



Un incontro internazionale

Un 2023 complessivamente buono, un grosso lavoro con l'estero e l'importanza di ritrovarsi a IPM Essen. Ne abbiamo parlato con Davide Romiti, titolare di Romiti Vivai

colloquio con **Davide Romiti** di **Benedetta Minoliti**

Foto di Luca Bracali

In questo primo numero del 2024, dedicato alla fiera, abbiamo incontrato tantissimi addetti ai lavori, che ci hanno raccontato dal loro punto di vista manifestazioni come IPM Essen e Myplant & Garden. Proprio a Messe Essen abbiamo incontrato Davide Romiti, titolare di Romiti Vivai a Pistoia, che ha fatto un breve passo nel passato, parlandoci del 2023 dell'azienda, per poi guardare al futuro, focalizzandosi infine sulle fiere e sull'importanza che continuano ad avere per tutto il settore.

Com'è andato per Romiti Vivai il 2023?

È stata un'annata un po' complicata sotto il punto di vista dei garden center a causa del meteo. Vuoi la primavera molto piovosa, vuoi un autunno troppo secco e poi super piovoso, non è stato d'aiuto alla vendita del prodotto. Per quanto riguarda il paesaggismo invece il lavoro è stato davvero ottimale. Nel complesso è stato un anno buono, siamo contenti e le cifre sono state buone.

Prospettive per il 2024?

Pensiamo simili al 2023. Come detto, dipende molto dal clima. Quest'anno pasqua è molto presto, quindi potrebbe essere d'aiuto per i garden center, per un secondo riassortimento. Ovviamente non va sottovalutato l'aspetto economico.



Davide Romiti, titolare di Romiti Vivai

Voi lavorate principalmente con l'estero, corretto?

Esatto, il 90% del nostro prodotto va all'estero. La nostra azienda esiste dal 1921, io rappresento la quarta generazione, e siamo basati quasi solo ed esclusivamente sulla vendita all'estero, che significa sia Europa che Paesi fuori dall'Unione Europea. Riusciamo a soddisfare i clienti dalla A alla Z e grazie ai nostri commerciali riusciamo a soddisfare i clienti ovunque si trovino.

Qual è il feedback che mi puoi dare

su questa 40esima edizione di IPM Essen?

C'è sicuramente attenzione, calma e attesa. Ci sono mercati emergenti che si stanno sviluppando bene, rispetto agli anni precedenti, e mercati più "reali" dove c'è veramente attendismo, dovuto alla congiuntura economica. Gli addetti ai lavori vogliono vedere come si sviluppa la primavera per poi eventualmente muoversi.

Da quanti anni partecipate a IPM?

Da circa 15 anni.

E com'è cambiata la fiera?

Una volta i padiglioni erano molto più rigidi, nel senso che 1 e 2 erano riservati solo ai tedeschi, ad esempio. Adesso è molto più libero, anche se poi l'impostazione generale è rimasta la stessa.

Quanto è importante, per voi, incontrarsi, soprattutto dopo il Covid, ad una fiera come IPM Essen?

La fiera è un momento d'incontro internazionale importantissimo. IPM, come le altre, non è più un momento dove si fanno gli ordini primaverili-autunnali, ma è un momento di contatto. Incontri i clienti, ti saluti, parli di come è andata la stagione, e hai modo di vedere dal vivo la nostra proposta.



Coltivare i contatti nel tempo

Le fiere, dopo la pausa dovuta alla pandemia, sono tornate ad essere importantissime per il business delle aziende, che ad eventi come IPM Essen e Myplany & Garden sono tornate ad instaurare importanti relazioni commerciali, e non solo

colloquio con **Marco Orlandelli** di **Benedetta Minoliti**



Il post pubblicato da
Organizzazione Orlandelli
con il premio ricevuto durante
la manifestazione
(Foto da profilo Instagram
ufficiale @orlandelli.it)

“Un grazie speciale a IPM Essen per averci conferito questo magnifico riconoscimento per essere stati espositori a Essen per 40 anni, fin dagli inizi”. Questa è la didascalia del post pubblicato sul profilo Instagram ufficiale di Organizzazione Orlandelli, che non ha mai “saltato un’edizione” di una delle

fiere più importanti per il settore. Ma com’è cambiata nel corso del tempo? E, visto che Myplant & Garden si avvicina, quali sono i principali punti di forza di queste due manifestazioni? Lo abbiamo chiesto, proprio durante la 40esima edizione di IPM Essen, a **Marco Orlandelli, Amministratore Delegato di Organizzazione Orlandelli.**

Qual è il feedback che mi puoi dare rispetto a questa 40esima edizione di IPM?

IPM e Myplant sono fiere di cui vedi l’efficacia nel tempo. I contatti che prendi oggi li coltivi poi nel tempo, anche perché tante aziende che vengono a Essen la primavera l’hanno già organizzata. Una fiera come questa è sicuramente

un ottimo momento per creare nuove connessioni e per **mostrare al pubblico i propri prodotti al meglio, quasi pronto per la vendita nel caso delle piante**, che in questo momento si esprimono quasi al massimo. Questo è il 40esimo anniversario di IPM Essen e noi non abbiamo mai saltato un'edizione di questa manifestazione.

Sicuramente in questi anni avrai notato dei cambiamenti rispetto alle prime edizioni della fiera.

La fiera è cambiata tanto a livello strutturale, sono stati fatti investimenti importanti. I padiglioni, ad esempio, sono quasi tutti nuovi. Questa sicuramente è una bella novità perché vedi l'ente fiera in salute, e questo gli permette di investire. IPM si sta dando da fare, tra marketing, social e servizi, per rendere la fiera un momento bello per tutti.

E per quanto riguarda invece Myplant?

Parliamo di una fiera in crescita e questo non è scontato. IPM e Myplant, secondo me, vanno bene per le due posizioni temporali in cui sono state collocate, perché a fine febbraio a Milano vedremo delle piante completamente diverse da quelle che stiamo vedendo a fine gennaio a Essen. Myplant ha sicuramente caratteristiche diverse da IPM Essen: la prima ha un padiglione dedicato alle innovazioni tecnologiche molto valido, mentre la seconda ha dalla sua la forza del prodotto mediterraneo.



Marco Orlandelli, Amministratore Delegato di Organizzazione Orlandelli

Il futuro è verticale
Organizzazione Orlandelli presenta lo sviluppo di prodotti della vertical farming, soluzione tecnologica nel campo dell'agricoltura forata della nuova tecnologia italiana con la delega fiera 2023

Vertical Farming, la nuova agricoltura
L'agricoltura verticale è una tecnica di coltivazione che permette di produrre piante e verdure in spazi ridotti, utilizzando sistemi di coltivazione a strati sovrapposti. Questa tecnologia, che ha il merito di essere sostenibile e di ridurre i consumi di acqua, è la soluzione per il futuro della nostra agricoltura.

Vertical Farming, la nuova agricoltura
L'agricoltura verticale è una tecnica di coltivazione che permette di produrre piante e verdure in spazi ridotti, utilizzando sistemi di coltivazione a strati sovrapposti. Questa tecnologia, che ha il merito di essere sostenibile e di ridurre i consumi di acqua, è la soluzione per il futuro della nostra agricoltura.

Vertical Farming, la nuova agricoltura
L'agricoltura verticale è una tecnica di coltivazione che permette di produrre piante e verdure in spazi ridotti, utilizzando sistemi di coltivazione a strati sovrapposti. Questa tecnologia, che ha il merito di essere sostenibile e di ridurre i consumi di acqua, è la soluzione per il futuro della nostra agricoltura.

Vertical Farming, la nuova agricoltura
L'agricoltura verticale è una tecnica di coltivazione che permette di produrre piante e verdure in spazi ridotti, utilizzando sistemi di coltivazione a strati sovrapposti. Questa tecnologia, che ha il merito di essere sostenibile e di ridurre i consumi di acqua, è la soluzione per il futuro della nostra agricoltura.

Scansiona il qr code per leggere l'articolo dedicato ai prodotti per il Vertical Farming di Organizzazione Orlandelli sul numero 007 di Agriflortec dedicato alle innovazioni del settore



Eccellenza ligure

La Cooperativa L'Ortofrutticola di Albenga, nata nel 1941, è la più grande cooperativa agricola della Liguria, con un magazzino da cui ogni anno transitano 5 milioni di piante, dalle frutticole alle aromatiche, fino alle floreali

di **Penelope Moran**

La nascita dell'eCommerce

Nel 2024 la Cooperativa L'Ortofrutticola di Albenga proporrà un'importante novità: il portale di eCommerce B2B. Questo sarà presto disponibile e consentirà ai clienti di poter gestire i propri approvvigionamenti con tempestività, flessibilità ed estrema semplicità.

La più grande cooperativa agricola della Liguria, fondata nel 1941 e che oggi conta circa 600 aziende agricole associate e oltre il 60% di superficie coltivabile della Piana di Albenga. In poche parole, parliamo della Cooperativa L'Ortofrutticola di Albenga. La sede della Cooperativa, dislocata nelle vicinanze dell'uscita autostradale di Albenga, è disposta su una superficie totale di 30mila mq. Qui si trovano: uffici, una moderna area logistica di oltre 3mila mq con magazzino e un OrtoShop dove privati e professionisti possono trovare tutto per l'agricoltura, l'orto, il giardino, gli animali domestici e da cortile e molto altro. «La nostra missione è valorizzare attraverso un'attività commerciale che trova sbocco in Italia e in Europa le produzioni degli associati, aziende tipicamente di piccole dimensioni, quasi sempre a conduzione familiare» ha affermato Emanuele Barbieri, presidente della Cooperativa. «Un impegno, il nostro, per fare sì che le eccellenze che qui

vengono prodotte attraverso un lavoro quotidiano fatto di sacrifici, passione ed esperienza, sia tutelato e riconosciuto, in Italia e all'estero».

DALLE PIANTE IN VASO ALL'ECCellenza DEL TERRITORIO: LE ERBE AROMATICHE

Le piante in vaso, da quelle frutticole alle aromatiche, fino alle floreali, sono produzioni locali conferite alla Cooperativa dalle aziende associate della Piana di Albenga. **Tutte le piante sono coltivate secondo le normative a basso impatto ambientale e sono certificate BIO e GlobalGap (Good Agricultural Practice).** La vera eccellenza produttiva del territorio è rappresentata dalle erbe aromatiche, che grazie alle particolari condizioni ambientali favorevoli vengono coltivate con un minor

utilizzo di fitofarmaci. Ogni anno la Cooperativa vede transitare all'interno del proprio magazzino circa 5 milioni di piante di varie tipologie, che vengono confezionate in funzione delle diverse richieste ed esigenze dei clienti.

LA PARTECIPAZIONE A IPM ESSEN E MYPLANT & GARDEN

«Siamo consapevoli del ruolo che svolgiamo sin dalle nostre origini e siamo fortemente orientati a mantenerlo, aumentando la nostra presenza sui mercati internazionali, trasmettendo ovunque l'originalità e la qualità dei prodotti della Piana di Albenga e l'importanza del lavoro che i nostri soci svolgono da sempre» ha affermato Barbieri.

«Per questo partecipiamo da tempo alle principali fiere dedicate ai prodotti floricoli e ortofrutticoli. Nel 2024 saremo presenti a IPM 2024 e Myplant & Garden».





L'ultima novità

di Nicolò De Rossi

Dal latino *novitāte(m)*, la novità è la condizione di ciò che è nuovo; in ambito commerciale, si riferisce al prodotto nuovo, appena presentato. Il nostro amore per la novità è viscerale e viene nutrito ogni giorno da social media e pubblicità. Non è colpa di nessuno, siamo fatti così e difficilmente cambieremo. Sì, perché come esseri umani abbiamo una innata curiosità di novità, tanto da farci produrre dopamina, senso di piacere e di ricompensa. Un po' come tutti i video di *unboxing* che guardiamo... A volte la speranza nella novità è ben riposta; altre volte è sprecata. Ma quando una novità ci conquista, ciò che si svela non è solo l'ennesimo elemento di una serie, ma il migliore, il definitivo. Almeno fino all'arrivo della prossima novità... Ironia a parte, una cosa è certa: bisogna avere uno spirito educato e pronto ad accogliere la novità, sempre.

Foto di Schuchrat Kurbanov/MESSE ESSEN



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 un altro settore. Come potete leggere anche sul numero 210 di greenup, dedicato ai 25 anni della testata, **la fiere sono una “vera e propria vetrina per un’impresa, ma anche un’esperienza formativa e informativa per i suoi visitatori”**. Ogni manifestazione, grande o piccola che sia, ha qualcosa da raccontare e riflettere, come se fosse uno specchio, il settore al quale vuole rivolgersi. 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 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.

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 degli anni '80 del '900 - più precisamente nel 1983 - che **quest'anno celebra la sua 40esima edizione**. Quella della fiera internazionale di Essen, nel distretto di Düsseldorf, è una vera e propria “storia di successo”. **Ogni anno la manifestazione è il punto di incontro di più di**

1000 espositori, provenienti da tutto il mondo, e di decine di migliaia di visitatori. Un evento che abbraccia l'intero settore dell'orticoltura, attento alle innovazioni e alle novità, non solo per quanto riguarda piante e fiori. 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 il numero dei visitatori. Numeri importanti per una fiera, che quest'anno si terrà dal 21 al 23 febbraio a Fiera Milano-Rho, che si pone come obiettivo quello di essere un "terreno fertile" per sviluppa-

re affare 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, tantissi-

me 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.



Il convegno per il 25 anni di greenup

Edizioni Laboratorio Verde festeggerà proprio in occasione di Myplant & Gardeni 25 anni di *greenup*, con il convegno "25 anni di greenup, storie di trade gardening tra hobby e cultura del verde" che si terrà il primo giorno di fiera, mercoledì 21 febbraio, alle ore 14:30. Ad intervenire al convegno, moderato da **Giulia Arrigoni** (direttrice TEN diyardgarden.com), dopo i saluti di **Valeria Randazzo** (exhibition manager Myplant & Garden) e **Francesco Tozzi** (amministratore e direttore editoriale Edizioni Laboratorio Verde): **Silvano Girelli** (Amministratore Delegato Flover), **Sergio Lancini** (Responsabile acquisti garden OBI Italia), **Francesco Steca** (Product Manager del settore piante, vasi e concimi OBI Italia), **Gian Luca Carpanesi** (Direttore Gruppo Prodotto Edilizia - Giardino Leroy Merlin Italia), **Enrica Raganato** (direttrice de Il germoglio Garden Center), **Matteo Roncador** (direttore Floricoltura Roncador). In chiusura interverrà **Michael Perry**, noto divulgatore inglese.

Un "effetto wow" da pianta del futuro

La Mangave Praying Hands di Cactusmania è stata premiata a IPM Essen 2024. Abbiamo parlato di questa nuovissima pianta, e non solo, con Annarita Manera, titolare dell'azienda

colloquio con **Annarita Manera** di **Benedetta Minoliti**



Annarita Manera, titolare di Cactusmania di Manera Bruno

La 40esima edizione di IPM Essen sarà davvero difficile da dimenticare per Cactusmania, che nel primo giorno di fiera ha ottenuto il premio speciale con la nuovissima Mangave® 'Praying Hands', incrocio tra un'Agave e una Manfreda dalle tantissime qualità, estetiche e non. Annarita Manera, titolare del vivaio di Ventimiglia specializzato in piante grasse, cactus e piante succulente, ci ha parlato dell'emozione nel vincere il premio e dell'importanza di fiere come IPM Essen e Myplant.

Parliamo del premio speciale che avete vinto a IPM Essen.

La Mangave® 'Praying Hands' è una pianta nuovissima, un incrocio tra un'Agave e una Manfreda, e ha proprio questa forma molto particolare di mani che pregano. È una pianta che cresce molto lentamente, ma sicuramente facile da coltivare e si presta tantissimo per i balconi e gli appartamenti, perché non occupa troppo spazio. Essendo una pianta lenta nello sviluppo coltiveremo questa varietà anche nella nostra nuova aziende che sta nascendo alle Canarie dove il clima permetterà a questa bellissima varietà di crescere e prosperare.

Ho notato che spesso in questo tipo di competizioni viene premiata molto l'estetica, il cosiddetto "effetto wow". Assolutamente, e questa pianta lo ha senza ombra di dubbio. Si nota, non passa inosservata. È sicuramente molto pratica e insolita. Molti giovani ragazzi, tanti uomini e donne di classe scelgono questa varietà per il suo carattere forte e deciso.

Comunque non viene mai meno neanche l'aspetto qualitativo. Spesso vengono premiate piante che sono resistenti al freddo, ad esempio, o hanno altre qualità che interessano soprattutto il cliente finale.

Certo, e la Mangave® 'Praying Hands' ha tantissime caratteristiche di questo tipo, perché è resistente al freddo e ha bisogno di pochissima acqua. Anche



perché più la bagni più rischia di perdere la forma chiusa.

Parlando di IPM Essen, come è andata?

Per noi il primo giorno è stato eccezionale, avendo vinto il premio. Siamo soddisfatti, abbiamo avuto un'affluenza di qualità, che è la cosa più importante. Forse qualche numero in meno ma la vincita è stata un grande megafono. La prima volta che vince un'azienda italiana e per di più un'azienda che produce piante grasse! Una formica rispetto ai Golia olandesi.

Cosa significa per voi partecipare a IPM Essen?

Quando abbiamo iniziato, 13 anni fa, avevamo molto timore, perché come azienda abbiamo sempre voluto fare i passi lunghi come la gamba, non abbiamo mai voluto strafare. C'era quasi timore reverenziale all'inizio, mentre adesso ci sentiamo a nostro agio e siamo convinti di presentare dei prodotti



Mangave® 'Praying Hands' protagonista di Myplantech

La nuova varietà, vincitrice del premio speciale a IPM Essen 2024, sarà tra le protagoniste di Myplantech. Mangave® 'Praying Hands' di Cactusmania è resistente ai climi caldi e secchi, è molto decorativa e si adatta alla perfezione alla coltivazione sia in casa sia in eterno. Ha una crescita lenta, non richiede manutenzione, è resiliente al cambiamento climatico ed è stata definita "la pianta del futuro".

diversi da tutti gli altri. Siamo riconosciuti per questo.

E per quanto riguarda invece Myplant?

È una bellissima fiera, ci abbiamo creduto fin dall'inizio e facciamo anche parte del consorzio che ha creato. Pensiamo che avremo una grande affluenza anche lì, anche perché a differenza degli altri anni ho sentito che tutti verranno. Questo è molto importante perché serve in Italia un luogo di incontro.

Qualità sostenibile

ILIP, prima a IPM Essen e poi a Myplant & Garden, presenta la gamma completa di prodotti Hortipack realizzati in R-PET derivato dal riciclo di food packaging in PET post consumo e bottiglie di latte in R-PET

di Penelope Moran

Iprodotti Hortipack sono i protagonisti di IPM Essen e Myplant & Garden di ILIP. La gamma risponde alla crescente attenzione verso la sostenibilità da parte degli operatori del settore ortoflorovivaistico, che richiedono sempre più spesso prodotti realizzati in plastica riciclata. Le reference termoformate Hortipack sono realizzate in R-PET derivato dal riciclo di food packaging in PET post consumo e delle bottiglie di latte in R-PET. Dall'estrusione di queste plastiche, in diversi colori, deriva una materia prima seconda di colore grigio che connota la gamma Hortipack. La colorazione, oltre a valorizzare l'aspetto del prodotto ortofloricolo, facilita poi l'identificazione nei centri di selezione in fase di riciclo.

GARANZIA DI QUALITÀ

I prodotti della gamma Hortipack non sono solo sostenibili, ma anche di qualità. Infatti, ILIP è in grado di garantire la qualità dell'R-

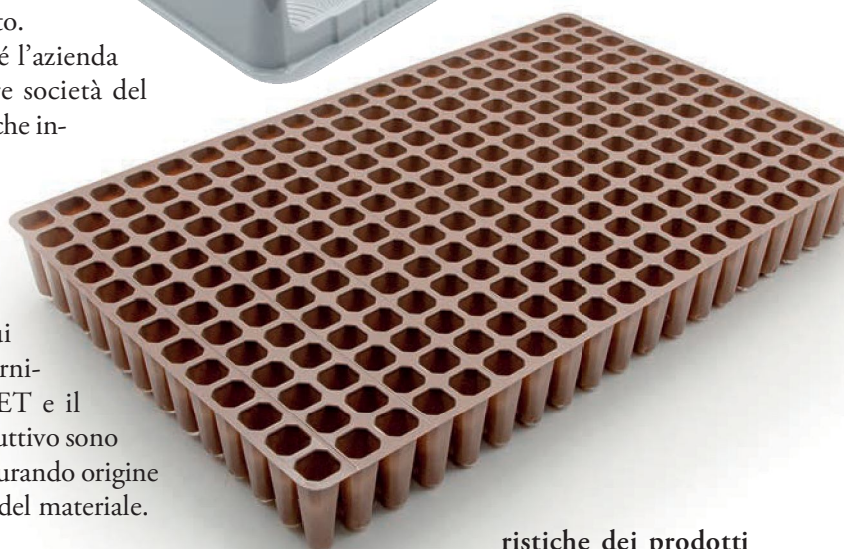
PET impiegato. Questo perché l'azienda è una delle tre società del gruppo ILPA che insieme costituiscono un concreto modello di economia circolare in cui la catena di fornitura dell'R-PET e il processo produttivo sono integrati, assicurando origine e tracciabilità del materiale.

LA GAMMA COMPLETA

Tra i prodotti Hortipack frutto del progetto T2T (tray to tray) R-PET troviamo le cassette con alveoli e i vasi da 10 e 14 cm.

Le caratte-

ristiche dei prodotti proposti da ILIP sono molteplici: facilità di utilizzo nelle linee di produzione, riduzione dei fermi macchina, resistenza alla manipolazione e aumento del numero di pezzi negli imballi grazie alla facile disimpilazione. La gamma completa di cassette e alveoli comprende diversi modelli da 6, 8 e 10 posti, disponibili anch'essi anche in R-PET, nella versione normale oppure con finestra. ILIP, inoltre, realizza anche i portavasi in R-PET che, grazie all'elasticità dei materiali, garantiscono la stessa capacità di carico di quelli in PS e non si rompono durante le operazioni di carico e scarico.



Nasce Wefert, azienda di produzione di fertilizzanti liquidi biostimolanti

La proprietà che per 50 anni ha guidato Agribios italiana, dopo la cessione a Yara, entra nel settore dei fertilizzanti liquidi biostimolanti lanciando un brand dedicato: Wefert. Alla guida della nuova realtà Giovanni Ravagnan, in qualità di CEO, e Carlo Alberto Antoniazzi, col ruolo di direttore tecnico e commerciale. Wefert, con sede nel nuovo stabilimento di 8.500 mq. coperti di Villafranca Padovana (PD), propone un catalogo che è frutto di anni di sperimentazioni e prove in campo che vede il suo principale punto di forza nei prodotti biostimolanti con inoculi di microrganismi utili. Il nuovo brand nasce con lo scopo di offrire soluzioni agli agricoltori di oggi, coniugando le loro necessità produttive col rispetto dell'ambiente, dei terreni e delle colture, e dando loro gli strumenti per un'agricoltura rigenerativa e per affrontare le sfide dell'European Green Deal. Wefert avrà anche il controllo del brand Il Paese Verde, divisione Home & Garden destinata al pubblico di appassionati del verde e hobby-farmer.



FLOROVIVAISMO: CON ESIODO SOTTO CONTROLLO I COSTI DI PRODUZIONE

Per le aziende florovivaistiche italiane il controllo dei costi di produzione è diventato un elemento fondamentale per valutare i prezzi corretti da proporre al mercato per piante e fiore e per capire fino a che punto si possono applicare sconti affinché non venga meno il giusto reddito d'impresa. Per questo motivo Assofloro, sulla spinta delle aziende associate, a inizio 2023 ha avviato il progetto Esiodo, giusto a conclusione dopo un anno esatto. Il 17 gennaio, presso Palazzo Rospigliosi (Roma), è stato presentato lo strumento di calcolo dei costi di produzione per il florovivaismo, realizzato dalla sezione specialistica Assofloro con il supporto di un team di consulenti esperti nel campo fiscale ed economico-finanziario, coordinati dal dott. Gennaro Vecchione e dal dott. Massimo Pirone. Lo strumento di calcolo



consentirà alle aziende di quantificare i costi di produzione, diretti e indiretti, di beni o attività. «Con questo progetto abbiamo risposto in primo luogo alla necessità delle aziende di avere sotto controllo i costi delle produzioni e potersi così affacciare sul mercato con prezzi che non siano al di sotto dei costi di produzione» ha dichiarato Nada Forbici, presidente di Assofloro. «Il lavoro che abbiamo fatto è stato anche un percorso di consapevolezza da parte delle aziende: essere messi davanti ai costi reali del proprio lavoro consente di porsi in modo corretto rispetto al mercato. Esiodo va anche nella direzione di contrastare la concorrenza sleale e azioni scorrette che mettono a rischio l'equilibrio del mercato e danneggiano l'intero settore». Lo strumento di calcolo proposto da Assofloro sarà presentato anche in occasione della prossima edizione di Myplant & Garden.