Prezzo: 75 euro

## 7 - UNDER ARMOUR DRIVE PRO STORM LIGHTWEIGHT

### Giacca uomo

La tecnologia UA Storm respinge l'acqua e offre la massima traspirabilità. Il materiale softshell elasticizzato con motivo trapuntato è confortevole e segue i movimenti. L'isolamento in pile leggero offre calore senza aggiungere volume. Il materiale elasticizzato in quattro direzioni migliora la mobilità.

Prezzo: 129,95 euro

## 8 - H PING ODED

### Giacca uomo

Rimani protetto e al caldo con la giacca con cappuccio Norse S6 da uomo in Primaloft Quiet Grey/Nero. Progettata per offrire calore e protezione dal vento, presenta un'imbottitura Primaloft Thermoplume trapuntata senza cuciture sulla parte anteriore e posteriore del corpo. Si tratta di una fibra resistente all'acqua che fornisce un'alternativa sintetica al piumino, unendo prestazioni e facilità di cura. Il design con cappuccio offre una protezione extra contro gli elementi atmosferici, mentre i bordi elasticizzati su orlo, polsini e cappuccio assicurano una vestibilità aderente. Le due tasche frontali con fodera in tessuto spazzolato aggiungono comfort, mentre il logo in gomma PING Eye sulla manica dona un tocco di stile e funzionalità.

Prezzo: 255 euro



# Tutto inizia con il **terreno** adatto

**19** | Febbraio  
**20** | 2025  
**21** | Fiera Milano  
Rho

Entra nell'universo del verde sportivo  
con la più innovativa fiera B2B del florovivaismo,  
del garden e del paesaggio in Italia

[#BigGreenBang](#)

**MYPLANT  
&GARDEN**  
International Green Expo

[#VerdeSportivo](#)



[myplantgarden.com](http://myplantgarden.com)

**Alcuni dei campi da golf  
più iconici al mondo  
stanno passando  
al taglio senza operatore**



**Kress**<sup>®</sup> 

Scopri come Kress sta ridefinendo  
la manutenzione del verde a livello globale.

[www.kress.com](http://www.kress.com)