

SNOWBUSINESS

M
A
G

1-2026



courtesy of CMP

DATI & STATISTICHE

Il termometro
del mondo neve

INCHIESTA BRAND

Un primo bilancio
della stagione

EVENTI

MINI
Mountain Mash

FOCUS PRODOTTO

Hero di Rossignol:
“for the love of race”

DEELUXE

THE SNOWBOARD BOOT COMPANY



ULTIMATE
PERFORMANCE.
NEXT LEVEL FIT.

RAPID REACT
MODULAR
TECHNOLOGY



WWW.DEELUXE.COM

STÅLE SANDBECH RIDES THE

IDY-20

the future of snowboard boot design

SOMMARIO

SPECIALE PROWINTER

DATI & STATISTICHE

Il termometro del mondo neve

INCHIESTA

Le aziende fanno un primo bilancio della stagione

AWARD

Tutti i premiati della categoria sci

EVENTI

Pool Sci Italia a Carezza

Ski Industry Climate Summit

FIERE

Vi raccontiamo Sport Achat Hiver

ACTIVE TRAVEL

Paganella: inverno a 360 gradi

EVENTI

MINI Mountain Mash - Madonna di Campiglio

INTERVISTE

NexX4, innovazione che si tocca con mano

FOCUS TECNOLOGIE

Dual Dial Fit di BOA

Kästle applica il sistema RYF

FOCUS PRODOTTO

Hero di Rossignol: "for the love of race"

La linea Collective [of] Moving People di CMP

Warm Control di Mico

Novaline di Rab

Casco Element Pro Mips e maschera da sci Neo Goggle di Scott

Deeluxe Ståle Pro, per ogni terreno

Colmar, tra tradizione e contemporaneo

La nuova collezione sci di DOTOUT

Ski Seta Race di Calze GM

Energy Accumulator di X-Bionic



10



12



20



24

SNOWBUSINESS | M A G



IN COVER: CMP

Editore: MagNet Srl SB - Direttore responsabile: ANGELO FRIGERIO - Direttore editoriale: BENEDETTO SIRONI
Contributors: DAVIDE L. BERTAGNA, BENEDETTA BRUNI, SARA CANALI, SARA FUMAGALLO, MATILDE MARELLI, KAREN POZZI, GABRIELE VAZZOLA
Art director: ROSANGELA BARNI

Redazione Italia: Corso della Resistenza, 23 - 20821 Meda (MB) - Via Tertulliano, 68 - 20137 Milano
Tel. 02.87245180 - Fax 02.87245182 - redazione@outdoormag.it - www.outdoormag.it

Supplemento di Outdoor Magazine Anno 19 - N. 1/2026
Stampa: Ingraph - Seregno (MB)

Periodico mensile - Registrazione al Trib. di Milano n.186 del 20 marzo 2007.
Poste Italiane SpA - Spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 - conv. in L. 46/2004 Art.1 Comma 1 - LO/MI

Una copia 1.00 euro

L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13 della Legge n° 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a: MagNet Srl SB

Responsabile dati: Benedetto Sironi

Chiuso in redazione il 2 febbraio 2026



MAXI SNOW DAYS 2026, DUE GIORNI DI TEST GRATUITI AI PIANI DI BOBBIO

Tornano dal 28 febbraio al 1° marzo i Maxi Snow Days, un'occasione fornita da Maxi Sport per testare gratuitamente e in anteprima l'attrezzatura sci e snowboard della stagione 26/27. I Piani di Bobbio faranno da cornice al Village Maxi Sport di fronte al Rifugio Stella, confermando un format che negli anni ha dimostrato il suo successo. Durante l'evento, gli appassionati potranno contare sulla presenza di alcuni tra i brand più autorevoli del settore e avranno la possibilità di confrontarsi con i tecnici specializzati di Maxi Sport, che forniranno consigli direttamente sul campo per trovare il setup più adatto alle esigenze di ognuno. A rendere il weekend ancora più speciale ci penseranno momenti di riding di gruppo, attività di intrattenimento e un imperdibile Music Party.

AL VIA IL 105XMASTERS WINTER TOUR 2026 CON RADIO 105 E SNOWIT

Torna il 105XMasters Winter Tour, il format che unisce musica, sport, test di materiali e intrattenimento e che anima da dicembre a marzo le piste da sci dell'arco alpino. Al fianco di 105XMasters anche Snowit, la piattaforma digitale che semplifica l'accesso al mondo della montagna e degli sport invernali. Dopo le prime due tappe a Sestriere e Bardonecchia, il tour prosegue a Pratonevoso, Cavalese e Courmayeur, dove gli atleti si esibiranno in show negli snow park e si sfideranno in diverse gare, mentre il pubblico potrà effettuare test di materiali tecnici e partecipare alle iniziative promozionali organizzate dalle aziende sponsor. Confermato ogni sabato un après-ski con la musica e l'intrattenimento di Radio 105, official media partner di 105XMasters Winter Tour.



SMITH ANNUNCIA LE ATTIVAZIONI MOUNTAIN HUB PER I SUOI 60 ANNI

SMITH annuncia il calendario delle attivazioni Mountain Hub in programma in tutta Europa per l'inverno 2026. Nella cornice delle celebrazioni per i suoi 60 anni, il brand condivide la propria passione per il divertimento con clienti, atleti e community attraverso una serie di eventi organizzati per presentare l'ultima collezione invernale di occhiali, maschere e caschi. Dopo le prime due tappe in Svizzera e Austria, SMITH, in collaborazione con KOROYD e Mips, ospiterà la sua più grande Mountain Hub experience durante le Olimpiadi in Alta Badia: il brand metterà in mostra i nuovi prodotti offrendo demo e gadget, e ospiterà la trasmissione in diretta degli eventi olimpici di tutta l'area, con il commento tecnico degli atleti SMITH Silvia Bertagna e Pietro Canzio.

PROWINTER: POSITIVO IL BILANCIO DELLA 26ESIMA EDIZIONE

Prowinter 2026 si chiude con un bilancio positivo contando ben 5.400 ingressi con visitatori provenienti da 35 Paesi. Un'edizione che conferma la fiera di Bolzano come punto di riferimento b2b per il mondo degli sport invernali e dell'outdoor grazie alla sua capacità di unire esposizione, test sul campo, formazione e networking. Sul fronte dell'internazionalità, si registra una crescita tangibile con 230 espositori in rappresentanza di 400 brand, il 30% dei quali fuori dai confini italiani. Il padiglione Prowinter Outdoor ha avuto un ruolo centrale: un ampliamento pensato per rispondere all'evoluzione del mercato e alla crescente integrazione tra stagioni, che ha favorito il confronto tra Nord e Sud Europa. Ottimi riscontri anche per i Prowinter Test Days powered by ITASNOW e le Prove Libere Retail by Pool Sci Italia.



PRESENTATO A BOLZANO IL PROGETTO BEYOND HUMAN POTENTIAL

In una conferenza stampa tenutasi a Prowinter e organizzata da APRESKI e ITASnow con la partecipazione di Pool Sci Italia e Alpe Cimbra, Tommaso Balasso (fondatore di Scie di Passione) e Michel Roccati (atleta con lesione midollare completa) hanno presentato Beyond Human Potential, un progetto pionieristico di ricerca e sperimentazione applicata allo sport. L'iniziativa, supportata da un team multidisciplinare di ingegneri, ricercatori e tecnici, sta lavorando a un nuovo modo di concepire il movimento umano sulla neve: l'obiettivo finale è infatti permettere a Michel di sciare in piedi per la prima volta al mondo. Beyond Human Potential apre la possibilità di collaborazione a partner e sponsor interessati. Tra quelli confermati, oltre ai già citati: DOTOUT, Nordica e Sinner.

"FROM BURTON TO THE WORLD": LA COLLEZIONE CON LE CITAZIONI DI JAKE

Burton ha presentato "From Burton to the World", una collezione limited edition di snowboard, abbigliamento e accessori che riporta alcune delle citazioni più iconiche del fondatore Jake Burton Carpenter. I rider professionisti sponsorizzati dal marchio hanno lavorato a stretto contatto con i designer per selezionare le citazioni che più li rappresentavano. Il risultato è una collezione di sei tavole dal forte impatto grafico, caratterizzate da una palette cromatica vibrante e da frasi che hanno fatto la storia dello snowboard, stampate in caratteri bold. I rider del team hanno lanciato la collezione durante le gare di Aspen e Laax, mentre la collezione è disponibile al pubblico dal 3 febbraio sul sito Burton e presso flagship store e rivenditori in tutto il mondo.



ESKA GLOVES ENTRA NEL PORTFOLIO PANORAMA DIFFUSION



Panorama Diffusion annuncia l'ingresso di ESKA Gloves nel proprio portfolio di marchi distribuiti in Italia: una collaborazione basata su una visione condivisa orientata alla qualità e a una distribuzione selettiva. Fondata nel 1912, ESKA è un'azienda a conduzione familiare specializzata nella produzione di guanti per sport invernali, outdoor e utilizzi professionali tecnici di alta gamma. Al centro della filosofia del brand c'è l'utilizzo di materiali autentici, scelti per le loro proprietà tecniche e per la loro durata nel tempo. La nuova collezione, presentata a Prowinter, segue un approccio che privilegia soluzioni naturali e performanti sia nello sviluppo dei prodotti sia nelle scelte dei materiali, tra cui lana, loden, diverse tipologie di pelle naturale e imbottiture tecniche come PrimaLoft.

APRESKI – MILANO MOUNTAIN SHOW SI RINNOVA NEL 2026



Dopo il debutto dello scorso anno, APRESKI – Milano Mountain Show annuncia l'edizione del 2026 e inaugura una nuova fase: da progetto sperimentale a piattaforma permanente. L'annuncio è stato dato il 23 gennaio in occasione del Forum Internazionale del Turismo organizzato dal Ministero del Turismo. Nel 2026 l'evento si arricchirà di una dimensione internazionale e di momenti dedicati all'osservazione dei modelli più avanzati, al posizionamento dell'Italia nel dibattito internazionale e all'attivazione di relazioni che guardano oltre i confini nazionali. Il cuore istituzionale sarà il Forum Internazionale del Turismo di Montagna, nato per rafforzare l'attrattività internazionale italiana, sostenere la competitività e favorire l'accesso delle filiere a relazioni, competenze e opportunità di mercato.

MASTERCARD E DOLOMITI SUPERSKI INSIEME PER DIGITALIZZARE LA MONTAGNA

In occasione dell'evento "Passioni e tecnologia: Nuove Frontiere dell'Esperienza in Montagna", tenutosi il 19 dicembre al Club Moritzino, Mastercard e Dolomiti Superski hanno annunciato una partnership volta ad accelerare la digitalizzazione del sistema montagna, valorizzando i momenti "priceless" che rendono unica la vita in alta quota. L'accordo nasce con l'obiettivo di semplificare e salvaguardare i pagamenti in tutta l'area Dolomiti Superski, sia nei punti vendita fisici sia online, e rendere l'acquisto dello skipass online ancora più semplice grazie a Mastercard Click to Pay che rende gli acquisti in rete immediati da ogni dispositivo. Inoltre, grazie alla partnership tra Mastercard e Qodeup, anche i rifugi di montagna e i ristoranti sulle piste diventano più digitali e funzionali.



KASTLE

RYF™ – REMEMBER YOUR FIT

The innovative RYF™ system delivers two distinct advantages:

1. PRECISE ADJUSTMENT

With the Twist & Lock function, the fit can be tailored precisely to the skier's needs and locked securely in place. Four static steel cables run across the boot, ensuring uncompromising support, stability, and control.

2. QUICK RELEASE, EFFORTLESS RESET

A central lever allows the set tension to be released and re-engaged with a single hand. The system automatically "remembers" the last adjustment, so you can step back into the exact fit you need — without constant readjustments.



IL TERMOMETRO DEL MONDO NEVE

La Mid-Season Survey di Prowinter Lab racconta un comparto resiliente, prudente e sempre più chiamato a puntare su competenza, servizi e relazione con il cliente

di Sara Canali

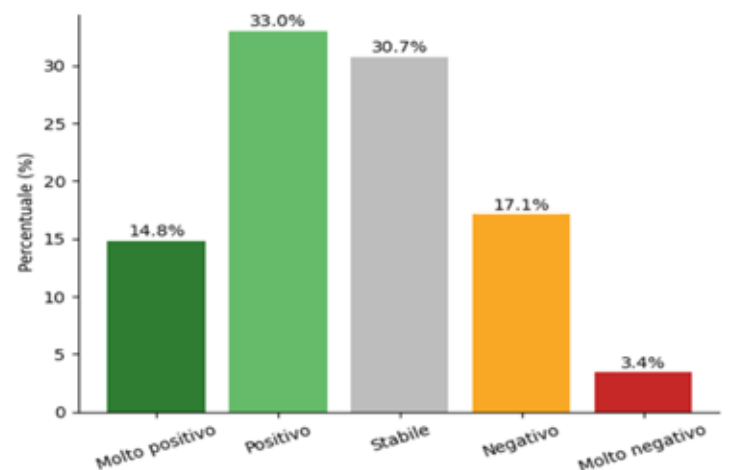
Prodotti e novità, networking e business: Prowinter 2026 è stato questo, ma anche molto di più, soprattutto nel suo ruolo di termometro per capire lo stato di salute dei retailer italiani del mondo neve. Prowinter Lab, come ogni anno, ha voluto offrire una panoramica dettagliata del settore degli sport invernali attraverso un'indagine condotta tra dicembre 2025 e gennaio 2026. Lo studio si basa su una Mid-Season Survey condotta su un campione bilanciato di 120 operatori,

suddivisi equamente tra 60 noleggi sci e 60 negozi specializzati, con una lieve prevalenza delle attività di noleggio (54,6%). Curata da Alfredo Tradati, coordinatore di Prowinter Lab, la ricerca dal titolo Andamento della Stagione e Prospettive di Mercato ha coinvolto realtà dell'arco alpino, con la Lombardia (22,7%) seguita dalle province di Bolzano (18,2%) e Trento (15,9%), fino agli Appennini e al Lazio, come cartina di tornasole di un comparto su cui influiscono numerose variabili.

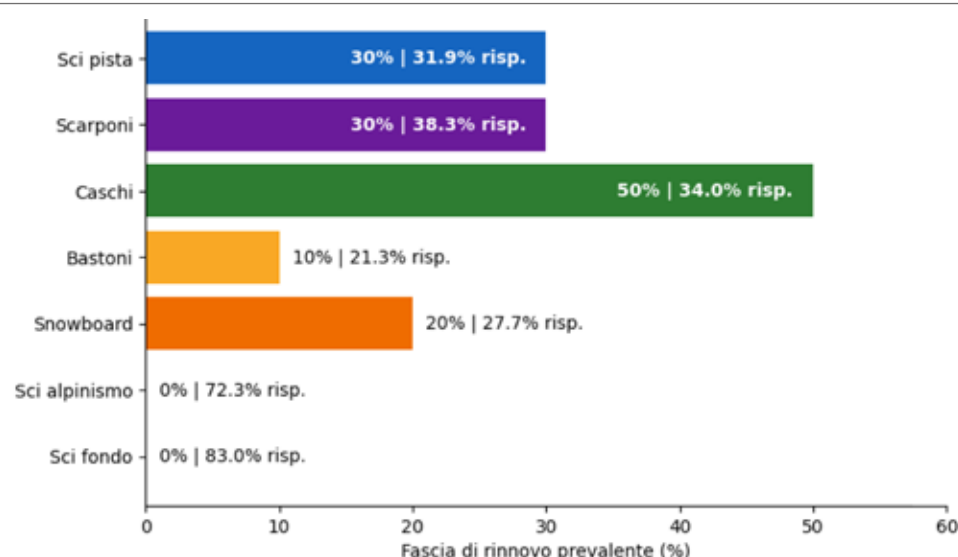
COME VALUTI L'AVVIO DELLA STAGIONE 25/26 NELLA TUA AREA?

LE PRIME IMPRESSIONI

Secondo i dati raccolti, la parola che emerge è prudenza, nonostante una prevalenza di giudizi positivi (33%) e stabili (30,7%). Anche il confronto con il 2024/25 restituisce un quadro simile, con la maggioranza degli operatori che parla di vendite e prenotazioni in linea con l'anno precedente. Questa prudenza si riflette anche sulle previsioni di fatturato per l'intera stagione: la stabilità resta lo scenario più probabile, ma cresce la quota di operatori che segnala incertezza, a conferma di un mercato che fatica a programmare nel medio periodo. Il 44,3% degli intervistati si aspetta dati stabili, a fronte di un 30,7% che teme un calo. Da sottolineare anche la percezione che riguarda altre discipline sportive sulla neve oltre allo sci alpino: scialpinismo e ciaspole, pur non registrando un boom, consolidano il loro posizionamento.



CHE PERCENTUALE DI AGGIORNAMENTO HAI EFFETTUATO?

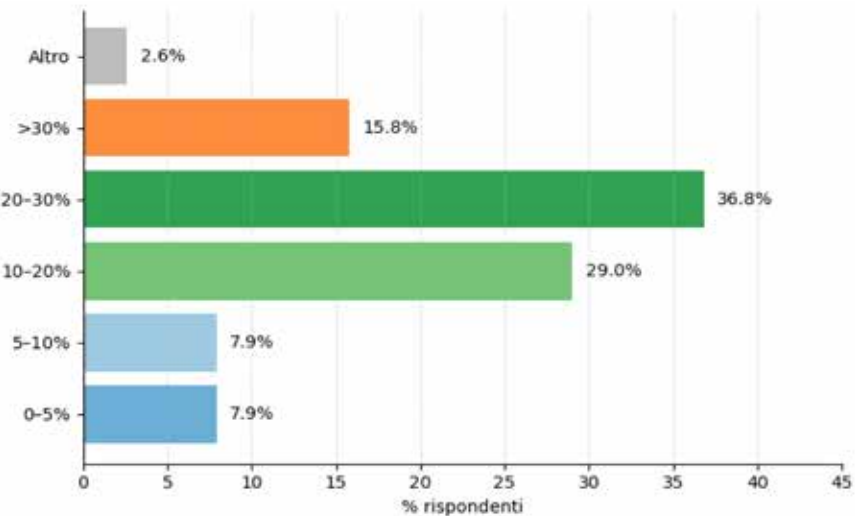


IL SETTORE DEL NOLEGGIO

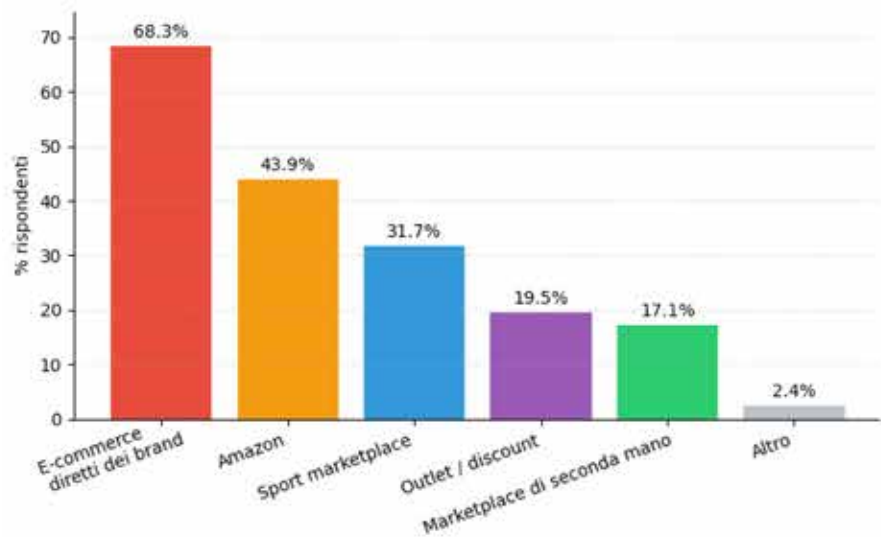
Il settore che forse, più di tutti, ha conosciuto una forte crescita e una marcata fiducia operativa è quello del noleggio, con il 97,9% degli operatori che ha rinnovato parte del parco attrezzature. In particolare, caschi e dispositivi di sicurezza sono la categoria che registra il maggiore incremento di investimenti, mentre scialpinismo e sci di fondo restano sostanzialmente fermi. L'attrezzatura più richiesta è lo sci allmountain (72,9%), seguito dall'alpino premium ed entry-level.

QUOTA STIMATA DEL FATTURATO PROVENIENTE DA PRENOTAZIONI ONLINE

Poco più della metà dei noleggiatori ha aumentato i prezzi per la stagione 25/26, ma con grande moderazione: nella maggior parte dei casi si parla di rincari intorno al +5%. Solo una minoranza supera il +10%, segno di una strategia difensiva orientata a non frenare la domanda. Inoltre, si evince come la prenotazione online sia ormai diventata uno standard, con oltre il 75% degli operatori che conferma di utilizzare una piattaforma, preferibilmente proprietaria. Per più della metà del campione, il fatturato generato online supera il 20% del totale, con una forte concentrazione nella fascia 20-30%. Il digitale, insomma, è diventato una componente strutturale del business, non più un semplice supporto. Unica criticità del settore resta la difficoltà, per una parte degli esercenti, di completare il team. La formazione rimane prevalentemente interna (66,7%), nonostante la preparazione tecnica dei collaboratori sia percepita come molto alta.



QUALI PIATTAFORME RAPPRESENTANO PER TE LA PRINCIPALE MINACCIA COMPETITIVA?

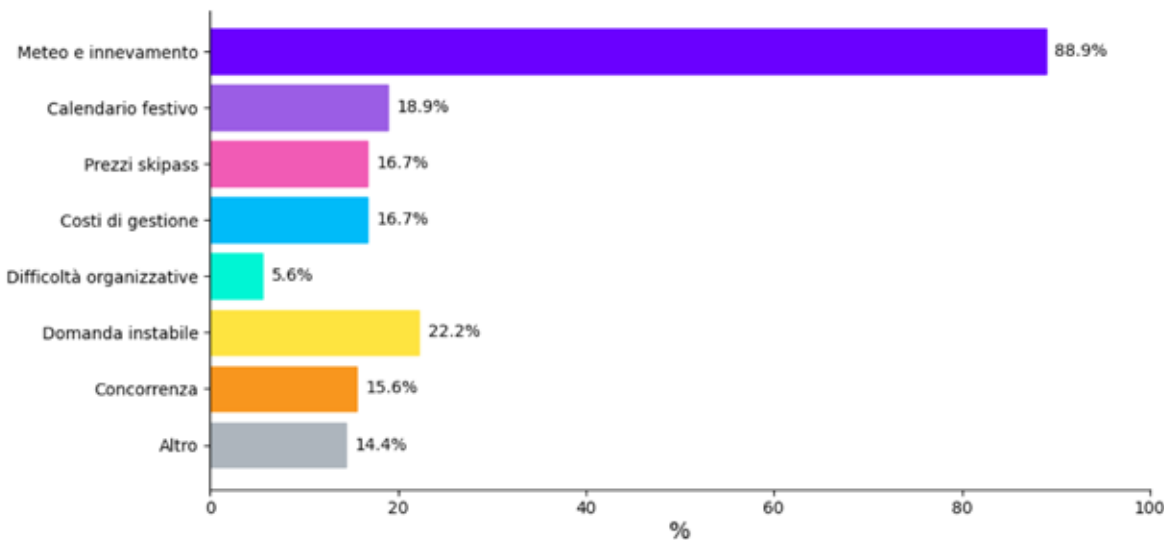


IL SETTORE RETAIL

La vendita diretta online da parte dei marchi incide in modo significativo su margini, posizionamento e relazione con il cliente, ed è percepita come una pressione costante più che come un fenomeno episodico. Dall'inchiesta emerge come per i negozi specializzati la sfida principale sia rappresentata dalla concorrenza online, in particolare dagli e-commerce diretti dei brand, che esercitano una forte pressione sui margini e sulla relazione con il cliente. Oltre due terzi dei negozi li indicano come il fattore più critico, più dei marketplace sportivi o degli outlet.

QUALI FATTORI RITIENI POSSANO INCIDERE MAGGIORMENTE SULLA TUA ATTIVITÀ NEI PROSSIMI MESI?

Secondo gli operatori, il mercato sta vivendo una profonda trasformazione anche nelle modalità di vendita. I saldi tradizionali a partire dal 3 gennaio sono ritenuti privi di senso dal 70,7% degli intervistati, che preferirebbero posticiparne la data. Inoltre, le promozioni continue sono viste come un fattore che svaluta fortemente il prodotto tecnico. In questo scenario, il negozio specializzato continua a giocare la carta della competenza. La preparazione tecnica della forza vendita viene valutata molto positivamente (tra 8 e 9 nella maggior parte dei casi), anche rispetto a un cliente sempre più informato. Non a caso, tra le competenze ritenute più urgenti da rafforzare emergono la capacità di leggere i trend outdoor, le tecniche di vendita e il racconto del prodotto: non solo tecnica, ma cultura e narrazione. Nelle vendite si osserva infine una netta spaccatura nelle scelte dei consumatori tra prodotti low-cost e top di gamma, con l'abbigliamento tecnico che soffre maggiormente nella fascia media di qualità.



STRUMENTI DI PROMOZIONE E FATTORI CRITICI

Per promuovere le proprie attività, gli operatori si affidano principalmente ai social media (74,4%) e al passaparola. Tuttavia, l'adozione di strumenti digitali avanzati come AI o CRM è ancora limitata, con oltre il 60% dei negozi che non li utilizza. Infine, l'indagine sottolinea come l'incertezza climatica rimanga il rischio principale: meteo e innevamento (88,9%) sono considerati i fattori che incideranno maggiormente sull'attività nei mesi a venire, superando di gran lunga le preoccupazioni legate ai costi di gestione o alla concorrenza. In questo contesto, emerge una richiesta quasi unanime (87,8%) di una formazione centralizzata e periodica dedicata al settore.



NEVE, MERCATO E NOVITÀ

In occasione di Prowinter abbiamo chiesto ad alcuni dei principali brand del mondo neve come si è concluso il 2025, come sta andando l'inverno e quali prospettive ci sono per i prossimi mesi

di Sara Canali e Matilde Marelli

1. Rapido bilancio del 2025

La fiera Prowinter, a Bolzano, ha rappresentato l'occasione per i brand del mondo neve di fare un primo bilancio di mercato a metà della stagione invernale in corso. Un sentiment che, in generale, si può definire positivo e che si proietta verso il futuro tra novità e differenziazione di offerta. Per tracciare questa panoramica, abbiamo posto tre semplici domande ad alcune figure chiave del settore.



ATOMIC
LUCA TAVIAN,
MARKETING MANAGER ITALIA

1. Il 2025 è stato un anno molto importante per noi, perché abbiamo rilanciato l'intera nuova collezione Redster. Questo ha avuto un peso significativo, soprattutto perché coincideva con il nostro 75° anniversario aziendale. È stato un momento strategico per rafforzare la nostra presenza a livello internazionale, dove abbiamo registrato una crescita importante, in linea con le nostre aspettative. Per quanto riguarda l'Italia, il mercato è stabile. Quest'anno è quello giusto per consolidare la nostra posizione e far arrivare la nuova collezione ai consumatori. L'inserimento dei nuovi prodotti, che completano la gamma, ci fa guardare al futuro con ottimismo sia in ottica b2b che b2c, aspettandoci risultati positivi.

2. La stagione 2025-26 sta andando bene, anche se naturalmente ci sono differenze tra categorie. Avere una collezione completamente rinnovata ci dà fiducia che il trend positivo continuerà fino a fine stagione. In particolare, ci aspettiamo crescite negli scarponi e nelle protezioni, categorie che stanno performando molto bene. Anche il segmento rental mostra segnali interessanti. Complessivamente, il mercato si mantiene solido e performante, il che ci permette di guardare ai prossimi anni con prospettive di crescita.

3. Per il futuro, ci aspettiamo un consolidamento dei trend positivi. Un elemento peculiare del mercato italiano è l'obbligatorietà del casco, che ha influenzato il comparto protezioni. Per noi, che abbiamo iniziato a sviluppare questa linea solo pochi anni fa, i numeri ora sono decisamente incoraggianti: siamo diventati uno dei brand di riferimento, con una crescita significativa. Partecipando a Prowinter, possiamo integrare le novità attuali con prospettive future interessanti sia per i negozianti sia per i consumatori. L'ottimismo resta quindi alto, e le prospettive di vendita per i prossimi mesi sono decisamente positive.



BURTON
PIETRO COLTURI,
CEO DI B-FACTORY — DISTRIBUTORE PER L'ITALIA DI BURTON

1. Il 2025, per Burton, è stato finora un anno positivo dal punto di vista dei numeri. C'è stato sicuramente un periodo più complesso prima del Black Friday e subito dopo, perché questo momento promozionale crea uno spostamento importante dei consumi e rende più difficile il periodo immediatamente precedente e successivo. Dopo, però, il mercato ha ripreso bene in vista del Natale e oggi possiamo dire di essere soddisfatti dell'andamento complessivo. Stiamo osservando una continua affluenza di persone che si avvicinano allo snowboard, anche da un punto di vista qualitativo. È cresciuto il livello medio del prezzo e questo per noi è un segnale molto importante. Natale e i noleggi hanno lavorato tantissimo e in diversi casi si è arrivati al sold out delle tavole, anche grazie

2. Come sta andando la stagione invernale?

al nuovo sistema Step On sviluppato con No-Leg, che offre una praticità nettamente superiore rispetto ai sistemi tradizionali. In questo momento, quindi, il sentiment resta positivo.

2. Abbiamo appena avviato la campagna vendite che internamente chiamiamo V27, quindi FW 26/27, e registriamo un +12% sull'abbigliamento. Oggi l'abbigliamento snowboard per Burton è diventato una categoria molto consistente: la linea AK continua a giocare un ruolo importante e anche Burton Mondo, con linee nuove più accattivanti dal punto di vista del design e dei colori, sta performando molto bene. Nel complesso, quindi, la stagione invernale sta andando bene.

3. Io conto molto sul traino delle Olimpiadi. Credo che daranno allo snowboard una visibilità enorme, ed è quello che stiamo già vedendo a Livigno, sia dal punto di vista mediatico sia strutturale. Livigno, a mio avviso, è la località che sta facendo il lavoro migliore in vista delle Olimpiadi, grazie a un impatto fortissimo legato alle infrastrutture e alla comunicazione. Il fatto di avere cinque discipline che arrivano nello stesso schuss finale, nella stessa arena, crea un effetto visivo e mediatico straordinario: il Big Air di Livigno è probabilmente la struttura più fotografata degli ultimi due mesi. Non credo però che ci sia una correlazione immediata tra l'hype olimpico e le vendite nel brevissimo periodo. Penso piuttosto a una crescita con una coda più lunga. L'ho già visto con Torino 2006: gli anni successivi alle Olimpiadi sono stati quelli di maggiore crescita. È vero che il contesto oggi è diverso, ma resto convinto che dopo le Olimpiadi ci sarà un aumento importante non solo dell'interesse, ma soprattutto della credibilità dello snowboard nel nostro Paese. In un Paese con una fortissima tradizione sciistica e con un focus federale storicamente legato allo sci alpino, lo snowboard alle Olimpiadi ha sempre dimostrato, anche a livello televisivo mondiale, di avere una visibilità enorme. Per questo sono convinto che, in termini di ritorno e impatto, uno dei veri vincitori delle Olimpiadi sarà proprio lo snowboard.



ELEVATE OUTDOOR COLLECTIVE
ALESSANDRO COSTA,
RESPONSABILE COMMERCIALE ITALIA

1. Nel complesso il 2025 è stato un anno discreto, ma inferiore rispetto al 2024. In generale la stagione sta andando bene per il mondo della pista tradizionale: i noleggi stanno lavorando perché le piste sono innevate e i flussi turistici tengono, anche a prescindere dalla reale disponibilità di neve. Lo scarpone continua a crescere, mentre la vendita dello sci "bello" è un po' in calo, perché molti consumatori tendono a noleggiarlo, anche a causa dei prezzi elevati. Tiene invece bene lo sci di fascia intermedia. Il segmento dello sci alpinismo ha avuto una breve ripartenza con le nevicate autunnali, per poi fermarsi quasi completamente, fatta eccezione per alcune zone del Piemonte. Il freeride, invece, era già in difficoltà nel post pandemia e la mancanza di neve ha ulteriormente accentuato il calo. A livello generale, il 2025 ha sofferto anche per l'effetto Olimpiadi: la frammentazione dei cantieri su territori diversi, Livigno, Bormio, Valtellina, Pampeago, Cortina, Selva, ha creato confusione e ha inciso negativamente sul fatturato, con una perdita stimabile intorno al 50% nelle aree coinvolte.

2. La stagione invernale si muove in un contesto di stabilizzazione del mercato. Non vediamo una crescita significativa: il noleggio è in aumento, la vendita degli sci di alta gamma è più limitata e si registra un mantenimento della fascia di prezzo medio. Uno dei temi centrali resta quello della per-

SPECIALE PROWINTER INCHIESTA

sonalizzazione e del boot fitting, che continua a essere una leva vincente, ma poco sfruttata in Italia. I negozi sono molto preparati sul race, dove il boot fitting viene fatto con grande attenzione, ma sulla clientela "normale" manca ancora una vera cultura della personalizzazione. Non abbiamo una preparazione diffusa come in Austria, Francia, Svizzera o negli Stati Uniti. In Italia il boot fitting è spesso ridotto a un intervento minimo, senza una reale strategia sull'offerta: manca una scelta ampia di scafi, calzate, sistemi di chiusura. Paradossalmente siamo il Paese con più marchi di scarponi, ma anche quello più indietro nell'offerta specializzata al cliente.

3. Le aspettative sono improntate alla prudenza. Il mercato non sembra destinato a crescere nel breve periodo, mentre il noleggio continuerà probabilmente a rafforzarsi. Un elemento critico è legato al fatto che chi vive di incasso giornaliero, come molti noleggiatori, avendo guadagnato meno tende a investire meno. Questo rallentamento potrebbe riflettersi anche sul 2026. L'effetto Olimpiadi, in questo senso, ha creato molta incertezza: si è parlato a lungo di zone rosse, cantieri, accessi limitati, senza dare segnali chiari né agli operatori né al pubblico italiano. Nell'incertezza, è naturale che le persone e le aziende investano meno. Serviranno probabilmente due o tre anni per recuperare completamente. È una dinamica simile a quella che stanno vivendo alcune strutture ricettive, che hanno dovuto rinunciare a gruppi organizzati per far spazio alle esigenze olimpiche, con il rischio che quei flussi si spostino altrove. L'Olimpiade porterà benefici, ma nel breve periodo ha generato timore e disorientamento, e questo inevitabilmente ha pesato sul mercato.



KÄSTLE
MARCO DI BELLO,
COUNTRY MANAGER ITALIA

1. Abbiamo aperto la filiale italiana nel marzo 2025 e i risultati sono stati subito evidenti. Il brand era ancora una start up e partiva quasi da zero, ma siamo riusciti a raggiungere un fatturato significativo per quello che rappresenta il primo step di presenza sul mercato. Ovviamente siamo ancora una realtà abbastanza piccola e in assoluto divenire, ma per ora direi che i risultati ottenuti sono incoraggianti. Possiamo, quindi, ritenerci soddisfatti e fiduciosi che la prossima campagna vendite possa crescere ulteriormente.

2. La stagione invernale sta andando discretamente bene. È fortemente influenzata dalla scarsa presenza di neve in montagna; tuttavia le località sciistiche più grandi sono riuscite a organizzarsi grazie all'innevamento artificiale, garantendo comunque buone condizioni sulla pista. Per quanto riguarda le stazioni più piccole, laddove c'è neve stiamo assistendo a una rivitalizzazione generale, dovuta agli appassionati che scelgono di sciare in località meno affollate e più a contatto diretto con la natura. Anche i brand si sono dovuti adattare, proponendo modelli che permettano di vivere la neve e la montagna nel modo più autentico possibile.

3. Per quanto riguarda il nostro brand nello specifico, mi aspetto una domanda crescente in termini di curiosità e percezione positiva, che non si tradurrà necessariamente in un immediato aumento delle vendite. In generale mi aspetto un riadattamento del mercato basato sulle esigenze dei consumatori appena citate. Prevedo un'evoluzione degli operatori e dei negozianti verso nicchie di mercato e servizi di maggiore specializzazione, con una progressiva identificazione in una clientela sempre più consapevole, attenta e responsabile.



TECNICA GROUP
LUKA GRILC,
GENERAL MANAGER DELLA DIVISIONE ALPINE

1. Il 2025 si è chiuso con una leggera crescita, trainata soprattutto da un'ottima accelerata a fine anno. I risultati più significativi sono arrivati dal comparto sci, in particolare dai marchi Nordica e Blizzard, che hanno registrato performance superiori alle aspettative sia in termini di sell-in che di sell-out.

2. A livello geografico, la stagione invernale sta andando particolarmente bene in Europa, con mercati consolidati come Italia, Germania, Au-

stria e Francia che hanno mostrato domanda stabile e un buon interesse per le novità di prodotto.

3. Per il 2026 ci aspettiamo che il trend positivo continui, ma rimaniamo cauti. In Europa i segnali sono incoraggianti, ma il mercato nordamericano, che per noi rappresenta circa il 35% del fatturato, ha avuto un avvio più lento. Questo rallentamento è legato sia alle incertezze macroeconomiche, che influenzano le scelte di spesa dei consumatori, sia alla situazione meteorologica: mentre sulla East Coast la neve è arrivata regolarmente, nelle Rocky Mountains e sulla West Coast le nevicate si sono fatte attendere fino a Capodanno, ritardando l'inizio della stagione effettiva per molti resort e impattando di conseguenza le vendite di prodotti legati allo sci e allo snowboard.



ROSSIGNOL
SIMONE MANCINI,
RESPONSABILE MARKETING

1. L'annata 2025 è stata molto positiva per Rossignol, visto che abbiamo pressoché confermato il fatturato della stagione precedente. Abbiamo introdotto tantissime novità, a partire dal lancio della categoria trail: per noi è un passo importante che segna, per la prima volta, una vera e propria destagionalizzazione delle nostre collezioni. Già da cinque-sei anni avevamo una proposta spring-summer, ma con l'arrivo della scarpa da trail running abbiamo potuto dare vita a un'offerta completa per proporci al mercato. Nonostante il mondo del trail sia già pieno di competitor e di prodotti molto validi, siamo rimasti molto soddisfatti di come il consumatore ci ha accolti, con una risposta di mercato al di sopra delle aspettative. Oggi circa 70 negozi propongono la nostra scarpa, ma la prospettiva è di crescita. Insomma, la stagione '25 è stata la stagione di lancio, con due modelli che poi diventeranno quattro e poi sei, quindi c'è un'idea di sviluppo e di completamento della gamma. La novità più interessante del prossimo anno è la scarpa da ultra, da cui ci aspettiamo un ulteriore avanzamento della distribuzione commerciale chiamata Vercors.

2. Anche in questo senso parliamo di una stagione di rinnovamento: il 2025 ha segnato la chiusura del capitolo Hero per come lo abbiamo conosciuto fino a ora, rimanendo comunque la nostra storia più forte legata a sci, scarponi, attrezzature e abbigliamento. Dalla FW 26/27 ci sarà un nuovo sci, una nuova grafica, una nuova struttura, ma soprattutto una nuova storia marketing: For the Love of Race, legata al concetto dell'amore per l'agonismo e del sacrificio, che non è sacrificio perché c'è l'amore che sostiene e supporta la voglia di fare sci a livello agonistico, di vivere il racing e la gara, e di sentirli profondamente propri. Un cambio anche dal punto di vista del design: se si guardano i nostri sci, sono molto diversi rispetto ai precedenti e c'è un nuovo logo completamente rinnovato. Cambia anche la parte di abbigliamento, grazie a un ufficio design a Milano composto da 20 persone che disegnano tutta la collezione di abbigliamento Rossignol, conferendole un cuore completamente italiano, nonostante le origini francesi del marchio. Abbiamo una nuova designer che ha ridisegnato completamente tutta la linea abbigliamento. Una stagione invernale che per noi è davvero positiva da tutti i punti di vista.

3. Per quanto riguarda il sell-in, i segnali più positivi arrivano soprattutto dall'abbigliamento, che mostra prospettive interessanti per i mesi a venire. È invece più complesso fare valutazioni sull'attrezzo, dal momento che la campagna vendite inizia proprio in questi giorni. Dal punto di vista del sell-out, i risultati più significativi di quest'anno sono stati trainati dalle collaborazioni, a partire da quella con l'AC Milan, che ha registrato performance eccezionali: già prima di Natale aveva raggiunto il 60% di sell-out, un dato decisamente positivo. Ottimo riscontro anche per la capsule Savage, lanciata quest'anno e ispirata alla storia e all'immaginario della "tigre" Federica Brignone. I design animalier bicolore, nelle tonalità naturali del leopardo e della tigre, hanno incontrato un forte favore del pubblico. La limited edition è oggi quasi sold out e il concept proseguirà anche nella prossima stagione, mantenendo il tema animalier ma declinandolo in una nuova chiave black & white. Lo zebra rimane, ma abbandona i colori naturali per un'estetica giocata interamente sul bianco e nero. Anche in questo caso è prevista una capsule limited edition completa, che includerà abbigliamento, maschere e accessori coordinati. Nel complesso, si tratta quindi di una stagione invernale che sta andando bene a livello di risultati.

SPECIALE PROWINTER AWARD



L'INNOVAZIONE SCENDE IN PISTA

La quarta edizione dei Prowinter Award ha premiato le migliori novità e tecnologie del mondo sci, selezionate da una giuria di esperti per valore tecnico, commerciale e sostenibilità

__di Sara Canali __foto Fiera Bolzano - Marco Parisi

Premiare innovazioni e tecnologie, certo, ma soprattutto offrire ai negozianti e ai noleggiatori uno strumento strategico per identificare prodotti con elevato potenziale commerciale e distintivi sul mercato. Questo è l'obiettivo della quarta edizione dei Prowinter Award, che hanno ufficialmente inaugurato Prowinter 2026. Dopo i saluti istituzionali da parte della presidente di Fiera Bolzano Greti Ladurner, del direttore della Fiera Thomas Mur e dell'assessore provinciale a Turismo, Agricoltura e Foreste Luis Walcher, la premiazione è entrata nel vivo. Tante le novità, tra cui l'inserimento di un criterio di valutazione dedicato alla responsabilità ambientale, affidato alla valutazione di un consulente ESG specializzato.

Il Prowinter Award 2026 ha visto in gara i prodotti in 10 categorie suddivise tra il mondo Sci e Outdoor, arricchite da uno Special Prize dedicato agli sci da fondo. All'interno di

ciascuna categoria, la giuria composta da esperti con competenze tecniche, commerciali e progettuali ha selezionato i prodotti che esprimono in modo evidente e misurabile: un reale elemento di innovazione o evoluzione; vantaggi tangibili per l'utilizzatore o per il posizionamento commerciale; un'effettiva attrattività per il mercato, in termini di vendibilità e rilevanza per il retail specializzato; una sensibilità concreta e verificabile ai temi ambientali.

Per scoprire gli Award dei prodotti outdoor sfoglia
Outdoor Magazine allegato

Oppure inquadra il QR Code per scoprire tutti
i vincitori del Prowinter Award 2026



1. SCI DA SCI ALPINO — TOP PERFORMANCE

Sistema sci + attacco ad alte prestazioni destinati a sciatori esperti ed esigenti, progettati per offrire precisione, reattività e massima stabilità a velocità sostenute. Questa categoria

include modelli di alta gamma, con differenti geometrie, pensati per un uso su pista (race carve, piste performance) e destinati a esperti sciatori, professionisti e tecnici del settore.

NORDICA DOBERMANN MULTIGARA DEPARTMENT

Motivazioni della giuria

Il Nordica Dobermann Multigara Department vince per la costruzione di altissimo livello, l'estremizzazione dei dettagli e per l'integrazione completa di sci, piastra e attacco, che garantiscono precisione, reattività e prestazioni da gara per sciatori esperti e puristi della pista.

Motivazioni del brand

"È un modello completamente nuovo dedicato alla pista, il nuovo fiore all'occhiello della gamma Multi-family, grazie a una costruzione "da World Cup"; fin dall'aspetto grafico richiama questo spirito race. La nuova costruzione Energy 2 Ti DC Dept. ha due strati di titanio di spessore variabile che racchiudono uno strato di elastomero Pulse Core ammortizzante tra due anime in legno, per una potenza e una risposta senza pari. I fianchetti in fenolo aumentano il trasferimento di energia, la soletta da gara riduce la resistenza, il tutto per poter spingere di più con meno sforzo. E con una piastra Marker Piston Plate sotto il piede, lo sci garantisce presa di spigolo, rebound e controllo"



Vito Alberto Amendolara, brand manager Nordica

SPECIALE PROWINTER AWARD

2. SCARPONE DA SCI ALPINO – TOP PERFORMANCE

Scarponi ad alte prestazioni destinati a sciatori esperti ed esigenti, progettati per offrire precisione, reattività e comfort in azioni tecniche di alto livello. Questa categoria include modelli di alta gamma pensati per un uso su pista (race carve, piste performance) per livelli avanzati o per professionisti e tecnici del settore.

SALOMON – S/PRO ALPHA C 130

Motivazioni della giuria

Il Salomon S/Pro Alpha C 130 vince per l'ottimizzazione del sistema di chiusura BOA e per il nuovo collegamento Power Link tra gambaleto e scafo, che garantiscono maggiore precisione, stabilità e supporto nella sciata.

Motivazioni del brand

"Il prodotto che ha preso l'Award è lo scarpone Alpha, che si inserisce nella nostra famiglia S/PRO. È uno scarpone nella sua accezione 'disruptive' perché cambia completamente il modo di concepirne le leve. Abbiamo adottato una nuova concezione di gambetto che lavora insieme allo scafo, cambiando così le allacciature, permettendo di liberare la zona del malleolo. La ricerca e sviluppo in Salomon è sempre stata un must, e quello che non è mai mancato in azienda è la voglia di innovare mettendo in gioco conoscenza, eredità e studi scientifici per osare qualcosa di nuovo ogni volta"



Fabio Furlanis, market manager per Salomon



3. SCI DA SCI ALPINO – ALLMOUNTAIN

Sistema sci + attacco versatile, pensato per affrontare l'intera montagna, con prestazioni prioritarie su pista e predisposizione per fuoripista leggero. Attrezzi caratterizzati da geometrie intermedie e larghezze al centro tra i 78 e i 95 mm (con tolleranza +/- 1 mm).

VÖKL – PEREGRINE 82

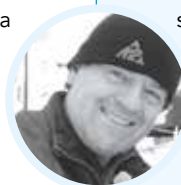
Motivazioni della giuria

Il Vökl Peregrine 82 vince per la tecnologia costruttiva dedicata all'Allmountain, con soluzioni tecniche e materiali dedicati, e per la capacità di adattarsi in modo continuo alle condizioni variabili della neve, garantendo controllo e prestazioni elevate sia in pista sia fuori pista.

Motivazioni del brand

"Nella categoria Allmountain, Vökl cercava delle tecnologie evolutive. Il Peregrine 82 presenta una piastra integrata nello sci, fatta con la fresa millimetrica su cui si appoggia l'attacco Lowride, progettato per mantenere un contatto costante con la neve, migliorando la precisione nelle traiettorie e la risposta allo spigolo. Questa soluzione contribuisce a contenere il peso complessivo, garantendo una sciata più dinamica senza rinunciare alla stabilità sulle piste. Si tratta di una costruzione innovativa che abbiamo da diversi anni, ma ha fatto la differenza perché è una lavorazione a livello tecnologico"

Alessandro Costa, responsabile commerciale Italia Elevate Outdoor Collective



4. SCARPONE DA SCI ALPINO – MID PERFORMANCE

Scarponi versatili progettati per accompagnare lo sciatore in tutte le azioni desiderate, con prestazioni bilanciate tra pista battuta, pista irregolare e fuoripista leggero. Pensati per un pubblico intermedio-avanzato, offrono comfort, precisione e adattabilità, grazie a scafo e costruzione in grado di gestire diverse condizioni di neve, mantenendo buona trasmissione degli impulsi, facilità di calzatura e camminabilità.

ATOMIC – NEXUS 120

Motivazioni della giuria

L'Atomic Nexus 120 è stato selezionato come vincitore per la nuova costruzione che facilita calzatura e scalzata e per l'integrazione del sistema BOA sullo scafo, offrendo comfort immediato e prestazioni equilibrate a un'utenza ampia.

Motivazioni del brand

"Lo scarpone che ha vinto è il Nexus 130, che presenta scafo e gambetto overlap con una calzatura centrale. Ha vinto il premio perché garantisce una facilità di calzatura senza compromettere la performance. Ha un flex che va da 130 fino all'80 nella versione 'rental', sia per uomo che per donna. Si tratta di uno scarpone mid performance perfetto per un piede standard, termoformabile e dunque 100% customizzabile"

Oscar Canclini, sales manager di Atomic



5. SPECIAL PRIZE 2026: SCI DI FONDO

Per l'edizione 2026, il riconoscimento è andato al mondo dello sci di fondo in tutte le sue componenti. Il premio è stato assegnato a un prodotto per la disciplina, senza limitazioni di tipologia: sci (classico o skating), scarponi, attacchi, bastoni, accessori, abbigliamento, scioline. La giuria ha valutato trasversalmente il valore del singolo prodotto in termini di innovazione, tecnologia, funzionalità e rilevanza per l'utilizzatore finale, privilegiando quelle soluzioni che rappresentano un effettivo avanzamento per la pratica dello sci di fondo, sia amatoriale sia evoluta.

MADSHUS – REDLINE SKATE SKI, SKATE X ATTACCO E SCARPA

Motivazioni della giuria

Il sistema Madshus Skate X vince per aver ridefinito la connessione tra scarpa e sci, con un nuovo punto di aggancio che migliora trasferimento di potenza, stabilità laterale ed efficienza nello skating.

Motivazioni del brand

"Questo sistema creato dall'azienda Madshus insieme agli SkateX di Rottefella permette di creare un attacco 'simil bicicletta' che si blocca e permette una tenuta laterale maggiore del 40% rispetto a un modello base della disciplina skating. In questo modo, il punto di connessione sotto il piede garantisce una falcata più potente e stabile. Innovazione importante per un settore, quello del fondo, dove non arrivano spesso le novità"

Alessandro Costa, responsabile commerciale Italia Elevate Outdoor Collective





POOL SCI ITALIA: IL FUTURO INIZIA A CAREZZA

Il 12 e 13 gennaio 2026, la località altoatesina ha ospitato il Prove Libere Retail, l'appuntamento b2b pensato per scoprire in anteprima le novità degli attrezzi. L'evento si è svolto all'interno dei Prowinter Test Days powered by ITASnow, rafforzando il legame tra fiera e test

di Matilde Marelli

Carezza si conferma un punto di riferimento per il futuro del mercato dello sci alpino, ospitando il primo evento europeo della stagione dedicato al test anticipato dei materiali da sci per l'inverno 26/27. L'iniziativa promossa da Pool Sci Italia è stata inserita per il terzo anno consecutivo nel calendario ufficiale di Prowinter e si è consolidata come uno dei momenti più attesi dell'intera manifestazione. Non un semplice evento dimostrativo, bensì una reale opportunità di confronto tra industria, distribuzione, retail e noleggio del comparto neve, in un contesto altamente qualificato e professionale.

La formula integrata a 360°, che unisce fiera e pista, ha permesso agli operatori del settore di passare dall'esibizione statica dei prodotti negli spazi di Fiera Bolzano al test reale degli stessi sulla neve. Un approccio che ha combinato visibilità, valutazione e riscontro diretto, offrendo un servizio completo e di grande valore per la filiera. Questa sinergia ha dato pieno riconoscimento all'impegno delle aziende consorziate del Pool Sci Italia che, anno dopo anno, investono in ricerca, sviluppo e innovazione tecnologica, con l'obiettivo di migliorare costantemente le proprie collezioni e rispondere in modo sempre più puntuale alle esigenze degli sciatori, sia in termini di performance sia di sicurezza e qualità dell'esperienza.

Le sessioni di test del Prove Libere Retail si sono svolte sulle nevi di Carezza Ski, lungo la pista Prà di Tori, scelta per le sue caratteristiche tecniche e per la facilità di accesso, a circa 40 minuti da Bolzano. Un contesto ideale per valutare performance, stabilità e reattività dei materiali in condizioni reali di utilizzo, elementi determinanti nelle decisioni di acquisto di negozianti e noleggiatori. Nel corso delle due giornate, oltre 250 professionisti del settore hanno partecipato alle sessioni di test, provando in anteprima i modelli e le tecnologie che caratterizzeranno la prossima stagione invernale. Protagonisti i brand di Pool Sci Italia, fornitori ufficiali delle squadre nazionali: Atomic, Blizzard, Dynastar, Fischer, Head, Nordica, Rossignol, Salomon e Völkl hanno messo a disposizione le loro principali novità del segmento sci da pista, confermando il forte orientamento verso l'innovazione e la ricerca delle massime prestazioni.

Prove Libere Retail ha così trasformato Carezza in un vero e proprio laboratorio a cielo aperto per il mercato italiano dello sci alpino, favorendo il confronto diretto tra operatori e con i prodotti in un periodo cruciale per la pianificazione commerciale della stagione successiva. Un evento che rafforza ulteriormente il ruolo di Prowinter come piattaforma di riferimento per il comparto e ne spiega la crescita costante in termini di partecipazione, autorevolezza e rilevanza strategica.

"Il Prove Libere Retail by Pool Sci Italia è oggi uno degli appuntamenti più rilevanti per la filiera commerciale dello sci alpino. Si tratta del primo Ski Test b2b europeo con le novità della prossima stagione ed è l'unico evento che integra attività fieristiche e test sul campo, grazie alla stretta sinergia con Prowinter. Giunta alla sua terza edizione, l'iniziativa ha registrato una crescita costante in termini di partecipazione e rilevanza strategica. Risultato pienamente coerente con la mission del Pool Sci Italia, orientata a promuovere la cultura industriale e l'innovazione nel mondo dello sci alpino, favorendo al contempo la professionalizzazione della filiera e un dialogo costante tra brand, rental e retailer"

Alessio Meda, presidente del Pool Sci Italia



Con Prove Libere Retail, il Pool Sci Italia ribadisce il proprio impegno nel supportare la filiera b2b del mercato sci, creando occasioni concrete di test, di confronto e di aggiornamento professionale. Il consorzio consolida così il proprio ruolo di interlocutore strategico tra industria, distribuzione e territorio, confermando l'evento di Carezza uno snodo centrale per osservare da vicino l'evoluzione dello sci alpino e del suo mercato.



I BRAND CONSORZIATI NEL POOL SCI ITALIA

SCI

Atomic, Blizzard, Dynastar, Fischer, Head, Nordica, Rossignol, Salomon, Völkl

SCARPONI

Atomic, Dalbello, Fischer, Head, Lange, Nordica, Rossignol, Salomon, Tecnica

ATTACCHI

Atomic, Fischer, Head, Look, Marker, Salomon

BASTONCINI

Rossignol, Gabel, Leki, Komperdell, Vola

CASCHI

Atomic, Bollé, Briko, Dainese, Head, Oakley, Rossignol, Salomon, Smith, Uvex

MASCHERE

Atomic, Bollé, Briko, Dainese, Head, Oakley, Rossignol, Salomon, Smith, Uvex

GUANTI

Dainese, Energiapura, Leki, Level, Reusch, Ziener

PROTEZIONI

Dainese, Energiapura, Gabel, Leki

INFO: poolsciitalia.com

► AMBIT GOGGLE



AMPLIFY YOUR VISION

La visione perfetta attraverso una lente nasce dall'integrazione armoniosa dei dettagli. Le lenti Amplifier di SCOTT filtrano ciò che l'occhio percepisce, migliorando contrasto e chiarezza e amplificando la visione, per garantire prestazioni eccellenti su qualsiasi terreno.





Da sinistra, Dan Yates, EOCA e Fredrik Ekstrom, Above the Clouds Communication

RIPENSARE LA MONTAGNA

La prima edizione italiana dello Ski Industry Climate Summit a Bolzano ha acceso il confronto sul futuro responsabile degli sport invernali, mettendo attorno allo stesso tavolo i principali attori del settore con un obiettivo condiviso: preservarne valore e attrattiva intervenendo sull'intero sistema

—di Sara Canali e Davide L. Bertagna —foto Fiera Bolzano - Marco Parisi

Per la prima volta, lo Ski Industry Climate Summit, promosso da Atomic, Protect Our Winters e dal Winter Sports Sustainability Network, è sbarcato in Italia in coda alla fiera di Prowinter a Bolzano, con l'obiettivo di riunire alcune delle voci più autorevoli del settore. Arrivato alla sua terza edizione, il summit ha segnato un salto di qualità evidente, sia per ampiezza sia per profondità dei temi affrontati, oltre che per il coinvolgimento trasversale dell'intero ecosistema degli sport invernali, non più limitato alla sola industry.

IL "NOSTRO" SUMMIT

La nostra redazione ha preso parte all'evento il 14 e 15 gennaio, e ciò che ci è apparso subito evidente è stato l'elevato livello dei contenuti proposti. Dal punto di vista media, eravamo presenti noi e *Suston Magazine*, confermando l'interesse crescente del settore sul tema della sostenibilità. L'evento era chiaramente pensato per aziende e CSR manager, che hanno avuto l'opportunità di tornare "a casa" con nuove conoscenze sui più recenti progressi dell'industry e sugli aggiornamenti relativi agli sport invernali. Un aspetto particolarmente positivo da segnalare è stata la facilità con cui è stato possibile entrare in contatto con figure chiave dell'intero comparto sci e outdoor, favorita da ampie e ben strutturate aree di networking. Il Summit non è stata un'occasione per celebrare i brand, ma un momento per mettere attorno allo stesso tavolo aziende, manager e decision maker chiamati a immaginare il futuro della montagna in chiave sostenibile. L'evento si è rivolto a chi oggi deve tenere insieme performance economica, innovazione e responsabilità ambientale, e ha offerto due giornate fitte d'interventi, dati e case study sulle sfide del settore sci e outdoor.

LA DUE GIORNI

L'ingresso all'interno del palinsesto di nuovi stakeholder, tra cui federazioni e comprensori sciistici, ha reso il programma particolarmente denso e ricco. Rappresentanti di brand, istituti di ricerca, ONG e fornitori di servizi hanno condiviso analisi e prospettive su legislazione, dinamiche di mercato, modelli di economia circolare, decarbonizzazione e advocacy. Dopo aver concentrato le prime due edizioni soprattutto sui brand dell'attrezzatura e sulle rispettive filiere produttive, quest'anno il Summit ha ampliato lo sguardo, includendo tutte le realtà che gravitano attorno ai wintersport. La consapevolezza dell'urgenza dell'azione climatica ha spinto gli organizzatori ad aprire il dialogo, costruendo una coalizione più ampia con un obiettivo condiviso: preservare il valore e l'attrattiva degli sport invernali intervenendo sull'intero sistema che li sostiene.

PRIMA GIORNATA: VISIONE STRATEGICA E ANALISI DI SETTORE

La prima giornata ha approfondito impatti economici, aggiornamenti normativi e trasformazioni del mercato. Brand come Decathlon hanno condiviso una visione di lungo periodo sugli sport invernali, mentre federazioni come l'International Biathlon Union hanno illustrato le proprie strategie di transizione climatica.



Uno dei temi ricorrenti della prima giornata, e di grande interesse a nostro avviso, è stato quello delle destinazioni. Le considerazioni di Christian Wörster (Bergbahn AG Kitzbühel) e Frédéric Marion (Compagnie des Alpes – Grand Massif) hanno mostrato come l'attrattività delle località passi oggi non solo dall'offerta sciistica, ma anche dalla capacità di ridurre l'impatto ambientale complessivo, a partire dalla mobilità e dall'accessibilità. Questo cambio di prospettiva riflette la fase di trasformazione che il settore sta attraversando.

SECONDA GIORNATA: IMPLEMENTAZIONE E INNOVAZIONE

Il secondo giorno si è concentrato su modelli di business circolari, ciclo di vita dei prodotti, Digital Product Passport e tecnologie di riciclo, mostrando come la sostenibilità possa tradursi in soluzioni operative. I workshop hanno coinvolto i partecipanti su gare, eventi, scambio standardizzato dei dati e strumenti ESG, restituendo l'immagine di una collaborazione già in movimento, dalla ricerca sui materiali alle alleanze cross-industry.

COLLABORAZIONE E VISIONE DI LUNGO PERIODO

L'aspetto più significativo dell'intero Summit, secondo la nostra redazione, è stata la percezione di uno sforzo comune che va oltre i singoli brand, in particolare nella proposta di modelli di business circolari. L'esempio più concreto è stato l'intervento di Fern Snowden di Decathlon, che ha ipotizzato il futuro della montagna fino al 2050. In questo senso la presenza non solo di marchi, ma anche di federazioni e associazioni, ha ulteriormente rafforzato il valore del Summit. Con un mix di sessioni plenarie, workshop e dialogo tra attori diversi, l'edizione 2026 ha confermato quanto lo Ski Industry Climate Summit sia evoluto: da iniziativa promossa dai brand a piattaforma benchmark per la sostenibilità degli sport invernali. Un appuntamento oggi imprescindibile, capace di favorire relazioni autentiche, scambi concreti e una visione condivisa per una montagna vivibile, sostenibile e desiderabile anche nei prossimi decenni.



CMP

it's me



ORIGINI ED EVOLUZIONI DEL SALON

Si chiude in uno spirito di grande soddisfazione l'edizione 2026 di Sport Achat Hiver, la fiera francese dell'outdoor e degli sport invernali, che guarda già a un futuro internazionale e di collaborazione

dalla nostra inviata Sara Canali

Dalla prima edizione nell'estate del 2002, al salone capace di ospitare fino a 500 marchi, Sport Achat Hiver, la fiera francese dedicata agli sport outdoor e invernali, continua a evolversi senza perdere la sua identità commerciale. Ne abbiamo parlato con Mathieu Kurtz, direttore generale di SportAir, l'agenzia che fin dal suo debutto organizza la fiera di Grenoble.

Sport Achat esiste da più di 20 anni. Da dove è iniziato tutto?

La prima edizione si è svolta nell'estate del 2002 a Chambéry, una piccola città vicino a Grenoble. Dall'inverno successivo ci siamo spostati a Lione, a Eurexpo, dove siamo rimasti fino al 2022 prima di arrivare a Grenoble. SportAir nasce come agenzia di distribuzione e, fino al 1998-99, eravamo distributori di Burton Snowboards. Quando Burton ha cambiato strategia, abbiamo iniziato a organizzare eventi qualitativi per i negozianti: test sulla neve, showroom e altre iniziative. All'epoca esisteva già un salone a Grenoble, ma si teneva a marzo, quando molti ordini erano già stati fatti. Espositori e dettaglianti non erano soddisfatti. C'era un bisogno reale di un evento più allineato ai calendari di acquisto. Ed è da lì che siamo partiti.

Cosa è cambiato in questi anni e cosa invece è rimasto uguale?

Abbiamo cambiato le nostre date per adattarci al mercato che cambia, ma il nostro dna è rimasto lo stesso, ovvero offrire una fiera che dia la possibilità non solo di esporre, ma anche di fare ordini. Sicuramente ciò che è cambiato maggiormente sono la complessità del mercato e le catene di approvvigionamento.



Mathieu Kurtz

Negli ultimi anni state puntando molto sull'estero. Come sta andando?

Molto bene. L'anno scorso abbiamo iniziato un lavoro mirato e abbiamo quadruplicato la presenza di dettaglianti stranieri. Oggi rappresentano tra il 10% e il 15% dei visitatori. Abbiamo lavorato molto in Italia, Spagna, Svizzera e Andorra. Stiamo anche chiedendo ai brand di organizzarsi meglio per accogliere i buyer esteri, con agenti o referenti che parlino la loro lingua. Alcuni marchi hanno già portato rappresentanti spagnoli o svizzeri in fiera e questo è un passo importante.

Tirando un po' le somme, com'è andata questa edizione?

Siamo soddisfatti. Il lunedì ha registrato numeri simili all'anno scorso, mentre martedì è cresciuto. Il mercoledì è sempre più tranquillo, ma stiamo introducendo incentivi per distribuire meglio le presenze. I brand hanno lavorato bene e questo è il segnale più importante: se si fanno ordini, il salone funziona.

Che novità ci dobbiamo aspettare per le edizioni future?

Puntiamo ad aprirci sempre più a un mercato internazionale, in questo senso stiamo dialogando con il salone di Bolzano per lavorare in modo complementare su aree geografiche diverse. L'idea non è sovrapporsi, ma creare un ecosistema più forte per brand e retailer. Inoltre, come SportAir, vogliamo offrire sempre più servizi ai negozianti. A partire da quest'anno lanceremo "ASAP - As Soon As Possible", un evento a fine novembre in un hotel ad Annecy. Sarà una serata showroom dedicata all'outerwear, con networking e una visione anticipata delle collezioni.



Lorena Rondi

Per Sport Achat lavorano circa 15 persone di SportAir, a cui si aggiunge un team che segue le attività durante l'anno. Se il salone di Grenoble è l'evento principale dell'agenzia, vengono organizzati anche test b2b, festival e altri eventi legati all'outdoor che rendono la realtà francese una connessione costante tra mondo outdoor e brand. Con Lorena Rondi, responsabile marketing & comunicazione, e Yasmina Hachemi, responsabile sviluppo business europeo di SportAir abbiamo indagato come si comunica e stringono relazioni online e offline. "La sfida principale di Sport Achat Hiver in questi ultimi anni in cui ci stiamo aprendo all'internazionale è quella di non perdere la sua identità e, insieme, aprire le porte", dice Lorena. "I nostri dettaglianti francesi devono continuare a sentirsi a casa, mentre quelli stranieri devono percepire che questo salone è anche per loro. Abbiamo tradotto sito e materiali, adattato la segnaletica, rivisto i contenuti digitali. Ma soprattutto abbiamo adattato il tono: non puoi parlare

LA COMUNICAZIONE ONLINE E OFFLINE



Yasmina Hachemi

allo stesso modo a chi frequenta il salone da 15 anni e a chi non è mai stato qui. Per questo lavoriamo con persone che conoscono bene i vari mercati. Anche in Europa le differenze culturali nel modo di fare business sono forti". E per fare ciò, è necessario costruire rapporti diretti non solo con le aziende, ma anche con i retailer nazionali e internazionali. "Sono stata personalmente in Valle d'Aosta e Piemonte, a Torino, Cervinia e Sestriere: l'accoglienza è stata eccellente. I retailer hanno apprezzato molto la prossimità geografica del salone e una logistica più semplice rispetto ad altri eventi europei, che per loro erano diventati troppo complessi da raggiungere e gestire", racconta Yasmina. "Li accompagno personalmente in questo percorso: conoscere i negozi, i buyer e le loro realtà è fondamentale. Questo rapporto diretto crea fiducia, ed è uno dei motivi per cui stiamo crescendo così tanto fuori dalla Francia. Voglio davvero ringraziare tutti i professionisti italiani che ci hanno accolto con grande disponibilità".



FROM

BURTON

TO THE

WORLD





INVERNO A 360 GRADI

Esiste un luogo immerso nelle Dolomiti di Brenta che parla un linguaggio inclusivo. Paganella, in Trentino, è una destinazione accessibile e trasversale, pensata per chiunque: grandi e piccoli, esperti e principianti

—dalla nostra inviata Sara Fumagallo —foto: Jo Sirigu

“Siamo felici di invitarvi a The Winter Games, una nuova experience tra le montagne della Paganella, in Trentino”. È da qui che prende forma il racconto di una tre giorni intensa, dal 20 al 22 gennaio 2026, costruita attorno alle attività outdoor ma pensata soprattutto come occasione di scoperta di un territorio che nel suo piccolo racchiude la sorprendente natura del Trentino. Restituendo l'immagine di un Altopiano che non è solo destinazione invernale, ma un sistema vivo, accessibile e contemporaneo, capace di intercettare pubblici diversi.

La stagione invernale 2025-2026 si annuncia infatti ricca di appuntamenti ed esperienze che affiancano alle attività sportive format culturali, iniziative dedicate all'inclusività e nuovi progetti di branding territoriale. Tra gli eventi più attesi spicca il Paganella Family Festival, in programma dall'8 al 15 marzo 2026: una settimana dedicata alle famiglie, tra open day dei parchi gioco, trenini panoramici, laboratori creativi, spettacoli e attività nella natura. Accanto a questo, le esperienze firmate Visit Paganella invitano a vivere la montagna da prospettive inedite, dall'alba in quota al Paganella Sunset, l'après-ski a 2.125 metri, fino alla possibilità di diventare “Gattista per una notte”.

L'inverno in Paganella è quindi sinonimo di esperienze outdoor accessibili a tutti. Passeggiate panoramiche, ciaspolate guidate, slittino sull'altopiano del Pradel, pattinaggio su ghiaccio - dalla pista coperta di Andalo Life a quella all'aperto di Molveno - e molte altre attività completano un'offerta che consente di vivere la montagna anche senza sci ai piedi. Molte di queste esperienze abbiamo avuto l'occasione di viverle in prima persona con i “The Winter Games”, testando alcuni prodotti tecnici come l'anorak e il pantalone da sci della linea Coreshot di Columbia, con tecnologia Omni-Tech impermeabile e traspirante, pensata per garantire comfort e alte prestazioni. Infine, il casco Avera con tecnologia Integrated MIPS e la maschera Ella con lenti cilindriche VIVID con ottica ZEISS, entrambi firmati Giro, e gli scarponi da neve targati Sorel.

THE WINTER GAMES

Il viaggio inizia subito in quota, con una ciaspolata al tramonto accompagnati da guide esperte, insieme a Francesca Clementel, responsabile marketing di Visit Paganella. Il sole è ancora alto quando muoviamo i primi passi, con le Dolomiti che dominano lo sfondo poi, lentamente, la luce cambia. Il cielo si tinge di sfumature sempre più morbide, il sole lascia spazio a una luna sottile e alle prime stelle e delle montagne resta solo il profilo. Dopo circa due ore di cammino immersi nella natura, raggiungiamo il rifugio per un aperitivo attorno al fuoco, accompagnato da musica dal vivo, che chiude la giornata con un senso di convivialità autentica. La sera prosegue al Family Chalet Dosson, oggi anche Casa Norvegia: il nuovo spazio dedicato agli Attacking Vikings, la nazionale norvegese di sci alpino che dal 2011 sceglie Paganella come base di allenamento. Non si tratta solo di un omaggio sportivo, ma di un progetto di branding territoriale intelligente, capace di intrecciare sport di alto livello, cultura gastronomica e relazione con il pubblico. Un luogo di incontro e contaminazione che, nell'anno delle Olimpiadi Milano-Cortina 2026, assume un valore ancora più strategico.

Il giorno successivo entra nel vivo dell'esperienza invernale. Quindi, colazione veloce in hotel e poi via con le lezioni di sci al campo scuola Eskimo o discese in autonomia per i più esperti. La mattinata scorre rapida tra le piste, fino al pranzo rigenerante allo Chalet Forst, prima di cambiare completamente scenario. Nel pomeriggio ci spostiamo sulle rive del Lago di Molveno, incorniciato dalle Dolomiti, per una sessione di pattinaggio su ghiaccio. Uno di quei luoghi che, anche da soli, valgono il viaggio.

L'ultimo giorno è dedicato al divertimento più puro. Protagonista lo slittino sulla pista Rolly Marchi di Fai della Paganella, per un finale leggero che al tempo stesso ha sintetizzato l'essenza dell'intera esperienza, riportando al centro il piacere semplice di vivere la montagna.

ABOUT PAGANELLA

Bastano pochi minuti dall'uscita dell'autostrada per ritrovarsi immersi in un paesaggio di rara bellezza, dove le cime si specchiano nelle acque limpide dei laghi di Molveno e Nembia e lo sguardo spazia dalla montagna alla Piana Rotaliana, tra vigneti e meleti. Paganella è un territorio che alterna borghi storici a luoghi dedicati al benessere e alla natura, come il Parco del Respiro e l'area faunistica del Parco Naturale Adamello Brenta. Con oltre 400 chilometri di percorsi bike, una fitta rete di sentieri per il trekking, parchi gioco, rifugi, piste da sci soleggiate e una biodiversità straordinaria, Paganella si conferma una destinazione da vivere tutto l'anno. A guidarne lo sviluppo è Visit Paganella, prima azienda turistica in Italia - e tra le prime in Europa - a diventare Società Benefit, promotrice di un modello di turismo attento alla sostenibilità e alla comunità locale.



INFO: visitpaganella.it



RC4 **NOIZE**

TUNE YOUR TURN



SKIING IS NOT A LIFESTYLE. IT'S LIFE.
FISCHERSPORTS.COM



TUTTO IL MONDO DELLO SNOWBOARD

MINI Mountain Mash è un evento che riesce a raccogliere, coinvolgere e unire tutta la community a Madonna di Campiglio. Atleti, agonisti, appassionati, curiosi e beginner: ce n'è per tutti, grazie anche allo staff di B-Factory

[_dal nostro inviato Gabriele Vazzola](#)

La nona edizione di MINI Mountain Mash si è svolta da giovedì 22 a domenica 25 gennaio a Madonna di Campiglio (TN). Prosegue il sodalizio tra l'evento promosso da B-Factory, distributore di Burton Snowboard per l'Italia, e il noto resort sulle Dolomiti del Brenta. Come ogni anno, l'evento cresce sia in attenzione da parte di un pubblico sempre più appassionato, sia dal lato organizzativo. Basti pensare che da quest'anno la competizione più importante a corollario, ovvero la gara di slopestyle, fa parte della Coppa Europa. Ciò significa un numero sempre maggiore di atleti di altissimo livello e spettacolo assicurato. B-Factory è un punto di riferimento nello snowboard e nel mondo outdoor, grazie alla distribuzione di brand leader nel settore, e il suo ceo Pietro Colturi è una delle figure più rappresentative dello snowboard in Italia, prima come atleta (campione del mondo nel 1990) e poi come imprenditore. Le sue parole possono solo in parte spiegare cosa sta dietro all'organizzazione di un evento di questo tipo: "Arrivare alla nona edizione del Mountain Mash e chiuderla con questo livello qualitativo è la dimostrazione concreta di quanto commitment,

passione e spirito di squadra possano fare la differenza. Un evento di questo tipo costringe il team B-Factory a cambiare radicalmente il proprio dna e la propria quotidianità, ad adattarsi e affrontare difficoltà reali senza mai perdere energia ed entusiasmo. È proprio in questi momenti che emerge la forza di un gruppo profondamente unito, che riesce sempre a portare a casa il risultato con il sorriso stampato in faccia".

L'edizione di quest'anno si è aperta con i dubbi relativi al meteo non troppo clemente e alla neve, non troppo presente. Il grande comprensorio sciistico trentino non è stato coinvolto dalle grandi nevicate, che invece sono cadute nelle Alpi occidentali. Finalmente anche la tanto attesa neve è arrivata, e senza compromettere lo svolgimento delle gare previste: lo spettacolare slopestyle, e l'avvincente Jake's Memorial Banked Slalom, la più attesa tra le gare riservate agli amatori. Alla fine la neve è arrivata, come anche il sole (a sprazzi) nelle giornate di sabato e domenica e la scarsa visibilità ha disturbato solo in parte la finale maschile dello slopestyle, che si è comunque svolta senza troppi intoppi e ha visto primeggiare il cileno Alvaro Yanez. La gara femminile, svoltasi il giorno prima, è invece stata dominata dalla nostra Alessia Vergani, a testimonianza della crescita della disciplina in Italia. Seppur spesso lontano dai riflettori, il movimento dello snowboard negli anni ha saputo mantenere slancio, unità e coerenza. Questo anche, e soprattutto, grazie ad aziende che non hanno mai smesso di credere in questo sport e investire sul suo presente e futuro, come B-Factory, a una community unita e coinvolgente di cui i primi ambassador sono gli stessi rider, ed eventi come MINI Mountain Mash. Quest'ultimo si conferma anche per il 2026 un punto di riferimento per la cultura dello snowboard in Italia. La manifestazione è infatti stata capace di crescere, anno dopo anno, grazie a un solido gruppo fatto di appassionati, amici e professionisti del settore; un progetto che va oltre le condizioni meteo e il singolo programma, mettendo al centro le persone e la condivisione, perché fondato su relazioni, passione e valori condivisi.

A chiudere l'evento è stato il Jake's Memorial Banked Slalom, una gara capace di unire in una competizione, alla ricerca dello spirito più autentico dello snowboard, i rider più esperti e gli appassionati. Il miglior tempo l'hanno strappato Jamie Lee Castello nell'overall uomini e Aurora Marchelli tra le donne. A dare ancora maggior valore a questa gara, anche la partecipazione degli atleti della nazionale paralimpica, con il successo di Jacopo Luchini, giunto nono assoluto. Accanto alle competizioni, il Women Camp ha continuato a rappresentare uno dei pilastri del progetto, coinvolgendo 70 ragazze in un'esperienza che unisce snowboard, formazione e condivisione. Un'iniziativa che rafforza l'identità del MINI Mountain Mash come spazio aperto, accessibile e inclusivo.

LE PARTNERSHIP DI MINI MOUNTAIN MASH

MINI, Samsung, Mak Wheels, Beta, Corona, Snowit, Burton Milano, Burton e Anon, Funivie di Madonna di Campiglio, Osprey, Ursus Snowpark, Rifugio Stoppani, Residence Ambiez, Hotel Fortini, Lab Après-Ski e Ski Area Campiglio.



PEOPLE OF MINI MOUNTAIN MASH

Come ha affermato anche il ceo di B-Factory Pietro Colturi: "La forza propulsiva che da nove anni spinge MINI Mountain Mash, sta proprio in un gruppo appassionato di persone che lavorano unite per la realizzazione dell'evento". Per questo abbiamo voluto intervistare chi ha lavorato lontano dalla ribalta delle gare o dal prestigio delle premiazioni, contribuendo in maniera fondamentale alla riuscita dell'evento, grazie a competenza, professionalità e conoscenza del settore. Parliamo di Katia Saorin, maestra di snowboard del team didattico del Women Camp fin dalle prime edizioni. L'abbiamo incontrata all'opera sulle piste insieme alle sue ragazze durante una bella nevicata. Al booth di Burton dedicato ai test dei materiali, ha risposto alle nostre domande anche Hariel Landriscina di Burton Milano, per portarci il suo punto di vista tecnico sullo Step On test ride tour.



>> L'INTERVISTA

**KATIA SAORIN,
MAESTRA DI SNOWBOARD AL BURTON WOMEN CAMP**

Parlaci del Burton Women Camp. A chi è rivolto?

È un progetto attivo nel contesto del MINI Mountain Mash a Madonna di Campiglio. Oggi sono qui con sei ragazze, parte delle 70 presenti al Women Camp 2026. Questo è un lavoro che porto avanti con Burton dal 2018 e la nostra è una community che cresce. Sono sempre di più le rider che vogliono imparare e migliorarsi con noi e riconfermano la loro presenza di anno in anno. È un'opportunità per tutte, dalle beginner fino a quelle che intendono affinare la propria tecnica nel freestyle. Lo Women Camp è aperto a tutti i livelli. Da zero al park. Ci sono 10 maestri a disposizione e diamo la possibilità a tutte di capire cosa è lo snowboard e di mettersi alla prova nelle varie situazioni che la montagna propone. Quest'anno il livello medio è altissimo, 30 ragazze sono tra il terzo e il quarto livello; quindi pista, trick e snowpark. Le altre si stanno avvicinando imparando i primi rudimenti e a fare le curve.

Quali consigli ti senti di dare alle ragazze che vogliono iniziare con lo snowboard?

Il consiglio che posso dare è piuttosto banale, ed è quello di prendere fin da subito un maestro. È l'unico vero modo per iniziare con il piede giusto e in sicurezza, perché si ricevono indicazioni che facilitano l'apprendimento e lo velocizzano. Nello snowboard, dove all'inizio qualche difficoltà c'è sempre, è importante progredire fin dalle prime discese. Ci si risparmia così anche qualche botta in più, che spesso può essere fonte di frustrazione e far passare la voglia di continuare.

Con quale tavola è meglio iniziare?

Sicuramente con un tipo di tavola che facilita l'apprendimento. Le tavole twin tip



con nose e tail uguali permettono di potersi scoprire meglio e capire qual è il proprio lato predominante. Inoltre consiglio tavole più corte e flessibili, modelli che prediligono la maneggevolezza alla velocità. Tavole rigide e lunghe sono fatte per la stabilità e la tenuta in curva ma sono adatte a chi ha più esperienza e intralciano un processo di apprendimento progressivo.

Quanto tempo serve a un principiante per dire "faccio snowboard" e divertirsi?

Dalla prima volta che ci si attacca la tavola ai boot si fa snowboard. Qualsiasi esperienza motoria si faccia scivolando sulla neve può essere considerata snowboard (o sci). Per iniziare a divertirsi basta solo passare le prime ore dove si devono capire l'equilibrio e i movimenti. Le nuove scuole snowboard portano da subito a iniziare con il freestyle anche ai primi livelli, al contrario di quanto succedeva in precedenza quando si aspettava di poter fare le concatenate condotte. Questo rende tutto più divertente da subito.

In molti lo chiedono: saper sciare aiuta a imparare prima lo snowboard?

A livello di schemi motori non aiuta, i movimenti sono differenti. Un po' come basket e pallavolo, sono due sport affini ma diversi. A livello di abitudine alla sensazione di scivolamento e presa sulla neve invece sì. Conoscere le reazioni dell'attrezzatura in discesa sulla neve può aiutare.

A che età si può iniziare?

Si può imparare a tutte le età, qui al Burton Women Camp abbiamo ragazze dai sette ai 50 anni. È possibile mettere la tavola ai piedi e fare i primi scivolamenti anche per i bambini molto piccoli di cinque o sei anni, prima di quell'età si fa molta fatica a essere indipendente sulla tavola ma si può comunque iniziare, c'è tutto un mondo di didattica a parte per chi ha meno di cinque anni. L'importante è che il genitore approcci in modo corretto il bambino all'insegnamento dello snowboard. Anche in questo caso l'aiuto di un maestro esperto è fondamentale.



>> L'INTERVISTA

**HARIEL LANDRISCINA,
BURTON MILANO**

Cosa è possibile provare nei vostri test?

Durante lo Step On test ride tour, è possibile provare tutta la gamma Burton, ovviamente anche i nostri attacchi rapidi Step On e tutto il sistema collegato, dagli scarponi, fino alle tavole.

Chi è più interessato a testare i vostri prodotti?

Abbiamo avuto molta richiesta da ragazzi, anche principianti, che vogliono capire e avvicinarsi al sistema Step On. Ma non sono gli unici, ci sono anche rider più esperti e persone più grandi che snowboardano da anni. Sono curiosi e vogliono provare il sistema perché è un grande passo in avanti nell'evoluzione dello snowboard. Va a facilitare uno dei punti più critici e noiosi della pratica dello snowboard, ovvero la fase di allaccio per mettere e togliere la tavola dai piedi. Sto vedendo nell'ultimo periodo molte più ragazze, soprattutto giovani, che si stanno avvicinando al mondo dello snowboard. Durante i test siamo a una percentuale intorno al 35% in continua crescita e questo è un fattore importante per tutto il movimento.

Quali sono i vantaggi principali del sistema Step On di Burton?

Il vantaggio più immediato è sicuramente la facilità di ingresso e uscita dei piedi.

Ma vi sono anche delle migliori prestazioni. Si ha un attacco più reattivo, perché lo scarpone si lega direttamente alla tavola senza gli strap che vincolano e, in alcuni casi, possono anche risultare fastidiosi. Non solo, il passaggio dalla lamina front alla lamina back risulta più immediato. Tale caratteristica è stata ulteriormente migliorata con i nuovi attacchi Step On EST, che introducono una base ancora più piatta e ancora più reattiva e sensibile. Ciò aumenta ulteriormente la velocità nel cambio lamina. Step On è una tecnologia che piace molto anche al mondo femminile perché va a facilitare l'aggancio e non ci si deve piegare o sedere nella neve.

Quali tavole sono a disposizione per il test e quali, tra queste, le più richieste?

A disposizione c'è tutta la gamma Burton 2026. Le tavole che ci chiedono di più sono quelle con camber direzionale e un po' più morbide. Parliamo di modelli come la Cartografer e la Counterbalance. Il 90% dei rider che le hanno testate sono rimasti soddisfatti. Sono tavole che, pur essendo molto permissive, versatili e poco stancanti, hanno un buon grip sulla neve e sono adatte anche a chi vuole ridare tutto il giorno senza affaticarsi troppo le gambe, come invece spesso succede con le tavole più rigide. Sono super richieste anche le classiche allmountain come la Process e la nostra iconica Custom. Sono tavole che permettono un utilizzo a 360° in tutte le giornate: dalla neve dura, al powder, fino al park. Vanno bene per saltare, ma hanno anche un buon grip in conduzione.

Quanti test si fanno mediamente a un evento come MINI Mountain Mash?

Molti. Ne facciamo più di 70 al giorno di media con un aumento durante il weekend.



INNOVAZIONE CHE SI TOCCA CON MANO

NexX4 e Level reinventano resistenza e performance nei guanti wintersport grazie a una sinergia che si basa su idee e valori condivisi che guardano al futuro

di Sara Canali

Nella proposta di Level per l'inverno 2026/27 ci sono tre nuovi modelli che segnano l'esordio ufficiale di NexX4 nel segmento wintersport, dopo il successo del Super Pipe GTX presentato lo scorso anno. Si tratta di Race Speed, Worldcup CF e Off Piste N4 Mitt, guanti pensati per sciatori, rider e professionisti che pretendono grip, protezione, leggerezza e durata in ogni condizione. Questi prodotti rappresentano la sinergia tra due realtà che puntano a offrire la massima qualità a chi considera i guanti uno strumento di lavoro e di performance. Abbiamo realizzato un'intervista che nasce proprio dall'incontro tra la visione tecnologica di NexX4 (JV International) e il know-how storico, unito all'esperienza sul campo, di Level, brand di riferimento nei guanti tecnici per gli sport invernali. Parla Matteo Sanavio, head of marketing & product communication per NexX4.

Cos'è NexX4?

È difficile da definire con una sola parola: è un brand, una tecnologia e una soluzione insieme. Le sue radici affondano in materiali polimerici sviluppati per il settore automotive, in particolare per componenti sottoposte a forte abrasione e a elevate sollecitazioni termiche. Intorno al periodo del Covid siamo entrati in contatto diretto con questi polimeri e, grazie al know-how di JV International, ci siamo chiesti: perché non provare ad applicarli in contesti completamente diversi? Da lì è iniziata la sperimentazione.

Qual è la genesi di questa tecnologia?

Il processo è simile a quello delle mescole della gomma: si parte da una materia prima che viene miscelata con ingredienti e catalizzatori diversi, fino a ottenere due componenti liquide, trasparenti, con una viscosità simile all'acqua. Queste vengono colate in uno stampo sotto vuoto, prendendo la forma desiderata. Inizialmente ci siamo concentrati sul suo utilizzo nelle suole.

Come si è passati dall'idea della suola all'applicazione sviluppata con Level?

Il nostro focus è stato fin dall'inizio sugli spessori (leggerezza). NexX4, grazie alla sua natura polimerica termoindurente, ha dimostrato immediatamente di poter realizzare profili più sottili rispetto alla gomma, raggiungendo spessori paragonabili a quelli dei tessuti. Da qui abbiamo compreso di poter guardare oltre il mondo suola, con applicazioni capaci di rispondere alle necessità di Level per un materiale dalle prestazioni superiori in termini di abrasione.

Quanti anni di ricerca e sviluppo ci sono dietro questa tecnologia?

Non la consideriamo una soluzione finale. Anzi, stiamo ancora lavorando per svilupparla ulteriormente, anche grazie agli stimoli di Level. NexX4 non è un singolo prodotto, ma un ombrello tecnologico sotto cui esistono infinite mescole possibili. La R&D è centrale: da una base polimerica sviluppata per applicazioni automotive, noi l'abbiamo evoluta e, in sei-sette anni abbiamo creato numerose soluzioni esclusive sia per suole sia nel settore tessile, ma siamo ancora agli inizi del suo potenziale.

Anche la grafica sembra parte integrante dell'innovazione. Ci racconti come funziona?

La trasparenza del materiale è un enorme valore aggiunto. In origine, nel mondo delle suole, avevamo bisogno di un tessuto di supporto monocoloro (bianco o nero) per mantenere la struttura. Grazie alla creatività di Level, ci siamo chiesti: perché non sfruttare quello che si vede sotto? Da qui si è aperto un mondo di grafiche personalizzabili, senza limiti particolari: qualsiasi stampa in quadricromia è possibile, come su una t-shirt. Le grafiche nascono da Level, mentre il materiale e il processo di stampa sono nostri.



Matteo Sanavio

LAVORO DI SQUADRA

Parla Mauro Compagnoni, co-fondatore di Level insieme a Davide Compagnoni, responsabile della direzione ricerca e sviluppo (R&D) e della selezione dei materiali

Come avete scoperto questa tecnologia e perché vi ha interessato?

È nata quasi per caso. Andrea De Pascale, oggi in JV International, era un ex collega di mia moglie ai tempi di Gore. Continuava a dirmi che questo materiale poteva funzionare nei guanti. All'inizio gli spessori erano troppo alti e rigidi. Tre anni fa è arrivata una versione di NexX4 più sottile e li abbiamo iniziato a testarla seriamente. Una caratteristica fondamentale era che non indurisse con il freddo, nemmeno a -20 °C. Poi sono arrivati i test di abrasione e quelli sulle cuciture, tutti con esito positivo. Nel 2024-25 abbiamo presentato il primo guanto da snowboard con il palmo in NexX4.

Dallo snowboard allo sci, il passo è stato breve...

In vista delle Olimpiadi, anche gli sciatori, soprattutto i giganti, chiedevano maggiore resistenza. Kevlar e pelle non bastavano: dopo poche gare i guanti erano da buttare. Oggi abbiamo atleti che utilizzano lo stesso guanto da sei mesi, con il NexX4 praticamente intatto, mentre la pelle intorno inizia a rovinarsi.

Ci sono aspetti su cui ancora state lavorando per migliorare la performance dei guanti?

Mauro (Level): Sì. NexX4 non è traspirante, quindi va bilanciato con altri materiali come la pelle. Inoltre trasmette un po' più il freddo, ma nello snowboard questo è meno critico. Per l'isolamento utilizziamo, ad esempio, l'aerogel. Dal punto di vista produttivo è anche più complesso da cucire: richiede grande manualità, a differenza di una suola stampata automaticamente.

Matteo (NexX4): Dal nostro lato, ridurre ulteriormente gli spessori è possibile, ma a oggi questa misura rappresenta il limite fisico per mantenere le prestazioni al top. Scendere ulteriormente comporterebbe sacrificare l'uniformità del prodotto, ed è un compromesso che al momento non riteniamo vantaggioso.

Quanto è importante la collaborazione tra ingredient brand e brand finale?

Matteo: È fondamentale. I test di laboratorio non bastano: è il campo a dirci la verità. Level per noi è un partner indispensabile.

Mauro: Allo stesso modo, per noi è essenziale lavorare con chi è disposto a mettersi in discussione e a sviluppare il prodotto insieme. È così che nasce l'innovazione vera.



Mauro Compagnoni



Davide Compagnoni

L'EVOLUZIONE DELLA CALZATA

Con il Dual Dial BOA Fit System, il brand americano porta ancora più in alto la regolazione degli scarponi da sci, alzando la performance e insieme il comfort

Negli ultimi anni, nel mondo dell'attrezzatura da sci alpino si è assistito a una delle evoluzioni tecnologiche più interessanti, ovvero l'integrazione del BOA Fit System negli scarponi da sci. La promessa è quella di un fit preciso, micro-regolabile e scientificamente validato, frutto di anni di ricerca e sviluppo nel Performance Fit Lab dell'azienda che si trova nella sede centrale di Denver, in Colorado. Qui, grazie a un team di progettisti, prototipatori, ingegneri e biomeccanici, BOA sviluppa e sottopone a test tutti i suoi prodotti. Gli studi dimostrano come il sistema BOA sia in grado di ridurre la pressione massima sul dorso del piede fino al 13% rispetto alle chiusure tradizionali, distribuendo la forza in modo più uniforme. Incrementa inoltre il trasferimento di potenza fino al 6% e migliora la stabilità e il controllo nelle fasi di curva fino al 10%.

DUAL DIAL BOA FIT SYSTEM

La grande scommessa di BOA nel mondo dello sci alpino non è stata solo tecnologica, ma anche culturale e collaborativa. Alcuni tra i principali marchi dell'attrezzatura del settore

hanno infatti stretto collaborazioni con BOA per ridisegnare i loro scarponi attorno alle specificità del Fit System e massimizzare l'efficacia delle rotelle. Il risultato è un sistema integrato, testato da atleti di alto livello e pronto a essere adottato anche da sciatori amatoriali. L'evoluzione più recente è l'introduzione del Dual Dial BOA Fit System, che posiziona una rotella sia sullo scafo sia sul gambetto per una configurazione a doppio controllo. Questa permette una regolazione zonale ancora più precisa, migliorando aderenza al polpaccio e stabilità nei cambi di direzione senza penalizzare controllo e forza.

HEAD KALIBER PRO 130 LV GW BOA2

Lo scarpone Kaliber Pro 130 LV GW BOA2 di Head rappresenta la perfetta integrazione della rotella BOA nella costruzione. Con un flex di 130, questo scarpone è pensato per gli sciatori più esigenti che richiedono massimo controllo, precisione e capacità di trasferimento di potenza. L'integrazione del sistema Dual Dial contribuisce a massimizzare l'efficacia del flex elevato, mantenendo un livello di connessione tra piede e scarpone difficile da ottenere con le sole fibbie.

INFO: boafit.com



FW26 COLLECTION

COLMAR



UN AMORE GRANDE COSÌ

È quello per l'agonismo che Rossignol celebra nella linea Hero, ridisegnata per l'inverno 26/27 restando fedele alla sua vocazione racing, ma con un approccio più moderno

L'inverno 26/27 Rossignol lancia un nuovo motto legato alla sua storia di grande successo Hero. "For the love of race" non è solo uno slogan, ma rappresenta l'anima, nonché l'essenza del brand francese che da sempre lega la sua storia all'agonismo e alla velocità sulle piste. Una nuova storia, dunque, per una linea che racchiude il dna di Rossignol e che sarà in vendita a partire dall'autunno 2026. Alcuni modelli di sci sono disponibili in prevendita a partire dal primo febbraio in alcuni store selezionati.

LA LINEA HERO

Completamente ridisegnata e riprogettata, la linea Hero si arricchisce di tecnologie che arrivano direttamente dal mondo delle competizioni e mantengono intatta l'anima aggressiva degli sci, rendendoli però più intuitivi e "leggibili" sotto i piedi. Il risultato è un'esperienza che non sacrifica la precisione, ma la rende più accessibile, lasciando spazio al puro piacere di sciare forte. Il cuore di questa filosofia è la tecnologia Predictive Sidecut, sviluppata partendo dall'idea che, quando si scende a tutta velocità, non c'è tempo per pensare e le curve vanno impostate d'istinto. Grazie a un concept multiraggio, lo sci presenta una sciancratura variabile dalla spatola alla coda, capace di adattarsi alle diverse fasi della curva. L'ingresso è rapido e preciso, la conduzione centrale stabile e potente, l'uscita fluida e accelerata. In pratica, lo sci accompagna il gesto senza richiedere continue correzioni, aumentando controllo e confidenza anche quando il ritmo sale.

Un'altra tecnologia che si inserisce a supporto è la Power Tip, una spatola riprogettata che dialoga direttamente con lo strato in titanale attraverso un sistema di incastro. Il vantaggio è un trasferimento di energia più pulito e continuo, che si traduce in ingressi curva immediati e in una sensazione di solidità costante sull'anteriore. Una soluzione che lavora in sinergia con la collaudata Line Control Technology (LCT), ovvero un rinforzo longitudinale inserito nel nucleo in legno per ridurre la controflessione e canalizzare l'energia nei

cambi di direzione, indipendentemente dal tipo di neve.

Le tecnologie della gamma Hero sono state sviluppate e validate insieme agli atleti Rossignol, protagonisti nella stagione 2024/25 con 17 medaglie e 85 podi in Coppa del Mondo. La famiglia Hero comprende i modelli Athlete, omologati FIS, e i Race Performance, pensati per trasferire il dna racing allo sciatore evoluto: Hero ST TI, LT TI, MT TI C.A.M. e MT CA. Per professionisti, istruttori nazionali e maestri di sci, la proposta si completa con la linea Hero Master, un vero "marchio nel marchio", disponibile nelle versioni Master LT e Master ST.



Massimo Ramella

"Hero è una gamma storica per Rossignol, un nome iconico che torna sul mercato proprio nell'anno in cui l'Italia ospita il più importante evento sportivo e lo fa con uno sci completamente nuovo. Non si tratta di un semplice aggiornamento, ma abbiamo ripensato il prodotto in modo profondo, dalla costruzione alle forme, fino alle tecnologie. Le innovazioni principali sono due. La prima riguarda la spatola ed è la Power Tip, una soluzione che migliora la connessione tra la parte anteriore dello sci e la struttura interna, rendendo l'ingresso curva più immediato e preciso. La seconda è la Predictive Sidecut, che lavora sulla sciancratura con un raggio variabile lungo tutta la lunghezza dello sci. Il risultato è uno sci decisamente più prestazionale rispetto alla precedente generazione, ma allo stesso tempo più facile e intuitivo da sciare. È pensato per sciatori di buon livello, con una tecnica solida, che cercano un attrezzo capace di offrire alte prestazioni senza diventare mai troppo impegnativo",

Massimo Ramella, responsabile prodotto Rossignol, racconta così il ritorno di uno dei nomi più iconici del brand francese.



Master LT

Master ST



NEGOZI DOVE È IN PREVENDITA LA LINEA HERO DAL 1° FEBBRAIO 2026

PIEMONTE E VALLE D'AOSTA - Alta Quota Sport, Cesana Torinese (TO); Grassi Sport, Torino (TO); Rossi di Rossi Francesca & C, Molino Bardonecchia (TO); Technosport, Charvensod (AO); Rossignol Pro-Shop, Formigliana (VC); Rossignol Pro-Shop, Cervinia (AO).

LOMBARDIA - Bettineschi Sport, Colere (BG); Marocco Sport, Barzio (LC); Remo e Lucia Sport, Sarnico (BG); Sport Center, Lonate Pozzolo (VA); Faletti Multistore, Darfo Boario Terme (BS); Top Sport 2, Ispra (VA); Rossini Sport, Verano Brianza (MB); Alpi Sport, Brescia (BS); DF Sport Specialist, Barzanò (LC); MKE Sport, Albese con Cassano (CO); Sporting San Lorenzo, Milano (MI); Maxi Sport, Merate (LC); Sportland, Brescia (BS); Oliver Ski & Sportswear, Saronno (VA); Idea Sport, Aprica (SO); Sport Evolution, Clusone (BG); De Fox, Livigno (SO); Punto Sport, Albino (BG); Sky Service Lecco, Esino Lario (LC); Quarantanove, Brescia (BS); Noleggio del Bono, Ponte di Legno (BS); Ghislandi Aldo Ski Service, Nembro (BG); Del Brallo, Brallo (PV); Sport Azzurro, Livigno (SO); Vertigo, Livigno (SO); Rossignol Proshop, Bormio (SO); Rossignol Pro-Shop, Santa Caterina Valfurva (SO); Rossignol Scalo Milano Outlet & More, Milano (MI).

TRENTINO-ALTO ADIGE - Trojer Martin Noleggio e Bike, San Candido (BZ); Sport Posch, Corvara in Badia (BZ); Sport Alfredo, Corvara in Badia (BZ); Ski Center St. Johann, San Giovanni (BZ); Sport Pescosta, Colfosco (BZ); Go e Go, Località S. Valentino Brentonico (TN); Piccolruaz Renato, Badia (BZ); Test, One Ski & Bike Shop/Rental, Di Degasperi, Lavarone (TN); Sport Ventura SRL, Pampeago, Tesero (TN); Sport Pfeifer Gerd, Vilpiano (BZ); Sport Tony, La Villa (BZ); Schoelzhorn Sport, Vipiteno (BZ); Hotel Plazola, Selva di Val Gardena (BZ); K&K Sports, Noleggio Sci e Deposito, Fiè allo Sciliar (BZ); Skisport Ski & Bike Rent, San Martino di Castrozza (TN); Intersport, Snowsport, Nardis Sport, Pinzolo (TN); Olimpionico Sport 2, Noleggio Sci & E-Bike, Madonna di Campiglio (TN); Skiverleih Kronplatz SAS, Riscione (BZ); Sport Max di Robol Massimo, Località Fondo Grande 52, Folgaria (TN); Noleggio Delpero, Passo Tonale, Vermiglio (TN).

VENETO - Benetti Sport, Asiago (VI); Sportmarket, Cornuda (TV); Ski Service Lorenzini, Selva di Cadore (BL); Noleggio 3S, Forni di Sopra (UD); Tino Sport Ski Service, Cassola (VI); Limitt, Livinallongo del Col di Lana (BL); New Master Sport, Porcia (PN); Go Active Rent, Auronzo di Cadore (BL); Rossignol Pro-Shop, Verona; Rossignol Pro-Shop, Montebelluna (TV).

EMILIA-ROMAGNA - La Gatta delle Nevi, Riolunato (MO); Hobby Sport di Riboni Giorgia, Piacenza (PC).

TOSCANA - Nencini Sport, Calenzano (FI).

LAZIO - Rossignol Pro-Shop, Roma.

NON SOLO SCI

Hero non è solo sci, piuttosto un ecosistema, a partire dagli scarponi Hero World Cup, declinati in diverse versioni racing, disponibili con last da 97 o 100 mm e flex che vanno dal 110 al 140. La tecnologia Dual Core a co-iniezione permette di modulare con grande precisione la progressività del flex, il sostegno posteriore e la trasmissione laterale, mentre il Power Flex Insert assicura una connessione solida e affidabile tra scafo e gambetto. Novità anche per quanto riguarda caschi, bastoni, attacchi, protezioni e borse, tutto progettato per lavorare in modo coerente, sia in termini di prestazioni sia di identità. Infine, l'abbigliamento segue questa logica proponendo una linea completa, dalle giacche agli strati termici, completamente ridisegnata a partire dal nuovo logo.





ON THE GO

Collective [of] Moving People è la linea di CMP dedicata alla Gen Z che interpreta lo skiwear in chiave contemporanea

Una collezione pensata per una nuova community attiva di sportivi e creativi che vivono la montagna come spazio di libertà ed espressione personale. Collective [of] Moving People è la linea di CMP dedicata alla GenZ che non conosce etichette: fit loose, grafiche distintive e materiali tecnici si incontrano in capi trasversali, progettati per muoversi con naturalezza dalla neve alla città.

ANORAK UOMO CON CAPPuccio FISSO

Giacca dal taglio anorak con fit loose e tessuto tecnico impermeabile e traspirante (WP 15.000 – MVP 20.000), ideale tanto sulla neve quanto in città. L'imbottitura Feel Warm Flat da 140 g garantisce comfort e protezione dal freddo, mentre le cuciture completamente nastrate assicurano massima tenuta. Il design zebrato, il cappuccio fisso con collo alto e la mezza zip sul davanti definiscono un'estetica decisa, che unisce funzionalità e personalità.

BOMBER DONNA CON CAPPuccio FISSO

Bomber imbottito con cappuccio fisso che fonde stile urbano e funzionalità outdoor. Il pattern astratto richiama le linee organiche delle mappe topografiche. La silhouette over e il taglio asimmetrico lo rendono perfetto per chi cerca un look deciso ma trasversale, tanto da città quanto da montagna. Completano il capo la membrana traspirante e impermeabile (10.000 WP – 10.000 MVP) e le cuciture parzialmente nastrate.

PANTALONE SCI

Pantalone sci dal fit loose che unisce funzionalità tecnica e identità contemporanea. Realizzato in tessuto impermeabile e traspirante con membrana Clima Protect (WP 15.000 / MVP 20.000), è dotato di imbottitura Feel Warm Flat 80 g e cuciture completamente nastrate. Il design grafico distintivo e la vestibilità trasversale lo rendono un capo iconico della linea Collective [of] Moving People.

INFO: [Collective \[of\] Moving people – movingcmp.com](#) – campagnolo@campagnolo.it

MATERIALI INTELLIGENTI PER PRESTAZIONI CONCRETE

Le calze Mico della linea Warm Control sono 100% made in Italy e nascono per garantire sensibilità, protezione e comfort sia ad adulti che a bambini

LIGHT WEIGHT WARM CONTROL

Progettata per chi cerca la massima sensibilità e ideale per gli scarponi termoformabili, la calza Light Weight Warm Control ha una struttura realizzata in maglia light che assicura leggerezza e precisione. Il filato Micotex in polipropilene, ottenuto da granulo riciclato a impatto CO₂ molto basso, la rende riciclabile all'infinito senza perdita di qualità. Grazie al processo di taslanizzazione, la fibra risulta morbida e confortevole al tatto, simile a una fibra naturale. Le fasce elastiche anti-torsione su caviglia e arco plantare migliorano la stabilità del piede, mentre la cucitura piatta invisibile e anti-frizione elimina qualsiasi forma di sfregamento.



Calza Light Weight Warm Control

SKI KIDS WARM CONTROL

Pensata per i più giovani, la calza Ski Kids Warm Control è progettata seguendo l'anatomia della gamba del bambino. La struttura principale in lana e fibra LYCRA garantisce un elevato livello di isolamento, elasticità e aderenza senza creare spessori inutili. Il polsino anti-stress in fibra LYCRA evita l'effetto laccio, mantenendo la calza sempre in posizione senza stringere. La soletta anatomica protegge il piede, mentre le fasce elastiche anti-torsione e la cucitura piatta assicurano comfort e libertà di movimento per tutta la giornata. Il design completa la calza con tre fantasie colore con disegno all-over, pensate per piacere anche ai bambini.



Calza Ski Kids Warm Control

INFO: [Mico Sport Spa](#) – 030.2003211 – info@mico.it

REMEMBER YOUR FIT

Presentato a Prowinter 2026, il nuovo sistema di chiusura per scarponi RYF ha fatto il suo debutto nel mondo sportivo. La tecnologia è stata adottata da Kästle per unire precisione e comfort con memoria intelligente

A partire dalla prossima stagione invernale, Kästle introduce una novità volta a elevare ulteriormente la qualità dei suoi prodotti, adottando la tecnologia RYF – Remember Your Fit. RYF è il nuovo brand dedicato al primo sistema di chiusura per scarponi da sci con memoria integrata e tensionamento autobilanciato, presentato ufficialmente a Prowinter 2026 e prodotto in Italia. Il sistema innovativo combina la funzione di memoria di regolazione, resa possibile dalla leva centrale, con un tensionamento a cavo che distribuisce uniformemente le forze sul piede. La tecnologia è disponibile in tre versioni a seconda di performance e comfort: RYF World Cup, RYF Easy e RYF Core, quest'ultimo scelto da Kästle.

IL FUNZIONAMENTO DEI SISTEMI RYF

Come spiegato dall'ing. Davide Chinazzi, product manager di RYF, il cuore della tecnologia è la leva centrale, che integra una memoria di regolazione unica nel settore. Aprendo la leva, la tensione sul piede viene rilasciata; richiudendola, il sistema ripristina automaticamente la regolazione impostata in precedenza. In questo modo si elimina la necessità di continue e frequenti micro-regolazioni garantendo al contempo comfort, precisione e coerenza nella trasmissione delle forze. Il sistema di tensionamento a cavo, progettato con punti di ancoraggio ottimizzati, assicura un wrapping autobilanciato e progressivo su tutte le parti del piede, riducendo i picchi di pressione e migliorando sensibilità e stabilità.

KÄSTLE ADOTTA RYF CORE

Negli scarponi Kästle, linee Performance e Terra (FW 26/27), il sistema RYF Core offre micro-regolazioni precise e distribuzione ottimizzata della chiusura dello scafo sul piede, permettendo una sciata più controllata e reattiva. Secondo Alessandro Speranzoni, PM e ingegnere di Kästle, questo sistema porterà l'esperienza dei prodotti Kästle a un livello ancora superiore grazie al sistema di memoria, alla precisione della micro-regolazione e alla distribuzione della pressione sull'intero piede. Sui modelli KP e KT, la calzabilità è ulteriormente migliorata, superando i limiti tipici della leva sul collo del piede, senza compromettere stabilità e trasmissione dei carichi.

LE TRE TECNOLOGIE RYF

RYF ha reso disponibili tre diversi sistemi di chiusura che rispondono a necessità specifiche di precisione, performance e comfort.

RYF Core – La versione più completa e personalizzabile. Un avvolgitore offre micro-regolazioni fluide e precise, con leva centrale sia aperta che chiusa, riduce lo sforzo necessario e permette il tensionamento e il rilascio micrometrico del cavo. La chiusura della leva autobilancia il sistema, consente il rilascio totale della tensione e garantisce la memoria del fit, permettendo di ripristinare in qualsiasi momento la regolazione impostata in precedenza. RYF Core è pensato per adattarsi a tutte le tipologie di piede, nonché a tutte le geometrie di scafo esistenti e sviluppate per le leve tradizionali.

RYF World Cup – Dedicato alla massima performance e all'uso agonistico. Presenta un cavo metallico gestito da un sistema rotativo semplificato, due deviatori a basso attrito e una leva centrale agganciata alla rastrelliera. Tale sistema consente regolazioni micrometriche rapidissime e uno svolgimento controllato del cavo anche a leva chiusa. Quest'ultima è utilizzata per l'autobilanciamento, il rilascio totale della tensione e il ripristino immediato del settaggio memorizzato. È realizzato con materiali metallici altamente resistenti e con un profilo ribassato anti-urto, assicurando la massima precisione e trasmissione diretta delle forze dal piede allo sci. Il sistema si adatta a tutte le geometrie di scafo originariamente sviluppate per le leve tradizionali.

RYF Easy – Il più immediato e intuitivo della gamma. Esso è composto da una leva a cricchetto pensata per una micro-regolazione rapida, mentre la leva centrale, agganciata alla propria rastrelliera, funge da macro-regolazione e definisce la chiusura finale mantenendone la memoria. Il sistema distribuisce la pressione lungo il collo del piede in modo omogeneo, facilita le fasi di step-in e step-out e mantiene una regolazione costante per tutta la giornata, sia quando si scia che nei momenti di riposo. RYF Easy è pensato per chi cerca semplicità, comfort e immediatezza d'uso, anche per chi muove i primi passi sugli sci. Il sistema è compatibile con tutte le geometrie di scafo originariamente sviluppate per le leve tradizionali.



K130P - RYF



KTERRAP - RYF



K110P - RYF

INFO: [Kästle Italia](https://www.kaestle.com) – italy@kaestle.com – [kaestle.com](https://www.kaestle.com)

FW 26/27 SKI COLLECTION

PERFORMANCE BY NATURE



dotout.com

DOTOUT



AFFIDABILE E STRATEGICA

La giacca da freeride Novaline di Rab è pensata per il freddo rigido e condizioni meteo incerte. Questo grazie a un sistema di imbottitura body-mapped che non limita i movimenti e intanto offre calore

Rab è sinonimo di libertà, prestazioni senza rinunciare al comfort, e una totale fiducia che il capo possa accompagnare gli appassionati nelle loro avventure su neve fresca o battuta, anche in condizioni di freddo più rigido o un meteo imprevedibile. La giacca Novaline ne è un esempio: impermeabile e imbottita, è progettata per offrire la protezione necessaria nello sci freeride e nelle discese invernali in pista più fredde. Grazie all’imbottitura sintetica body-mapped, ovvero un’imbottitura mappata sul corpo per garantire comfort

ed elasticità e non creare impedimenti o risultare scomoda quando si scia, il capo bilancia perfettamente calore e libertà di movimento, permettendo di affrontare linee impegnative in fuoripista e in temperature molto basse. Protezione termica e impermeabilità sono studiate per garantire comodità e performance nelle discese invernali più fredde, in ogni condizione, dal freeride alla pista. Il design è moderno e giovanile, con uno stile freeride pur con una vestibilità adatta anche a chi predilige la neve battuta.

CARATTERISTICHE

CAPPUCCIO

regolabile a due punti compatibile con casco da sci, per una protezione eccellente e un’ottima visibilità

RIFLETTORE RECCO INTEGRATO

transponder passivo individuabile dai soccorritori professionisti in caso di valanga o emergenza

TESSUTO

Pertex Shield due strati per una protezione affidabile in condizioni meteo imprevedibili

INTERNO

trapuntato per stabilizzare l’isolamento nelle aree soggette a maggiore usura

IMBOTTITURA

PrimaLoft Silver 100 g/m² che trattiene l’aria e offre calore durante l’attività

CERNIERE

Zip YKK Vislon AquaGuard a doppio cursore;
Zip di ventilazione sottoascellari YKK AquaGuard a doppio cursore per una completa aerazione

TASCHE

Quattro tasche esterne (una sul petto, due per le mani, una porta ski-pass) con zip YKK AquaGuard;
Tasca interna di contenimento e una interna con zip

GHETTA ANTINEVE

elasticizzata removibile e orlo completamente regolabile con cordino

MATERIALI

Pertex Shield 2-Layer 40D, tecnologia impermeabile con trattamento DWR senza fluorocarburi (104 g/m²);
Colonna d’acqua (HH): 20.000 mm / Traspirabilità (MVTR): 20.000 g/m²/24h

SPECIFICHE

Vestibilità: Regular;
Lunghezza centro schiena (taglia M): 81,5 cm

PESO

857 g (taglia M)



PRONTA AL MEGLIO

L'attrezzatura invernale di Scott è un concentrato di performance, protezione e precisione.

Una sintesi ideale data dalla combinazione tra il casco Element Pro Mips e la maschera da sci Neo Goggle

Protezione reattiva e visione chiara, senza sbavature o riflessi fastidiosi: per la prossima stagione sciistica, Scott propone due soluzioni che facilitano l'esperienza di freerider e appassionati in pista. Con il casco Element Pro Mips, che integra la tecnologia Recco e il sistema di sicurezza Mips, e la maschera Neo Goggle, che amplifica il contrasto e assicura chiarezza visiva grazie alla Amplifier Lens Technology, gli sciatori possono garantirsi un assetto per la testa ad alte prestazioni e dall'elevata componente tecnica.



ELEMENT PRO MIPS



Un design moderno incontra una protezione avanzata nell'Element Pro Mips. Pensato per i freerider e per gli sciatori all-mountain che cercano stile e comfort, questo casco include il Mips Brain Protection System, per aggiungere ulteriore sicurezza in caso di impatto, e integra la tecnologia Recco al fine di facilitare le operazioni di ricerca da parte del soccorso alpino. Le prese d'aria, aggiornate per un'areazione ottimale, si integrano con il sistema Mips. La ventilazione attiva nella parte superiore offre una performance fluida, mentre le prese d'aria frontali, passive, sono collegate a dei canali interni che mantengono un flusso d'aria costante verso la maschera, riducendo significativamente l'appannamento. Migliorata anche la maneggevolezza: dal sistema di chiusura magnetico Fidlock, al selettore per regolare la ventilazione fino al fermo per la maschera, ogni dettaglio è stato progettato per un utilizzo facile e immediato anche con i guanti.



NEO GOGGLE



La maschera Neo Goggle ridefinisce la visione in montagna. Le lenti freeform si adattano alla forma del viso per una percezione migliore e più ampia dell'ambiente. Viene così garantita una visione chiara e senza sbavature, offrendo l'esperienza di un campo visivo ampliato fino al 109%. La Amplifier Lens Technology aumenta il contrasto e la nitidezza, rendendo più definito ogni dettaglio sulla neve. La maschera Neo sarà disponibile anche in versione fotocromatica con il nuovo trattamento Amplifier Cinnamon Chrome (S1-S3), progettato per offrire una visione ottimizzata in tutte le condizioni di luce. Il team di sviluppo ha realizzato una nuova forma della montatura: più morbida nella zona degli zigomi per un maggiore comfort mentre al contempo favorisce il passaggio dell'aria per minimizzare l'appannamento.

AMPLIFIER LENS TECHNOLOGY

La tecnologia Amplifier Lens Technology di Scott è studiata per migliorare la visione amplificando specifiche lunghezze d'onda che l'occhio umano fatica a distinguere naturalmente. Tramite una regolazione dello spettro di luce che passa attraverso le lenti, viene aumentato il contrasto e la chiarezza, permettendo di cogliere anche le leggere variazioni del terreno, del manto nevoso e degli ostacoli che altrimenti potrebbero passare inosservati.





PER QUALSIASI TERRENO, SENZA COMPROMESSI

Deeluxe Ståle Pro è lo scarpone che l'atleta norvegese Sandbech ha sviluppato per tutti coloro che vedono nello snowboard un mezzo per esplorare in libertà

Dallo slopestyle al big air, fino alle linee più ripide e incontaminate del backcountry: sono questi i terreni su cui si muove Ståle Sandbech, uno di quegli atleti capaci di muoversi tra discipline e stili senza mai perdere identità. Nella sua carriera, il rider norvegese si è distinto per versatilità, controllo e una visione dello snowboard che va oltre la competizione, passando da atleta "da park" a rider capace di interpretare la montagna in ogni sua forma. Ed è proprio da questa evoluzione che nasce Ståle Pro, il primo signature boot di Ståle Sandbech sviluppato insieme a Deeluxe.

DEELUXE STÅLE PRO

Lo Ståle Pro parte come base dal Deemon Pro, da anni uno dei modelli più apprezzati della linea Deeluxe per chi frequenta il backcountry e cerca una scarpa solida, ma reattiva. Sandbech ha poi lavorato su questa piattaforma per affinare ogni dettaglio, adattandolo al suo stile e alle esigenze di chi vuole spingersi oltre i confini. Il risultato è uno scarpone progettato per offrire leggerezza, resistenza e precisione, senza sacrificare il comfort nelle lunghe giornate in montagna.

CARATTERISTICHE TECNICHE /

- **Suola Vibram Eastridge**, pensata per garantire massima trazione in fase di avvicinamento, nei bootpack più ripidi e sui terreni misti.
- **Snow Shield**, una protezione aggiuntiva contro neve, ghiaccio e umidità, fondamentale nelle uscite backcountry e nelle condizioni più impegnative.
- **Rock Guard personalizzato**, introdotto su richiesta diretta di Sandbech per aumentare la durabilità nelle zone più esposte del boot.
- **Rapid React Modular Technology**, già tarata in fabbrica, che assicura una trasmissione immediata degli impulsi e una risposta precisa anche alle alte velocità.



Lo Ståle Pro non è pensato come uno semplice scarpone da snowboard, ma come uno strumento per esplorare. Un prodotto che riflette una visione dello snowboard fatta di libertà, adattabilità e rispetto per la montagna. Per chi ama il backcountry, le linee naturali e le sfide più autentiche, questo signature boot di Ståle Sandbech si propone come un compagno affidabile, capace di seguire il rider ovunque, dal park alle creste più esposte.



CHI È STÅLE SANDBECH

Classe 1993, norvegese, Ståle Sandbech è uno dei rider più versatili e influenti della scena snowboard internazionale. Dopo essersi affermato giovanissimo nelle competizioni di Slopestyle e Big Air, Sandbech ha costruito una carriera di altissimo livello nel circuito FIS e X Games, distinguendosi per uno stile potente ma estremamente pulito. Negli anni ha progressivamente spostato il proprio focus verso una visione più ampia dello snowboard, esplorando il freeride e il backcountry senza mai rinnegare il background da park rider. Questa evoluzione lo ha portato a diventare

uno dei pochi atleti capaci di eccellere sia nelle competizioni freestyle sia nei contesti più naturali e tecnici. Il punto di svolta arriva con la vittoria al Natural Selection Tour, dove Sandbech si impone come rookie in una delle competizioni più complete e selettive del panorama snowboard moderno, confermando una maturità tecnica e mentale fuori dal comune. Per circa tre anni, prima di entrare ufficialmente nel team nel gennaio 2025, il rider norvegese ha utilizzato scarponi Deeluxe "off the radar", lontano dai riflettori e senza accordi ufficiali. Subito dopo l'ingresso nel team, è arrivata la vittoria al Natural Selection e, quasi in parallelo, l'inizio del lavoro sul suo primo modello signature. Un passaggio naturale, che rappresenta una sorta di cerchio che si chiude.





TRA TRADIZIONE E CONTEMPORANEITÀ

La collezione di Colmar per la FW 26/27
rilegge il suo heritage adattandolo
alle esigenze dello sci moderno,
per capi performanti e stilosi
anche in condizioni estreme



Rileggere il passato non come esercizio nostalgico, ma come strumento progettuale: è da questa idea che nasce la collezione sci Colmar per la stagione invernale 26/27. Il brand è partito dal suo archivio per arrivare a una proposta tecnica costruita sulle esigenze dello sci moderno, dove protezione, precisione e affidabilità sono priorità concrete.

Fondata nel 1923 e legata allo sci agonistico fin dagli Anni '50, Colmar affonda le sue radici in un periodo in cui l'innovazione passava per la sperimentazione diretta sul campo. La FW 26/27 riprende proprio quell'approccio e i suoi capi storici diventano oggetto di analisi funzionale per essere riprogettati attraverso materiali e tecnologie attuali, mantenendo riconoscibili alcuni codici estetici. Il cuore della collezione è la ricerca sui materiali. Le giacche e i pantaloni sono progettati per affrontare condizioni climatiche severe, grazie a membrane impermeabili e traspiranti di nuova generazione, imbottiture leggere ad alta capacità termica e costruzioni ergonomiche che favoriscono la libertà di movimento. L'attenzione alla vestibilità tecnica si traduce in tagli studiati per seguire il corpo nelle diverse fasi dell'azione, riducendo ingombri e dispersioni di calore.

Accanto alla performance, resta centrale il tema dell'affidabilità in ambiente alpino, un concetto che il marchio conosce bene grazie al suo storico claim "in caso di neve,

Colmar". Le costruzioni stratificate, le zip termosaldate, i rinforzi nelle aree più sollecitate e l'uso di fleeces tecnici come layer intermedi raccontano una progettazione orientata alla durata e alla funzionalità, più che all'effetto immediato. Dal punto di vista estetico, la collezione mantiene un profilo essenziale con riferimenti all'heritage che emergono nei dettagli come i piping a contrasto, badge storici, color-block decisi, restando sempre subordinati alla funzione. La proposta femminile punta su capi leggeri e performanti, con fleeces e accessori coordinati progettati per offrire calore e mobilità, senza rinunciare a una costruzione precisa e sportiva. La linea maschile, invece, recupera con più decisione l'immaginario alpino del marchio, lavorando su volumi iconici e contrasti cromatici netti, con un focus marcato sulla protezione e sulla resistenza.

Un altro elemento chiave della FW 26/27 è la versatilità del sistema di abbigliamento: i capi sono infatti pensati per essere combinati tra loro. Stampe, grafiche e accessori condividono materiali e tonalità, permettendo una personalizzazione del look senza perdere coerenza tecnica ed estetica, un approccio che riflette l'evoluzione dello sci verso un'attività sempre più modulare, dove l'equipaggiamento deve adattarsi a condizioni, intensità e stili diversi.

INFO: Manifattura Mario Colombo & C. - 039.39431 - colmar.com

HEATLOOP



REGULATES BODY
TEMPERATURE



OPTIMAL
VENTILATION



KEEPS YOU
FRESH



RETAINS
BODY HEAT

» BIONIC

PER CHI HA IL CORAGGIO DI OSARE

Materiali innovativi e soluzioni funzionali danno forma alla nuova collezione sci DOTOUT.

Abbigliamento progettato per garantire performance elevate in ogni condizione

DOTOUT continua a fare ciò che gli viene meglio: progettare abbigliamento tecnico da sci che risponda alle esigenze dell'appassionato che cerca un prodotto di alta qualità. La nuova collezione invernale nasce da una visione chiara e da un lavoro di affinamento, non di rivoluzione. Design, materiali e funzionalità vengono messi a fuoco con maggiore precisione per costruire capi leggibili, coerenti e affidabili. La scelta

di tessuti italiani di alta qualità e l'utilizzo trasversale dell'imbottitura in 100% lana restano elementi centrali, non tanto per essere dichiarazione di intenti, bensì come risultato di una ricerca concreta e applicata. Ne emerge una collezione essenziale, modulabile, pensata per chi riconosce il valore di un prodotto ben costruito che non ha bisogno di promesse superflue.



DARA JACKET MAN

Pensata per lo sciatore da pista che non accetta compromessi, DARA è la giacca tecnica che combina materiali premium e soluzioni funzionali evolute in un look essenziale, moderno e altamente performante. Il cuore del progetto è il tessuto esterno italiano, scelto per qualità e affidabilità, abbinato al tessuto proprietario DOT SHIELD 20/20: una barriera efficace contro vento e neve, capace di mantenere alti livelli di traspirabilità anche durante le giornate più intense. Il comfort termico è uno dei suoi punti di forza, garantito da un blend intelligente che unisce la lana 100% a contatto con il corpo – per un calore naturale, costante e piacevole – all'imbottitura Freudenberg, che fornisce sostegno e stabilità al capo. La fodera interna in misto lana completa l'esperienza donando una sensazione avvolgente e sofisticata, ideale per un utilizzo prolungato in pista. Quando il ritmo aumenta, entra in gioco la ventilazione frontale innovativa, con apertura in rete lungo la zip, progettata per offrire aria e bilanciare il microclima senza interrompere la performance. I dettagli fanno la differenza: tasca petto technical, doppio cappuccio, rinforzi sulle spalle con stampa embossing, tasche cargo interne e ghetta regolabile al fondo. Il tocco finale è il logo DOTOUT embossing sulla tasca petto, firma di carattere e identità.



VETTA JACKET WOMAN

VETTA è una giacca da donna dalla forte personalità, pensata per chi desidera un capo tecnico dall'impatto estetico immediato, perfetto sulla neve e durante i momenti di svago. La struttura di VETTA nasce dall'unione di due materiali: un tessuto italiano premium, con fasce stampate a ultrasuoni come dettaglio distintivo, e un softshell impermeabile dalla mano morbida, studiato per aumentare protezione e comfort anche in condizioni avverse. La giacca utilizza un sistema di imbottitura combinato, con uno strato di lana 100% a contatto diretto con il corpo e uno più esterno con imbottitura sintetica Freudenberg, una scelta costruttiva che bilancia comfort, peso e capacità termica del capo. All'interno troviamo un soffice e caldo tessuto teddy che aggiunge una sensazione avvolgente, mentre la fodera nera con stampa lucida tono su tono dona un tocco grintoso e sofisticato. Il cappuccio ampio e staccabile completa la versatilità del modello, mentre le spalle rinforzate con motivi embossing ne esaltano solidità e carattere.



INFO: [7to7 srl - 031.692161](tel:031692161) - dotout.com



RAINERIDISEGN

#NEXTOSKINFIRST
MICO.IT



mico®
PROTECTION FOR PERFORMANCE



ZERO VOLUME, MASSIMO CONTROLLO

Ski Seta Race di Calze GM nasce per offrire una calza come “seconda pelle” per una trasmissione degli impulsi immediata, pensata per sciatori esperti

Le Ski Seta Race sono calze composte dal 65% di seta naturale, un materiale che lavora su più fronti nello sci ad alta intensità. Infatti, il suo spessore minimo migliora la sensibilità di contatto nello scarpone, permettendo di guidare lo sci con maggiore precisione, e riduce i micro-attribiti che spesso diventano fastidi o vesciche, soprattutto con scarponi race o performance fit. La seta, inoltre, contribuisce a una termoregolazione naturale più equilibrata, limitando i picchi di caldo durante lo sforzo e mantenendo comfort anche con temperature basse, riuscendo in questo modo a lasciare il piede più asciutto e quindi più reattivo.

La costruzione è coerente con un utilizzo race: la struttura è estremamente sottile e compatta, senza imbottiture superflue che potrebbero alterare il fit dello scarpone, mentre l'aderenza massima e le cuciture piatte posizionate strategicamente, riducono i punti di pressione. Il risultato è una calza che non “riempie”, ma ottimizza, offrendo massima precisione, minimo ingombro, comfort tecnico e termico prolungato. Ski Seta Race fa parte della collezione Feel the Italian Excellence, totalmente made in Italy: la linea premium di Calze GM che unisce filati naturali d'eccellenza e ricerca tecnica, per chi cerca prestazioni e qualità superiore.



BENEFICI DELLA SETA /

- MIGLIORA LA SENSIBILITÀ DI CONTATTO
- RIDUCE I MICRO-ATTRITI
- CONTRIBUISCE A UNA TERMOREGOLAZIONE PIÙ EQUILIBRATA

INFO: Calze GM - 0461.990286 - info@calzegm.com



PRECISIONE TECNICA PER PERFORMANCE INTENSE

X-BIONIC propone nel campo dell'abbigliamento tecnico invernale Energy Accumulator, un baselayer che mette al centro prestazioni, controllo termico e specializzazione

Energy Accumulator è pensato per chi pratica sport a livello agonistico e nasce per rispondere a esigenze diverse, ma unite da un unico obiettivo: ottimizzare la performance in ogni condizione climatica. Perfetto per gli allenamenti intensi, sfrutta un sistema di termoregolazione avanzata che riesce a mantenere costante la temperatura corporea anche sotto sforzo. La struttura 3D Bionic Sphere, infatti, gestisce il calore in eccesso, mentre gli Sweat Traps raccolgono il sudore e ne favoriscono l'evaporazione. A completare il quadro, le Expansion Ribs offrono supporto muscolare mirato, migliorando stabilità e resistenza durante l'attività. Dalla protezione dal freddo più estremo alle attività ad alta intensità, la tecnologia di Energy Accumulator è progettata per lavorare in modo attivo sul corpo. Disponibile sia per uomo che per donna, in versione maglia e pantalone, l'Energy Accumulator combina materiali tecnici ad alte prestazioni, tra cui poliammide, polipropilene ed elastane, con una vestibilità studiata per accompagnare ogni movimento. X-BIONIC conferma, così, la propria volontà di proporre un baselayer non come semplice strato, ma come vero e proprio motore della performance invernale.



CARATTERISTICHE TECNICHE /

- STRUTTURA 3D BIONIC SPHERE: per una termoregolazione attiva
- SWEAT TRAPS: raccolgono il sudore e lo utilizzano per il raffreddamento
- EXPANSION RIBS: supportano la funzione muscolare

INFO: Manifattura Mario Colombo & C. - 039.39431 - colmar.com

**FROM SHADE
TO LIGHT**



REACTIV
PHOTOCHROMIC TECHNOLOGY

*Tecnologia delle lenti adattive per una
visione perfetta in ogni condizione di luce.*


Julbo®

HERO

FOR THE LOVE OF RACE

For the love of race

We rise in the heart of darkness,
Tune, test, wax and repeat.
All in the name of team.

For the love of race

We pack cars
full of kids, gear and dreams
Navigate playlist and chairlifts

Every moment, every turn
Sparks the atmosphere
The vibe in the air.

The energy on course
Together, we rise.
Hearts racing.
Millions of moments,
Shaping milliseconds of movement.

This isn't just racing, it's a way of being
FOR THE LOVE OF RACE.

SCOPRI LA NUOVA GAMMA
ROSSIGNOL HERO 2026-27

IN ANTEPRIMA DA FEBBRAIO 2026
NEI MIGLIORI NEGOZI DI SCI ITALIANI

ROSSIGNOL

