

Comparto piante in vaso: voci d'Olanda a Myplant & Garden



JAN VAN BROUWERSHAVEN E JAN VAN DER WEL DI IMPULSE PLANTS, AZIENDA OLANDESE SPECIALIZZATA NELL'IMPORT/EXPORT DI PIANTE IN VASO A LIVELLO EUROPEO, INCONTRATI DURANTE LA FIERA DEL FLOROVIVAISMO DI MILANO, CONFERMANO CHE IN ITALIA VENDONO SOPRATTUTTO PIANTE FIORITE (80/90%) E ORCHIDEE (20/25%). QUALCHE SUGGERIMENTO AI PRODUTTORI ITALIANI.

Tra gli operatori presenti a Myplant & Garden c'erano anche due olandesi di un'affermata azienda di import/export in ambito europeo di piante in vaso, con base a Wijk en Aalburg e accreditata presso l'asta di FloraHolland di Aalsmeer. Si tratta di Jan van Brouwershaven e Jan van der Wel, rispettivamente direttore e sales manager di Impulse Plants, ai quali Floraviva ha posto qualche domanda.

Al direttore, che si occupa in prima persona dell'import/export di piante in vaso fra Olanda e Regno Unito ed Irlanda, abbiamo chiesto prima di tutto quali tipi di piante commercializza Impulse Plants. Ecco la traduzione in italiano della risposta a questa e alle successive domande.

"Sia piante da interno che da esterno, rigorosamente in vaso. E ne compriamo molte in Italia, specialmente in Sicilia. Ma anche in Toscana, a Grottamare, nel Lago Maggiore, un po' ovunque".

Ha qualche novità o trend nel comparto da segnalare ai florovivaisti italiani e ai nostri lettori, o almeno qualche suggerimento da dare per operare all'estero?

"Una cosa fondamentale in Olanda è ascoltare i clienti. Alcuni produttori italiani non ascoltano i clienti. È molto importante avere i prodotti con belle etichette, con i vasi puliti e in ordine e così via. Ad esempio, abbiamo incontrato in fiera un produttore con delle belle piante e gli ho chiesto se

mi poteva dire i prezzi di alcuni prodotti, ma lui mi ha risposto che dovevo compilare un modulo in una e-mail e inviargliela. Gli ho detto di no, che volevo sapere il prezzo subito, e lui mi ha replicato che andava a chiamare il direttore. Cinque minuti dopo è arrivato un commerciale che mi ha detto che mi avrebbe mandato lui il listino dei prezzi. Io gli ho detto che non volevo il listino, ma solo il prezzo di quelle piante lì. Sono passati 20 minuti e non abbiamo concluso niente. Io non posso fare affari con gente così. In questo business bisogna essere veloci ed efficienti".

Ma per fortuna questi sono solo alcuni esempi negativi e Jan van Brouwershaven era soddisfatto di come stavano andando le cose in fiera. A Jan van der Wel, che in Italia vende principalmente piante in vaso da interno, ma anche da esterno, soprattutto nel nord Italia e ai garden center, abbiamo chiesto se vende anche in Toscana.

"Sì. A Lucca, Pistoia e Firenze: nei garden center e a grossisti".

Ha qualche novità da segnalare nel suo business?

"La gente cerca sempre qualcosa di nuovo, i miei clienti cercano sempre nuove varietà, nuovi prodotti. Questo è molto difficile perché ci vuole molto tempo per realizzare una nuova pianta o una nuova linea. Sono d'accordo con Jan che c'è bisogno di ascoltare di più i clienti: spesso sia in Olanda che in Italia i produttori sono un po' miopi da questo punto di vista: fanno quello che è più comodo per loro da produrre, ma bisogna ascoltare i mercati, guardare cosa fanno gli altri ecc.".

Quali piante hanno più successo in Italia in questo momento?

"Piante fiorite. L'80/90% sono piante fiorite. Fra queste soprattutto orchidee, che valgono circa il 20/25% del business oggi".