

## Fyeld: assetto, crescita e futuro



Per spiegare chi è **Fyeld** e di cosa si occupa è necessario partire da **Hyle Capital Partners**, una private equity con sede a Milano, che ha gestito dal 2022 a fine 2024 il fondo **Finance For Food One** (130 milioni di euro) con interessi nel settore agroalimentare.



Dal dicembre scorso l'80% delle quote di Fyeld fanno riferimento alla milanese **White Bridge Investments III**, una holding, anch'essa attiva sul mercato del

private equity; a Hyle è rimasto il 16% delle azioni mentre le restanti sono in mano ad alcuni manager delle società controllate da Fyeld, aziende ben conosciute nel settore dell'industria delle macchine agricole e in particolare nel segmento delle colture orticole.

Del board di Fyeld fanno parte, oltre a rappresentanti di White Bridge e Hyle, **Livio Marchiori**, nella veste di presidente e dal giugno del 2022 in quella di **amministratore delegato il cinquantatreenne manager trevigliese Massimo Zubelli**, con un passato carico di esperienze nelle multinazionali italiane Argo Tractors e SDF prima dell'ultimo impiego con i cinesi di Arbos.

**Zubelli è stato recentemente ospite nella nostra redazione;** ne abbiamo approfittato per rivolgergli qualche domanda sull'attuale assetto di Fyeld e sulle strategie di sviluppo del brand.

**Quali sono le aziende controllate da Fyeld?**

La crescita di Fyeld è iniziata con l'acquisizione, nel giugno del 2022, della ferrarese Guaresi che costruisce macchine per la raccolta del pomodoro, seguita a dicembre dello stesso anno da quella di Grim che ha sede a Jesi, in provincia di Ancona e costruisce sprayers semoventi. Nel 2023 abbiamo integrato la Hortech di Agna (Padova) che si occupa di macchine per la lavorazione del terreno, il trapianto e la raccolta delle orticole. A novembre dello scorso anno abbiamo accolto nella nostra squadra la tedesca Kult che produce sarchiatrici meccaniche e a dicembre la bolognese Toselli che costruisce sprayers portati e trainati.

**A quanto ammonta attualmente il fatturato?**

Nel 2024 il fatturato è stato di 69 milioni di euro ed è percentualmente così suddiviso: Guaresi 62%, Grim 17%, Hortech 14% e Toselli 7%.

**Quali caratteristiche deve avere un'azienda per essere ritenuta appetibile?**

La visione del nostro gruppo è quella di muoversi su due direttrici fondamentali: macchine semoventi e colture ad alto reddito. Vorremmo arrivare a fornire tutto il portafoglio di soluzioni meccaniche per l'orticoltura, dal trapianto alla raccolta con delle aperture anche nel settore delle lavorazioni post-raccolta. Le società devono essere di una dimensione media, strutturate e soprattutto profittevoli perché lo schema dei fondi è sempre lo stesso; prevede la grande opportunità di crescita organica per linee interne, che necessitano di capacità di investimento e per linee esterne, tramite acquisizioni. Elementi fondamentali per mantenere interessante il progetto nel medio periodo verso eventuali nuovi investitori.

**Molte aziende agromeccaniche nazionali sono alla terza se non quarta generazione; abbiamo accumulato un**

patrimonio di storia, preparazione tecnica ed esperienza, tanto che i nostri prodotti sono apprezzati e riconosciuti ovunque nel mondo. Secondo lei perdiamo qualcosa a livello di cultura d'impresa facendoci assorbire da queste nuove società finanziarie, oppure si tratta solo di nuove forme di business alle quali ci dovremo abituare?

La figura del piccolo imprenditore, inventore straordinario, capace di fare sistema intorno all'azienda, con prodotti di buona qualità e che arriva direttamente al cliente finale mantenendo buoni profitti è sempre più in difficoltà e sfidata inoltre dai grandi gruppi. Oggi i nuovi geni sono nelle start up, piccole società che crescono bene in un segmento specifico e molto verticale e poi vengono assorbite da aziende più grandi e strutturate; noi guardiamo molto a questo mondo.

Tratto dall'intervista pubblicata su *MAD Macchine Agricole Domani* n. 4/2025

**Fyeld: assetto, strategie di crescita e futuro**

di M. Limina

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