

agriflortec

N. 12/2025

STORIE AGRICOLE DI IMPRESE FLORICOLE E VIVAISTICHE



MyplanTech

Un'anticipazione dei prodotti e delle soluzioni innovative e sostenibili che vedremo a Myplant & Garden

Farmer's market 2.0

Un progetto scalabile a Bangkok tra fattoria verticale e laboratorio di esperienza

IL GIARDINO DELLE OPPORTUNITÀ

Le fiere di settore sono importantissime, lo sappiamo bene. Tra una giornata a IPM Essen e le novità sulle prossime manifestazioni, la cover story racconta perché, nonostante l'era digitale, questi eventi siano ancora al centro per tutta la filiera

Vi mostriamo in anteprima alcune delle soluzioni e novità che saranno presentate a MyplanTech in collaborazione con Innovup-Italian innovation & Startup Ecosystem

di Benedetta Minoliti

Tecnologie al servizio *del verde*



La nuova edizione di MyplanTech, il percorso tra i padiglioni che individua i prodotti e le soluzioni innovative e sostenibili che stanno dando forma al futuro del settore florovivaistico, promette di essere anche nel 2025 un'iniziativa importante per tutti gli addetti ai lavori. Dalla robotica alla digitalizzazione, dalle soluzioni per la gestione e il risparmio idrico ed energetico all'economia circolare, Myplant, con MyplanTech e in collaborazione con Innovup-Italian innovation & Startup Ecosystem (associazione nata per rappresentare il sistema dell'innovazione e aggregare startup), offrirà uno spaccato di tutte le principali innovazioni, segnalando con una grafica speciale e una mappa le imprese che fanno di questa avanguardia di ricerca e sviluppo la propria ragion d'essere.

Benefit Aqua Farm

La società presenta un sistema acquaponico innovativo (patent pending) dal basso consumo energetico, efficiente ed ecologico, grazie a un biofiltro di nuova concezione e all'ottimizzazione della circolarità dei processi.



Andritz

L'azienda austriaca per ridurre l'impatto ambientale della torba presenta Substrate Pressafiner, il macchinario brevettato a basso consumo energetico e con bassi costi di manutenzione per la produzione di fibre di legno per substrati, in grado di lavorare ogni tipologia di legno, anche riciclato.

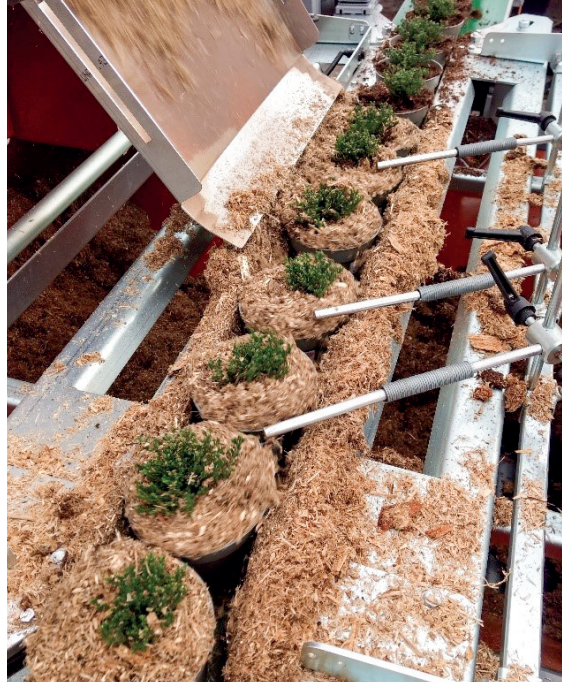


STORIE DI ATTUALITÀ

Innovazioni

PlantVoice

Una tecnologia innovativa basata su biosensori IoT e analisi in tempo reale per il monitoraggio dello stato di salute delle piante rilevando stress idrici, nutrizionali o causati da infezioni. PlantVoice utilizza sensori di precisione per misurare i parametri biologici che vengono integrati con algoritmi di intelligenza artificiale, per garantire visione completa e precisa dello stato delle colture di frutta, viti e ulivi, migliorando qualità e resa delle coltivazioni e riducendo gli sprechi di risorse.



Arber Horticulture



AR-Containermulch è la miscela, commercializzata da Arber Horticulture, composta prevalentemente da fibra e trucioli di legno utilizzata come materiale di copertura sia in vaso che in terra. È igienizzata termicamente per scongiurare i rischi fitosanitari delle piante, riduce l'evaporazione dell'acqua ed è un isolante termico che protegge le radici aumentando la crescita della pianta. È biodegradabile, restituisce al suolo elementi nutritivi, contribuisce a contenere il fenomeno dell'erosione e a ridurre l'utilizzo di diserbanti chimici.

Ambra Elettrica

Elettra Multicanale è una lampada progettata per i centri di ricerca perché possano effettuare test sperimentali nell'ambito della crescita delle piante e ottenere parametri di coltivazione accurati. Elettra Multicanale può variare intensità e spettro fino a 16 canali indipendenti di cui uno dedicato alla luce UV. I canali si controllano manualmente oppure tramite interfaccia wi-fi o bluetooth collegati a un'app su smartphone.



Gruppo Valagussa Italiana Terricci

La divisione Ambiente ha messo a punto la terra pastorizzata, un substrato che trova impiego anche nella lotta contro infestanti e micro-batteri. La caratteristica distintiva della terra pastorizzata è la bassa concentrazione di microrganismi, ottenuta attraverso un rigoroso processo di igienizzazione termica. In laboratorio, la terra pastorizzata viene utilizzata per valutare le risposte delle piante a reazioni chimiche, e per testare la crescita di microrganismi specifici, spore fungine e larve di insetti.



Alla fine della **fiera**

di Nicolò De Rossi

Un altro anno è passato. Ci lasciamo alle spalle il 2024: un anno buono? Un anno mesto? Non farò i conti in tasca a nessuno. Ora siamo all'inizio di un nuovo ciclo. **Tanto si è detto su questo 2025, che è stato definito un anno *matemagico***, permettete il gioco di parole: quadrato perfetto, ovvero il prodotto di un numero intero per sé stesso (in questo caso, il 45). Che sia un anno di numeri, quelli buoni però! **Quel che è certo è che nuovo anno significa nuove fiere, a cominciare da IPM Essen e dalla nostrana Myplant & Garden.** Oggi concepiamo la fiera solo come un grande mercato, ma alla sua nascita, in epoca romana, fiera significava giornata di culto pubblico e privato, di festa (termine collegato a *festus*, 'festivo'). E come ogni celebrazione popolare, era anche una ghiotta opportunità per fare affari. **Oggi il termine ha in parte smarrito questa accezione, ma io vi invito a vivere le fiere ancora come una occasione di festa.** In fin dei conti, è quello che abbiamo sempre fatto!

L'arte di coltivare connessioni

Le fiere di settore sono una vera e propria vetrina per le imprese, ma anche un'esperienza formativa e informativa. Un momento di confronto e di scoperta, tra novità, tecnologie, visioni future. Da IPM Essen a Myplant & Garden (che a novembre 2025 vola a Dubai), tutti gli attori del settore hanno ormai capito l'importanza di queste manifestazioni

di Nicolò De Rossi

Incontro, scambio, storie, novità, tecnologie, innovazione. Sono solo alcune delle parole che si potrebbero utilizzare per raccontare una qualsiasi fiera, che sia del nostro o di qualunque altro settore. Lo abbiamo scritto e lo ripetiamo volentieri: **le fiere sono una vera e propria vetrina di un'impresa, ma anche un'esperienza formativa e informativa per i suoi visitatori.** Ogni manifestazione, grande o piccola che sia, ha qualcosa da raccontare nel riflettere, come fosse uno specchio, il settore al quale appartiene. Per noi di Edizioni Laboratorio Verde le fiere sono importantissime, per diversi motivi: sono un momento di incontro e di confronto con le aziende con cui lavoriamo da anni e con quelle con cui

entriamo in contatto per la prima volta. Sono anche un momento in cui ci mettiamo alla prova, con i nostri format, le interviste, i video e le fotografie. Le fiere rappresentano anche un momento importantissimo per la raccolta di materiale, preziosissimo per la realizzazione di tutte le nostre testate e i contenuti social. Insomma, per noi le fiere sono materia viva.

IPM ESSEN, IL PRIMO IMPORTANTE APPUNTAMENTO DELL'ANNO

Chiunque lavori nel settore del verde, dalle aziende alle case editrici, riconosce l'importanza del primo vero appuntamento fieristico dell'anno: IPM ESSEN. Una fiera nata all'inizio



IPM Essen



IPM Essen



IPM Essen

degli anni '80 – più precisamente nel 1983 – che ha da poco spento le 40 candeline. Quella della fiera internazionale di Essen, nel distretto di Düsseldorf, è una vera e propria storia di successo. Nella passata edizione, sono stati oltre 1400 gli espositori, provenienti da tutto il mondo, e più di 36mila i visitatori. IPM Essen unisce tutti gli aspetti dell'orticoltura in una sola fiera, quest'anno intorno al motto "Endless Green Variety". Lo fa bilanciando tradizione e spinta innovativa, e naturalmente creando un programma di eventi all'altezza delle aspettative. Una fiera di successo, specchio di un settore in crescita e che nutre da sempre un forte desiderio di raccontarsi per essere davvero visto e riconosciuto tra i settori più importanti e redditizi di diversi Paesi, Italia compresa.

**MYPLANT & GARDEN,
ANCHE IN ITALIA LO FACCIAMO BENE**

Se IPM ESSEN è il fiore all'occhiello delle fiere europee del settore, Myplant & Garden gioca un ruolo analogo per il mercato italiano, e non solo. Dalla sua prima edizione, nel 2015, la fiera ha saputo ritagliarsi negli anni uno spazio importante, arrivando a raddoppiare la superficie espositiva, le aziende espositrici, sia italiane che estere, e triplicando



Myplant & Garden

il numero dei visitatori. Numeri importanti per una fiera, che quest'anno si terrà dal 19 al 21 febbraio a Fiera Milano-Rho, che si pone come obiettivo quello di essere un "terreno fertile" per sviluppare affari e relazioni, individuare nuove tendenze del mercato e confrontarsi con i competitori internazionali.

CI VUOLE PASSIONE

Quelli di IPM ESSEN e Myplant & Garden sono solo due esempi di fiere virtuose che hanno saputo, negli anni, raccontare il mercato agli addetti ai lavori del settore. Come già detto, queste manifestazioni rappresentano lo specchio della filiera, prendendo il meglio del passato per portarlo nel presente, ma guardando sempre al futuro. Soprattutto, senza la passione delle tante, tantissime persone che lavorano ogni giorno a questi eventi, tutto questo non sarebbe possibile e non ci sarebbero nuove storie da raccontare. **Sfruttiamo le giornate in fiera, in Italia e all'estero, non solo come un momento per fare business, ma anche per condividere esperienze, suggerimenti, spunti di riflessione per far crescere sempre di più il settore.** Le fiere rappresentano un seme, che annualmente germoglia grazie alle aziende e alle persone che credono che incontrarsi e connettersi sia ancora il modo migliore per crescere e far fiorire rigogliosamente il nostro settore.



Myplant & Garden



Myplant & Garden



MYPLANT VOLA A DUBAI

Non è datata la notizia e per questo ha ancora il sapore di novità: dal 15 al 17 novembre 2025 si terrà a Dubai Myplant & Garden Middle East, la prima fiera italiana B2B dedicata al settore del verde nel Medio Oriente. Forte della sua consolidata presenza nel panorama italiano, Myplant Middle East potrà aprire nuove opportunità di mercato per le compagnie interessate al settore mediorientale e arabo. Myplant Middle East sarà anche la prima fiera in tutto il Medio Oriente completamente dedicata all'industria del verde ornamentale, segnalando cospicue possibilità di business, in un'area estremamente innovativa e attenta alla progettazione degli spazi, spazi verdi compresi.

La nostra agenda per il 2025

Agenda fittissima di appuntamenti fieristici. Tante le conferme, con qualche piccola grande novità, a cominciare da Myplant & Garden Middle East alla nuova veste di Flormart (oggi Greenitaly). Prendete nota

Myplant & Garden

19-21 febbraio / Fiera Milano Rho

A Fiera Milano Rho va in scena Myplant & Garden, il Salone internazionale del florovivaismo, del paesaggio e del garden. Un evento di riferimento, ormai alla sua nona edizione, per scoprire piante, fiori, attrezzature, innovazioni tecnologiche e soluzioni sostenibili. Un punto d'incontro obbligatorio, sempre più ricco e aggiornato, per professionisti del verde e appassionati del settore.

Euroflora

24 aprile - 4 maggio / Waterfront di Levante (Genova)

La splendida cornice firmata da Renzo Piano del Waterfront di Levante a Genova ospita Euroflora, una delle più spettacolari esposizioni internazionali di piante e fiori. Un evento unico per ammirare creazioni florovivaistiche, giardini tematici e allestimenti innovativi, che celebrano la bellezza della natura e il design del verde.

Macfrut

6-8 maggio / Rimini Expo Centre

La 42esima edizione della fiera, che vedrà l'Egitto come partner internazionale, metterà in risalto tre elementi chiave per la crescita del settore: Business, Networking e Knowledge. Contestualmente sarà ospitata nei padiglioni del quartiere riminese Fieravicola, manifestazione internazionale dedicata alla filiera avicunicola.

FlowerTrials

10-13 giugno / Paesi Bassi e Germania

I FlowerTrials animano diverse località nei Paesi Bassi e in Germania, presentando le ultime novità in piante fiorite in vaso e da aiuola. Un evento imperdibile per professionisti del settore, con esposizioni di breeder internazionali, varietà innovative e tendenze che definiscono il futuro del florovivaismo.

FlowerTrials

10 - 13 giugno / Paesi Bassi e Germania

Ogni anno durante la manifestazione i coltivatori di piante da vaso e da aiuola presentano le loro ultime innovazioni,

i concetti creativi e un'ampia gamma di assortimenti di colture.

SPOGA+GAFA

24-26 giugno / Colonia, Germania

Nei padiglioni di KölnMesse, a Colonia, la più grande fiera internazionale dedicata al giardinaggio, all'arredo outdoor e al lifestyle verde. Un punto di riferimento per scoprire innovazioni, tendenze e soluzioni sostenibili per il settore, con espositori da tutto il mondo e un focus sull'equilibrio tra design e natura.

PLANTARIUM | Groen-Direkt

27-28 agosto / International Trade Centre
Noorwegenlaan, Paesi Bassi

L'International Trade Centre di Hazerswoude-Dorp nei Paesi Bassi ospita PLANTARIUM | Groen-Direkt, l'evento leader per il commercio al dettaglio di piante e fiori. L'occasione per scoprire nuove varietà, prodotti innovativi e soluzioni sostenibili, con un focus sul settore florovivaistico e sulle tendenze del verde.

Greenitaly

15-17 ottobre / Fiere di Parma

Flormart cambia nome e location, da Padova al complesso delle Fiere di Parma e PalaVerdi.

Greenitaly sarà un hub dedicato al futuro del verde. Un evento pensato per chi opera nel florovivaismo, nell'architettura del paesaggio e nella progettazione di aree verdi, offrendo un'occasione unica per scoprire soluzioni avanzate e instaurare collaborazioni strategiche.

Myplant & Garden Middle East

15-17 novembre / Dubai

La grande novità fieristica di quest'anno: il Dubai Exhibition Centre ospiterà la prima edizione di Myplant & Garden Middle East, l'unica fiera B2B dedicata alle filiere del verde ornamentale in Medio Oriente. Un'opportunità unica per le aziende del settore florovivaistico di espandere la propria presenza in un mercato in rapida crescita, caratterizzato da un forte interesse per l'innovazione e per la progettazione degli spazi.

Creare contesti internazionali per costruire relazioni globali

Abbiamo intervistato Piergiorgio Loperfido, Amministratore Delegato di Pasquini & Bini, per farci raccontare la sua visione sulle fiere di settore, il perché sono centrali per gli addetti ai lavori e le principali novità che verranno presentate dalla sua azienda

colloquio con **Piergiorgio Loperfido** di **Benedetta Minoliti**

In un'epoca sempre più digitalizzata, quale valore aggiunto offrono ancora oggi le fiere di settore come momento di incontro per il comparto florovivaistico? La sua azienda le considera un appuntamento strategico? Se sì, perché?

«Nel nostro settore, nonostante il modificarsi delle relazioni “a distanza”, le fiere restano ancora oggi un punto di riferimento strategico, soprattutto per chi cerca costantemente crescita internazionale. Dal punto di vista del cliente, nel nostro settore è ancora importante il contatto umano e la conoscenza diretta; pertanto, come le visite presso i clienti sono ancora oggi considerate un “must”, le fiere consentono di incontrare in una singola occasione diversi clienti vecchi e nuovi. Dal nostro punto di vista, le fiere consentono rapidamente di comprendere ed inquadrare nuovi mercati, nonché di cogliere nuovi trend dei mercati già noti».

Quali sono gli elementi che, secondo lei, motivano e stimolano la partecipazione alle fiere di settore, edizione dopo edizione?

«Offrire contesti sempre più internazionali e offrire spazi di confronto, quali

convegni e congressi, che consentano di cogliere i nuovi trend ed essere aggiornati sulle innovazioni di mercato».

Manifestazioni come Myplant & Garden e IPM Essen sono punti di riferimento per il settore. Secondo la sua esperienza, qual è l'elemento più importante che queste fiere devono continuare ad offrire per mantenere la loro centralità nel mondo florovivaistico?

«Fiere di rilievo devono rimanere attrattive fornendo una finestra privilegiata sulle innovazioni di settore e, ancora più importante, essere attrattive per visitatori ed espositori internazionali. In un contesto che necessita una crescita globale, gli eventi fieristici focalizzati solo sul proprio territorio, risultano spesso poco interessanti».

Sulla base della sua esperienza, quali suggerimenti si sentirebbe di dare agli organizzatori per migliorare ulteriormente la qualità e l'efficacia delle fiere di settore?

«Cercare appunto di creare contesti internazionali, che consentano agli espositori di costruire relazioni

globali. È importante anche la specializzazione: vediamo che fiere focalizzate su un ambito specifico del nostro settore, attirano maggiore interesse. Nelle fiere specialistiche è più facile trovare, oltre a clienti e competitors, anche attori dell'intera filiera e quindi anche consulenti, agronomi, specialisti, figure che possono supportare la progettualità strategica».

Ci può anticipare quali novità o innovazioni la sua azienda presenterà nelle prossime edizioni fieristiche? In che modo queste novità rispondono alle attuali esigenze del mercato?

«Presenteremo le nostre nuove linee dedicate alla frutticoltura; siamo molto focalizzati sui frutti rossi, settore in costante crescita che muove volumi significativi. Introdurremo, ad esempio, la nostra innovativa linea Rubus, dedicata alla coltivazione dei lamponi; una risposta alla crescente esigenza di produttività della pianta, attraverso un vaso performante e al tempo stesso conveniente. Continueremo anche il focus sulla principale novità del 2024, la linea Infinity: con Infinity abbiamo proposto le nostre principali linee di vasi, riviste con l'utilizzo di un materiale innovativo, proveniente esclusivamente dal riciclo del Tetrapack e a sua volta altamente riciclabile, che risponde alle esigenze di sostenibilità dei nostri clienti, oltre a consentire un ottimo controllo della temperatura della pianta nei climi più caldi».

Fiere di rilievo devono rimanere attrattive fornendo una finestra privilegiata sulle innovazioni di settore e, ancora più importante, essere attrattive per visitatori ed espositori internazionali



Piergiorgio Loperfido, Amministratore Delegato di Pasquini & Bini

Luoghi speciali per lo scambio personale e professionale

Abbiamo intervistato Ulla Ruths, addetta stampa di Gartenbau-Versicherung, per farci raccontare la sua visione sulle fiere di settore, il perché sono centrali per gli addetti ai lavori e le principali novità che verranno presentate dalla sua azienda

colloquio con **Ulla Ruths** di **Benedetta Minoliti**

In un'epoca sempre più digitalizzata, quale valore aggiunto offrono ancora oggi le fiere di settore come momento di incontro per il comparto florovivaistico? La sua azienda le considera un appuntamento strategico? Se sì, perché?

«Come azienda del settore verde, Gartenbau-Versicherung è presente a fiere sia nazionali che internazionali - con uno stand proprio, come visitatore, relatore o sponsor. Il nostro obiettivo è presentare i nostri servizi e contribuire allo sviluppo del settore, rafforzandolo nel complesso. Questo include mantenere ed espandere la nostra rete, rimanere aggiornati sulle innovazioni e discutere delle questioni attuali con i rappresentanti del settore. Questo intenso scambio personale non può essere replicato digitalmente».

Quali sono gli elementi che, secondo te, motivano e stimolano la partecipazione alle fiere di settore, edizione dopo edizione?

«Chiaramente l'esperienza delle fiere. Forniscono un contesto speciale per lo scambio personale e professionale. Questo elemento è importante, soprattutto per le relazioni commerciali a lungo termine. Alle fiere si possono sempre scoprire cose nuove e incon-

trare interessanti rappresentanti del settore. È informativo e stimolante. Anche perché si può percepire l'atmosfera sul posto e vedere come i visitatori della fiera reagiscono all'offerta».

Manifestazioni come Myplant & Garden e IPM Essen sono punti di riferimento per il settore. Secondo la sua esperienza, qual è l'elemento più importante che queste fiere devono continuare ad offrire per mantenere la loro centralità nel mondo florovivaistico?

«Devono offrire un valore aggiunto sia per i visitatori che per gli espositori. Dovrebbero ispirare con concetti innovativi, guardare oltre gli orizzonti del settore e offrire formati per il networking e lo scambio professiona-

È importante continuare a spingere sulla digitalizzazione. Una comunicazione efficace è un aspetto importante, sia per la fiera stessa che per gli espositori

le. Inoltre, come azienda che opera in tutta Europa, un focus internazionale è estremamente importante per noi».

Sulla base della tua esperienza, quali suggerimenti ti sentiresti di dare agli organizzatori per migliorare ulteriormente la qualità e l'efficacia delle fiere di settore?

«È importante continuare a spingere sulla digitalizzazione. Una comunicazione efficace è un aspetto importante, sia per la fiera stessa che per gli espositori. In generale, il supporto agli espositori dovrebbe essere ulteriormente rafforzato. In particolare, l'IPM è già molto avanzata sotto questo aspetto».

Ci puoi anticipare quali novità o innovazioni Gartenbau-Versicherung presenterà nelle prossime edizioni fieristiche? In che modo queste novità rispondono alle attuali esigenze del mercato?

«Offriamo una copertura assicurativa modulare che soddisfa le esigenze specifiche del settore orticolo e tiene sempre conto degli ultimi sviluppi. I nostri consulenti di rischio visitano prima i locali per farsi un'idea dell'attività e poi creano polizze su misura. La consulenza per la prevenzione dei rischi è parte del servizio. Ad esempio, i nostri prodotti più recenti includono assicurazioni per impianti fotovoltaici e agri-PV, che stanno diventando sempre più importanti nell'orticoltura».



Ulla Ruths,
addetta stampa
di Gartenbau-
Versicherung

I clienti vogliono il contatto autentico

Abbiamo intervistato Ilaria Giambò, General Manager di Giambò Piante, per farci raccontare la sua visione sulle fiere di settore, il perché sono centrali per gli addetti ai lavori e le principali novità che verranno presentate dalla sua azienda

colloquio con **Ilaria Giambò** di **Benedetta Minoliti**

In un'epoca sempre più digitalizzata, quale valore aggiunto offrono ancora oggi le fiere di settore come momento di incontro per il comparto florovivaistico? La sua azienda le considera un appuntamento strategico? Se sì, perché?

«Gli strumenti digitali sicuramente aiutano gli eventi, come le fiere in questo caso, a coinvolgere le persone in modi nuovi. Le manifestazioni dal vivo sicuramente offrono opportunità uniche, attirano nuovi contatti, rafforzano le relazioni già esistenti e ampliano ovviamente il nostro database. Sono fondamentali per creare relazioni e alleanze strategiche e sono dell'idea che, dato che sta diventando sempre più facile "delegare" il lavoro ai software, i clienti sono più affamati di contatto autentico e di esperienze dal vivo. Automazione sì, ma acquista anche valore l'esperienza in carne e ossa».

Quali sono gli elementi che, secondo te, motivano e stimolano la partecipazione alle fiere di settore, edizione dopo edizione?

«Partecipare alle fiere aiuta a stringere collaborazioni preziose e partnership solide, offrendo interazioni faccia a faccia, opportunità di networking e una vetrina per mostrare i propri prodotti dal vivo. Inoltre, abbiamo la possibilità di conoscere i leader del settore, scoprire le nuove tendenze e ricevere consigli e feedback, sia dai nostri concorrenti che

Un consiglio che mi sento di dare agli organizzatori è quello di migliorare l'accessibilità e l'inclusione nelle fiere di settore

da altri esperti del settore. Queste connessioni personali spesso portano alla fiducia e alle relazioni a lungo termine, che sono difficili da creare online».

Manifestazioni come Myplant & Garden e IPM Essen sono punti di riferimento per il settore. Secondo la sua esperienza, qual è l'elemento più importante che queste fiere devono continuare ad offrire per mantenere la loro centralità nel mondo florovivaistico?

«Entrambe le fiere attraggono espositori da tutto il mondo e mettono in mostra il meglio del nostro settore. Sono un'occasione unica per vedere prodotti e conoscere le soluzioni innovative più recenti. L'elemento importante, per mantenere la centralità del mondo florovivaistico, sono i temi, tra cui il cambiamento climatico e la sostenibilità, che rendono questi eventi un momento da seguire per forza per chi è davvero interessato al futuro del settore».

Sulla base della tua esperienza, quali suggerimenti ti sentiresti di dare agli organizzatori per migliorare ulteriormente la qualità e l'efficacia delle fiere di settore?

«Un consiglio che mi sento di dare agli organizzatori è quello di migliorare l'accessibilità e l'inclusione, abbattendo tutte le barriere fisiche, culturali ed economiche. Non parlo solo di rampe per i disabili, per fare un esempio, ma anche di materiali multilingue, interpreti del linguaggio dei segni e biglietti a prezzi accessibili per garantire la partecipazione di tutti. Le fiere dovrebbero tenere conto anche dei costi e dovrebbero adattarsi alle nuove esigenze e opportunità della digitalizzazione, come ho già detto in precedenza».

Ci puoi anticipare quali novità o innovazioni Gartebau-Versicherung presenterà nelle prossime edizioni fieristiche? In che modo queste novità rispondono alle attuali esigenze del mercato?

«Sveleremo il nostro nuovo logo per celebrare il venticinquesimo anniversario di Giambò Piante e siamo impegnati, anno dopo anno, a ridurre la torba dei terricci e stiamo testando nuovi substrati per sostituirla. Inoltre, presenteremo anche la nostra collezione di mandarini, con nuove varietà tra cui il popolare ornamentale Calamondino, che è uno dei nostri top seller nel suo formato mini».

Ilaria Giambò, General Manager di Giambò Piante



L'intervista da IPM Essen a Mr. Plant Geek

Secondo te perché IPM Essen e Myplant & Garden, per fare due esempi, sono due fiere importanti per il settore?

Credo che fiere come Myplant, IPM e Plantarium siano molto importanti per il settore perché riuniscono tutti i diversi filoni, dalla floricoltura alle giovani piante, fino alle nuove tecnologie e agli articoli decorativi per i Garden center. Tutto questo riunito in un unico luogo. Poi, sono importanti perché si incontrano persone provenienti da diversi Paesi. E questo ci permette di collaborare tra noi, ed è fondamentale. Questi sono appuntamenti incredibilmente importanti nell'agenda per chiunque, anche per le interazioni in tempo reale.

L'anno scorso sei stato a Myplant & Garden. Hai notato delle differenze con IPM Essen?

Beh, IPM è sicuramente più grande (ride, ndr.). Ma a parte questo, in entrambe le manifestazioni ci sono aziende molto interessanti e, per quanto riguarda Myplant, ho apprezzato particolarmente la vostra area dedicata alle tendenze (il Garden Center New Trend, ndr.), di grande ispirazione per il retail e allestita con grande competenza.

A proposito di tendenze, quali sono quelle che secondo te potrebbero definire il 2025?

Sicuramente la giungla urbana moderna, perché le persone vogliono ricreare un'atmosfera esotica, quasi da vacanza, nel giardino di casa o nel patio. Torneranno anche i cottage garden, ispirati a quelli inglesi, ma sul patio o balcone, con piante piccole. Penso che nel 2025 torneremo a vedere molte siepi, per creare privacy intorno alla propria proprietà. Queste, però, non saranno solide, tra trasparenti, che diano un po' di protezione tra rumore e luce.





Due appuntamenti a MyPlant & Garden

Si parlerà di substrati tra innovazione e sostenibilità, e di verde e benessere

di **Daria Orfeo**, ha collaborato **Luisa Falcone**

Aipsa vi aspetta al Myplant & Garden dal 21 al 23 febbraio con due appuntamenti. Il primo, dal titolo “**Substrati, tra innovazione, sostenibilità e opportunità di mercato**”, sarà dedicato al rinnovamento del settore e si terrà giovedì 20 febbraio. Si tratta di una tavola rotonda durante la quale, partendo dai risultati del sondaggio Aipsa 2024, faremo il punto con le associazioni di categoria, presentando una serie di eventi e attività condivise, tra cui l’uscita di un Manifesto comune e di giornate dedicate alla formazione. Il secondo convegno, dal titolo “**Verde e benessere: la farm community per ragazzi autistici**”, si svolgerà nel pomeriggio, sempre giovedì 20 febbraio, a cura di Aipsa insieme ad Abilitiamo.

pletamente ristrutturata per rispondere alle esigenze dei ragazzi, pur mantenendo la sua natura agricola, grazie alla costruzione di una serra riscaldata, di cassoni per la coltivazione, di un orto e di un piccolo spazio coltivato a mais. Il modello è quello della “community farm”, nella quale i ragazzi, in base alle proprie potenzialità/abilità, svolgono attività quotidiane a valenza sia terapeutica sia formativa. Le attività di ortoterapia consentono ai ragazzi, guidati da un agronomo e seguiti da operatori specializzati, di ridurre il livello di stress e aumentare l’autonomia e la socializzazione; per alcuni di loro si prospetta anche la pos-

sibilità di un avviamento ad un lavoro vero e proprio. L’orientamento agricolo di Cascina Cristina (questo il suo nome) è stato reso possibile grazie a un finanziamento della Fondazione Cariplo, che ha consentito di iniziare una collaborazione scientifica con il DiSAA dell’Università degli Studi di Milano, collaborazione che dura tuttora. Attualmente nella Cascina, che

vuole divenire un polo per la custodia, lo sviluppo e la divulgazione del patrimonio agricolo locale, sono presenti una trentina di ragazzi con autismo, tra residenti e utenti del Centro Diurno.

Coloro che si iscriveranno agli eventi riceveranno gli ingressi omaggio alla fiera

I BENEFICI DI UNA COMMUNITY FARM

L’associazione Abilitiamo Autismo ODV — abilitiamo e abilitiamo — si è costituita nel 2017, per volere di 5 famiglie con figli autistici, con la finalità di realizzare un contesto abitativo innovativo per giovani adulti con autismo, a basso funzionamento e con gravi problematiche comportamentali, che divenisse la loro “casa” dove innalzare la loro qualità di vita. Un’antica cascina nel comune di Cantù (CO) è stata così com-



Dario Orfeo / Agronomo e consulente per il settore dei fertilizzanti, substrati e ammendanti. Dal 2007 è segretaria di AIPSA, l’associazione italiana dei produttori di substrati di coltivazione e ammendanti.

David Marin, direttore di Deliflor Americas S.A.S., ha vinto il premio Young Grower of the Year 2025 di AIPH



Il direttore di Deliflor Americas S.A.S. (Colombia), David Marin, si è aggiudicato quest'anno il premio di Giovane Coltivatore Internazionale dell'Anno di AIPH. Marin ha ricevuto il riconoscimento durante la cerimonia di premiazione tenutasi a IPM Essen il 28 gennaio. Questo premio fa parte degli AIPH International Grower of the Year (IGOTY) Awards 2025, che celebrano il meglio della produzione ornamentale. La categoria Young IGOTY riconosce individui dinamici, di età compresa tra i 25 e i 40 anni, che guideranno il settore nel futuro. David Marin è entrato in Deliflor nel 2019 e durante il suo percorso in azienda si è occupato dell'implementazione di pratiche orticole per ottimizzare l'uso delle risorse e minimizzare l'impatto ambientale. "È un

simbolo di duro lavoro, lavoro di squadra e passione" ha dichiarato Marin. "Questo premio ispirerà l'azienda e il team, facendo capire loro che tutto è possibile". Il direttore di Deliflor America S.A.S., insieme agli altri finalisti, ha presentato le sue idee a una giuria internazionale di professionisti del settore orticolo. I giudici sono stati: Leonardo Capitano, Presidente di AIPH e proprietario di Vivaì Capitano, Colin Fernandes, precedente vincitore di YIGOTY e coordinatore del sito di prova per Manginpar e Puck van Holsteijn, CEO del World Horti Center e CEO di HortiHeroes.

ILIP presenta l'intera gamma HortiPack

ILIP presenta nelle due principali fiere di settore del settore, IPM Essen e Myplant & Garden, HortiPack, soluzioni professionali per il settore. L'intera gamma comprende: seminiere, cassette con alveoli, portavasi da trasporto e da coltivazione realizzati sia in PS che in R-PET e vasi da 10 e 14 cm di diametro in R-PET. I prodotti termoformati sono disponibili per la modalità di lavorazione manuale e per quella meccanica, a seconda delle esigenze del cliente. In particolare, l'azienda bolognese presenta la nuova linea di portavasi in R-Pet per le piante grasse. **L'aspetto innovativo della gamma HortiPack è rappresentato dai prodotti in R-PET caratterizzati da un'elevata percentuale di PET riciclato, che arriva fino all'80-90%.** Questo non solo riduce l'impatto ambientale, ma garantisce anche la stessa capacità di carico e le stesse eccellenti performance dei prodotti convenzionali in PS. Per quanto riguarda, invece, i nuovi portavasi per le piante grasse in R-PET vanno ad arricchire i modelli da trasporto e sono disponibili con diametri che variano da 3,5 a 7,5 cm e con un numero di fiori che va da 48, per i diametri più piccoli, a 16. Inoltre, l'elevata scivolosità del materiale consente una bancalizzazione ottimale. La gamma HortiPack comprende cassette da 6, 8 e 10 posti utilizzabili con una vasta gamma di alveoli in R-PET o in PS. Infine, aumenta anche la gamma di vasi in R-PET. Al 10 adesso si aggiunge anche il vaso da 14 da Lt 1.

