

Stihl punta ai 250 milioni in Italia nel 2030





Massimo Gallo nella biblioteca Alberto Rizzotti di Edizioni L'Informatore Agrario a Verona

Il sessantenne **Massimo Gallo** ha da poco festeggiato i dieci anni alla guida della filiale italiana della tedesca Andreas Stihl, che ha sede a Cambiago (Milano) e che distribuisce **macchine per il giardinaggio, la silvicoltura e la cura del verde per i mercati dei professionisti e degli hobbisti.**

Ci sembrava quindi un'occasione importante per un'intervista che abbiamo realizzato poche settimane fa nella sede di Verona di Edizioni L'Informatore Agrario, durante la quale abbiamo **messo a fuoco**

temi legati al mercato, al marketing e alla distribuzione delle macchine e attrezzature per la gestione del verde.

La storia professionale del manager milanese è densa e l'ha visto impegnato, durante la sua carriera per sedici anni, nell'organico di una multinazionale del settore della meccanica agraria, all'interno della quale si è occupato di diverse attività di marketing e commerciali; il suo bagaglio professionale si è inoltre arricchito con un'esperienza in Olanda per una società di macchine per il movimento terra. Poi, **nel 2014, l'approdo nella sede italiana dell'azienda tedesca Stihl, che ha sede Waiblingen, nei pressi di Stoccarda, nel ruolo di direttore vendite e marketing e l'anno successivo l'offerta del ruolo di amministratore delegato.**

Massimo Gallo, che realtà è la Andreas Stihl?

La particolarità della società tedesca è quella di essere ancora un'azienda familiare, giunta alla terza generazione ma con già alcuni giovani della quarta impegnati in stabilimenti del gruppo in giro per il mondo. La società è presente in tutti i Continenti con 44 filiali tutte di proprietà e situate su terreni di proprietà, nelle quali lavora personale dipendente. La rete si completa con 120 importatori. Complessivamente i dipendenti sono circa 27.000.

Qualche dato sui ricavi recenti dell'azienda?

I nostri settori di interesse sono gestione del verde, giardinaggio, agricoltura e forestazione e nel 2024, a livello mondiale, i ricavi sono stati di circa 6 miliardi di euro. In Italia abbiamo realizzato nello scorso anno circa 150 milioni di euro di ricavi, in crescita del 3,5% rispetto all'anno precedente. In questo 2025 siamo partiti molto bene e a circa metà del percorso registriamo una crescita dell'11,3% rispetto allo stesso periodo dell'anno passato. Se queste tendenze saranno confermate dovremmo chiudere prossimi ai 155 milioni di euro, realizzati con 82 dipendenti della nostra filiale, fondata nel 1995. Crediamo molto nello sviluppo del business nei prossimi anni e personalmente penso che tra cinque anni potremmo raggiungere i 250 milioni di euro di fatturato anche grazie a un investimento recente che ci consentirà di raddoppiare la superficie aziendale e portarla a circa 30.000 metri quadrati.

Quanto dura il «time to market» ovvero il tempo perché un'idea prenda forma e arrivi sul mercato?

Ecco, questo è un punto sul quale stiamo lavorando molto. Ci viene l'idea, facciamo la progettazione e la sperimentazione in laboratorio, successivamente il prototipo viene testato sul campo in varie filiali con dei professionisti del settore. Tutto questo richiede molti anni di lavoro ma ci ha permesso di arrivare al cliente finale con prodotti di qualità e il rapporto di garanzie è molto basso, sotto l'1%. Nonostante questo abbiamo la necessità di ridurre il «time to market» a 48 mesi anche con l'uso di nuove tecnologie di sperimentazione nei nostri laboratori.

Produce in tutti i Continenti?

Attualmente abbiamo 7 fabbriche produttive nel mondo: in Germania costruiamo prodotti professionali e componenti pressofusi in magnesio; in Svizzera costruiamo catene per motoseghe e lame per tagliasiepi; in Austria abbiamo concentrato la costruzione dei prodotti a batteria e macchine per il giardino in particolare tosaerba, trattorini e robot. In Germania abbiamo inoltre una grande fabbrica di magnesio, la più grande dopo quella di proprietà del colosso Volkswagen, nella quale produciamo gli involucri in magnesio per le nostre attrezzature anche per altri costruttori di altri prodotti. Fuori Europa produciamo negli Stati Uniti i decespugliatori per uso professionale e applicazioni domestiche, in Brasile cilindri e prodotti per i mercati emergenti e quello sudamericano. In Cina costruiamo prodotti per il segmento entry-level mentre nelle Filippine abbiamo acquisito l'azienda Zama che produce carburatori a membrana anche per altri costruttori. Dal prossimo anno attiveremo in Romania lo stabilimento per la produzione di batterie e sarà il primo sito nostro di produzione di batterie in Europa e per l'Europa; in questo momento compriamo le celle e le assembliamo in Austria e Germania.



La sede della Andreas Stihl a Cambiagio (Milano)

Quali sono le tendenze tecnologiche più evidenti nel vostro settore?

Durante una convention nel 2023 avevamo annunciato che il 20% dei nostri prodotti era alimentato a batteria e l'obiettivo era quello di arrivare all'80% nel 2035. Oltre a confermare questa analisi aggiungo che nel 2023 in Germania la vendita di macchine a batteria ha superato quella dei prodotti alimentati con motore a combustione interna. In Italia la quota supera ormai il 35%. Per quanto riguarda i motori a combustione interna stiamo seguendo l'evoluzione di attrezzature dotate di motori a iniezione e in questo segmento abbiamo alcune novità in arrivo.

Tratto dall'articolo in pubblicazione su *MAD Macchine Agricole Domani* n. 9/2025

Stihl: obiettivo in Italia 250 milioni di euro nel 2030

di M. Limina

L'articolo completo è disponibile per gli abbonati anche su Rivista Digitale