

agriflortec

N. 9/2024

STORIE AGRICOLE DI IMPRESE FLORICOLE E VIVAISTICHE

GENERA- ZIONE

All'interno
approfondimenti
su soluzioni
tecniche e novità
di prodotto

F

**Le innovazioni
tecnologiche di
Myplantech**

Le aziende ci
raccontano i loro
prodotti

Case history

In Toscana
con Modiform, per
scoprire Floramiata
e Giromagi

La cover story del nuovo numero è dedicata
alle nuove generazioni e al tema della formazione, tra visioni
del settore, ambizioni e speranze per il futuro

Ricca, innovativa... *ogni anno diversa*



Numeri in crescita per Myplant & Garden, che anche nel 2024 si conferma punto di riferimento per il settore, tra novità, innovazioni e momenti di confronto tra gli addetti ai lavori, sia italiani che internazionali

di **Benedetta Minoliti**

Lottava edizione di Myplant & Garden, la fiera internazionale del verde, ha riconfermato la freschezza e la dinamicità del settore, sempre più attento alle novità e alle innovazioni. Una fiera ogni anno diversa, come ha voluto sottolineare Valeria Randazzo, Exhibition Manager di Myplant & Garden: «Ogni anno presentiamo un Myplant diverso dal precedente. Perché più ricco, interessante e variegato. È parte di un percorso di crescita che tutti insieme, come grande community del verde, stiamo percorrendo. Abbracciando nuove realtà, canali, settori e orizzonti. Abbiamo intenzione di ampliare ancora i nostri spazi e raggiungere nuovi traguardi, offrire opportunità sempre migliori e sempre più proficue alle aziende e agli operatori, garantire una formazione efficace, amplificare la voce degli addetti ai lavori e diffondere una sana cultura del verde».

L'INTERESSE CONFERMATO DALLE PRESENZE IN CRESCITA

La fiera ha richiamato, durante le sue tre giornate, tantissimi professionisti dell'orto-florovivaismo, del Garden, del paesaggio e del verde sportivo da tutto il mondo. A dimostrare l'interesse e la crescita di Myplant & Garden sono i numeri delle presenze, in aumento rispetto al 2023: 25mila presenze (+8%). In crescita anche gli espositori (762, +15%), le delegazioni di buyer internazionali (204, +27%) e le insegne di acquisto estere accreditate (114, +26%). Chi espone il proprio lavoro e le proprie novità a MyPlant viene, per ordine di presenze, per primo da Lombardia, Veneto, Toscana e Olanda. Le delegazioni di compratori internazionali, aumentate del 27%, vengono, invece, da Europa (Germania, Francia, Romania, Polonia, Lituania, Spagna e Svizzera le più rappresentate) e Asia, con l'exploit del Giappone (e poi Cina e Armenia). Da notare anche l'aumento, costante negli anni, di rappresentanti e titolari afferenti a settori e



In numeri

762 espositori (+15% dal 2023)
25.000 presenze (+8% dal 2023)
50.000 m² di fiera (+10% dal 2023)
204 delegazioni di buyer internazionali (+27% dal 2023)
114 insegne estere d'acquisto accreditate (+26% dal 2023)

categorie sempre più importanti: ville per accoglienza, eventi e cerimonie, dimore storiche, parchi archeologici, aziende agricole e vitivinicole, istituti di ricerca, università, complessi termali, outlet, grandi giardini, musei, castelli, parchi divertimento.

MYPLANTECH: GUARDARE AL FUTURO

Le tematiche affrontate durante Myplant & Garden sono molteplici: dalla transizione ecologica al legame tra verde e salute, dalla rigenerazione urbana al verde sportivo, grande protagonista di questa ottava edizione, con uno spazio dedicato e diverse iniziative, tra incontri e campi pratica. Particolare attenzione all'innovazione, con il percorso Myplantech, all'interno del quale sono stati individuati i prodotti e le soluzioni innovative che stanno dando forma al futuro del settore. Gemelli digitali degli alberi, serre hi-tech, risparmio energetico, circolarità, riciclo, coltivazioni fuori suolo, idroponica, acquaponica, mini-biofabbriche, nuove varietà di piante, fiori e sempreverdi, controllo fitopatologico, monitoraggio terreni e coltivazioni, illuminazione, sensoristica, controllo ambienti, pacciamature, eco-toilette, misurazione parametri fogliami, aspiratori di foglie, innovazione meccaniche.

GRANDE INTERESSE PER LE TENDENZE PRESENTATE AL GARDEN CENTER NEW TREND

Ogni anno a Myplant & Garden ven-



gono anticipate le tendenze per i centri di giardinaggio al Garden Center New Trend, concept curato da Erica Cherubini, Edizioni Laboratorio Verde e Myplant. Anche nel 2024 l'evento ha tracciato una tabella di marcia verso il futuro dei Garden center, coniugando bellezza sostenibile degli spazi

convegno "25 anni di greenup, storie del trade gardening tra hobby e cultura del verde", tra le molteplici attività che abbiamo organizzato per festeggiare i 25 anni della rivista.

IL NOSTRO CONVEGNO, IN BREVE

Quest'anno per greenup è speciale:

verdi in&out e intelligenza artificiale, grafica e visual, prodotti e community. Molti gli ospiti di prestigio, gli approfondimenti di mercato e i momenti culturali. Tra questi anche il nostro



compie venticinque anni. A questa importante ricorrenza abbiamo dedicato il **numero 210** e non volevamo fermarci. Per questo, abbiamo organizzato in occasione di Myplanty & Garden, in collaborazione con **Giulia Arrigoni**, direttrice di *TEN diy&garden.com*, un convegno dove abbiamo ripercorso l'evoluzione del trade gardening. Per farlo abbiamo chiamato figure rappresentative del settore: **Silvano Girelli**, titolare della catena Flower e presidente del consorzio Garden Team, **Matteo Roncador**, direttore Floricoltura Roncador, **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 e ultimo, ma non per importanza, **Michael Perry** (Mr Plant Geek), noto divulgatore inglese. Tutti, durante il convegno, si sono ritrovati d'accordo su un aspetto: l'andamento positivo del mercato del gardening in Italia. Le persone non rinunciano alla loro passione per il verde, recandosi nei Garden center o nelle gds per trovare servizi ad hoc che rispondano a tutte le loro esigenze.



La festa non è finita! Scansiona il qr code per vedere il video racconto del convegno per i 25 anni di *greenup* realizzato negli spazi del Garden Center New Trend durante Myplant & Garden

Foto di Mauro Consilvio

I volti di MyPlant & Garden

In queste pagine dedicate alle fiera per quest'anno abbiamo deciso di far parlare chi lavora concretamente dentro le aziende, creando, pensando e commercializzando proprio quei prodotti che entrano ogni giorno nei centri di giardinaggio. L'articolo completo dedicato ai "Volto di Myplant & Garden" è disponibile sul numero 212 di *greenup*. Tra le pagine di Agriflortec abbiamo deciso di dedicare questo spazio a Edda Romana Rigobello, tecnico commerciale di Koppert Italia, e Davide Cavallini, key account manager Spagna & Italia di Modiform.

Koppert Italia

Edda Romana Rigobello, tecnico commerciale di Koppert Italia



Qual è il tuo ruolo in Koppert Italia?

«Sono un tecnico commerciale e seguo il Trentino Alto Adige e Veneto. Vendo sì i prodotti, ma il grosso del lavoro è la parte tecnica in campo, seguendo ad esempio lo sviluppo degli insetti e l'impollinazione».

Quale aspetto del tuo lavoro ti rende orgogliosa?

«La nostra sfida è quella di essere partecipi del cambiamento in agricoltura. Mi rende orgogliosa il fatto di poter dimostrare i risultati che si possono ottenere con i nostri prodotti, mostrando come in agricoltura è più che fattibile utilizzare le nostre soluzioni naturali».

Qual è il tuo prodotto preferito?

«Il fitoseide, un predatore estremamente specifico, resiliente e capace di risolvere il problema in breve tempo. Inoltre, è il più storico, perché è stato il primo ad essere prodotto».

Modiform

Davide Cavallini, key account manager Spagna & Italia di Modiform

Qual è il tuo ruolo in Modiform?

«Sono un key account manager, lavoro in Modiform da 5 anni e mi occupo principalmente del mercato spagnolo e di quello italiano».

Quale aspetto del tuo lavoro ti rende orgoglioso?

«Creare collaborazioni con i clienti, studiando insieme a loro dei concept per presentare al meglio la pianta e offrire soluzioni che permettano ai clienti finali di percepire la pianta in un modo diverso, più elegante e anche in un'ottica legata al basso impatto ambientale. Tutto questo garantendo sempre la massima qualità».

Qual è il tuo prodotto preferito?

«È una gamma di prodotti: la linea dei vasi a iniezione Thomsen. Questa linea fornisce alla pianta un aspetto totalmente diverso, con la possibilità di spaziare in un ampio range di colori».



Floragard

Abdelaziz Sassi, direttore commerciale Italia-Africa-Medio Oriente

Qual è il tuo ruolo in Floragard?

«Sono direttore commerciale per l'Italia, l'Africa e il Medio Oriente. Mi occupo delle vendite e dello sviluppo delle stesse, guido e costruisco la rete vendita e gestisco la creazione di mercati e il marketing nei diversi paesi».

Quale aspetto del tuo lavoro ti rende orgoglioso?

«La capacità e possibilità di aprire nuovi mercati. Dietro di me c'è un'azienda storica e il marchio è conosciuto in 80 paesi. C'è scambio tra noi colleghi e soprattutto siamo stimolati a fare sempre di più».



Qual è il tuo prodotto preferito?

«La nuova gamma bio che è senza torba e il packaging è privo di plastica».

Vigorplant

Melissa Parente, marketing specialist di Vigorplant Italia

Qual è il tuo ruolo in Vigorplant?

«Mi occupo di marketing, in particolare della parte branding. Curo l'immagine dell'azienda in tutti i touch point che i vari player e interlocutori hanno a contatto con l'azienda. Curo la redazione dei cataloghi, i materiali per i punti vendita, della stampa di settore e dell'organizzazione di eventi, come possono essere le fiere».

Quale aspetto del tuo lavoro ti rende orgogliosa?

«Sono orgogliosa di essere entrata a far parte concretamente di un progetto. Vigorplant mi ha dato la possibilità di testare e sviluppare le mie capacità, lavorando con passione».

Qual è il tuo prodotto preferito?

«Il terriccio professionale Completo, il nostro top di gamma della linea hobbistica che racchiude tutto il know-how e l'esperienza proveniente dal mondo professionale anche nel mercato hobbistico».



Decorum

Joan Petermeijer, account manager Italia di Decorum

Qual è il tuo ruolo in Decorum?

«Sono account manager con focus sull'Italia. Questo vuol dire che cerco di promuovere Decorum tra fioristi, garden center e grossisti italiani. Vogliamo veramente, tramite il branding, che tutti questi tre attori siano invogliati ad acquistare i nostri prodotti, che sono accuratamente selezionati per offrire un'altissima qualità».



Quale aspetto del tuo lavoro ti rende orgogliosa?

«Anni fa il fiorista conosceva soprattutto le nostre orchidee. Oggi, invece, ci conoscono bene anche per i nostri fiori, che sono altrettanto importanti. È importante per noi essere riconosciuti per quello che offriamo e che ci riconoscano non più solo per le orchidee, ma anche per le tantissime varietà floreali che proponiamo».

Qual è il tuo prodotto preferito?

«È difficile scegliere, perché sono tutte meravigliose, ma sono amante delle Cymbidium di Koningshof Nursery, perché sono eccezionali e il loro metodo di coltivazione è molto serio e con sistemi high tech per avere una pianta di grande qualità».

Giambò

Daniela Giambò, vendita, logistica e ordini di Giambò Piante

Qual è il tuo ruolo in Giambò?

«Sono entrata da poco in azienda e mi occupo della vendita, logistica e ordini, ma non solo. Lavoro a 360 gradi all'interno di Giambò».

Quale aspetto del tuo lavoro ti rende orgogliosa?

«L'azienda è cresciuta tantissimo negli anni e ha dato lavoro a tantissime persone in Sicilia. Inoltre, stiamo diventando sempre più sostenibili, attraverso ad esempio pratiche biologiche, come la lotta integrata, e speriamo di continuare sempre su questa strada».

Qual è il tuo prodotto preferito?

«Sono due: il calamondino e l'arancio arcobal. Il primo perché è resistente, riusciamo ad ottenere frutti tutto l'anno ed è uno dei nostri best seller, e il secondo ha un aspetto bellissimo».



INNOVAZIONE AL PRIMO POSTO CON

Myplantech

L'itinerario con prodotti e soluzioni organizzato in occasione di Myplant & Garden ha destato molta attenzione, confermando come lo sviluppo tecnologico, sia al centro dell'interesse del settore

di **Benedetta Minoliti**

L'innovazione è tra le tematiche più rilevanti per il settore, che per crescere deve anche guardare al futuro dei prodotti e delle soluzioni tecnologiche. Myplantech, itinerario tra i padiglioni dell'ottava edizione di Myplant & Garden che ha individuato proprio questi prodotti e soluzioni innovative, ha riscosso grande interesse. Un itinerario organizzato per abbracciare davvero tutti i temi di interesse del settore, dal risparmio energetico alla circolarità, dal riciclo alla coltivazioni fuori suolo, dall'idroponica alle nuove varietà di piante, fiori e sempre verdi. Abbiamo intervistato tre aziende presenti a Myplantech (Ageon Srl, Lualtek e Li-Cor) per farci raccontare nel dettaglio i loro prodotti, ma anche cosa significa per loro "innovazione" e qual è stato il feedback ricevuto durante la fiera.

Investimento tecnologico in agricoltura **accessibile per tutti**

È questo l'obiettivo del sistema Lualtek, che permette la trasmissione radio dei dati senza l'utilizzo di energia elettrica o di internet

colloquio con **Andrea Cardini** di **Benedetta Minoliti**

Un sistema che permetta di trasmettere dati senza utilizzare energia elettrica o internet. Potrebbe sembrare fantascienza, ma è invece realtà grazie al sistema Lualtek, ideato "con l'intento di rendere accessibile l'investimento tecnologico in agricoltura", come spiegato da **Andrea Cardini**, Sales Manager dell'azienda, nella nostra intervista. Un prodotto decisamente innovativo, protagonista di Myplantech, che ha ricevuto ottimi feedback e che siamo fatti raccontare nel dettaglio.

Qual è la vostra definizione di "innovazione"?

«Innovazione significa portare valore e migliorare pratiche e modelli consolidati da anni o addirittura decenni. Si tratta di un processo delicato che non riguarda solo la tecnologia, ma la cultura e le abitudini. Per questo motivo secondo noi è **fondamentale innanzitutto promuovere la filosofia che c'è dietro la raccolta dei dati e trasmettere quindi il valore di questi strumenti**. Si tratta di mettere in discussione le abitudini e attività cristallizzate nel tempo, una sfida complessa ma anche molto stimolante».

Parliamo del prodotto presentato a Myplantech. Quali sono le sue principali caratteristiche? E perché è un prodotto innovativo?

«Il sistema Lualtek è stato ideato con l'intento di rendere accessibile l'investimento tecnologico in agricoltura e questo lo abbiamo fatto utilizzando una trasmissione radio per trasmettere i dati, quindi, senza l'utilizzo di energia elettrica o internet. **Questo vuol dire che con Lualtek non ci sono centraline, cavi o installazione per i dispositivi che possono integrarsi con il Software**. Il sistema Lualtek è composto da hardware che monitorano i dati in campo; da attuatori, cioè hardware che permettono di azionare da remoto qualsiasi quadretto elettrico; e dalla Web App Lualtek, alla quale è possibile accedervi da remoto tramite PC, Tablet o Smartphone. All'interno della propria area riservata il cliente potrà: verificare tutti i parametri monitorati in campo; accedere allo storico dei dati; visualizzare le previsioni meteo



per i futuri 7 giorni e le possibili allerte in relazione alla propria area produttiva; impostare la ricezione di notifiche al verificarsi di parametri soglia in azienda; impostare delle "scene", tramite gli attuatori, per cui vengono automatizzate delle azioni meccaniche svolte in azienda (accensione\spengimento irrigazione, accensione\spengimento ventola, apertura\chiusura colmi, ...). Inoltre, **in Lualtek vi è un machine learning per cui i dati raccolti vengono anche analizzati e rielaborati per riuscire a prevenire lo sviluppo di agenti patogeni o malattie**. All'interno della propria area riservata, ogni cliente, nella sezione "Analisi" può accedere ai modelli previsionali che man mano vengono sviluppati ed implementati nel software, avendo così a disposizione un'arma in più per riuscire a salvaguardare la propria coltivazione».

Qual è stato il feedback che avete ricevuto sul prodotto?

«A Myplant & Garden abbiamo notato come sia sempre maggiore l'attenzione per il controllo delle risorse, quindi, **strumenti come Lualtek oggi iniziano ad essere fondamentali per combattere gli sprechi ed i costi**. È stata una bella fiera in quanto abbiamo ricevuto interesse anche da parte dei comuni e dei gestori dei parchi pubblici che vedevano in noi un'alternativa per riuscire a gestire anche da remoto le aree verdi delle città».

Alla scoperta di G.IoT.To.

Acronimo di Greenhouse IoT Tool, è lo strumento realizzato dall'azienda cuneese Ageon Srl per permettere la raccolta dati in tempo reale di oltre 20 parametri di serra, presentato insieme alla piattaforma multilivello MyAgeon

colloquio con **Mauro Bido** di **Benedetta Minoliti**

“**M**ylplant & Garden è stata il trampolino di lancio del progetto G.IoT.To. e MyAgeon”. A raccontarlo nella nostra intervista a **Mauro Bido**, CEO di Ageon Srl, azienda cuneese specializzata nella fornitura di prodotti e servizi per il mondo del fuori suolo, tra le protagoniste di Myplantech con un prodotto innovativo che ci siamo fatti raccontare nel dettaglio.

Qual è la vostra definizione di “innovazione”?

«Ageon Srl, azienda cuneese da trent'anni specializzata nella fornitura di prodotti e servizi per il mondo del fuori suolo ha nel suo DNA la continua ricerca di soluzioni innovative per migliorare l'intero settore produttivo. Come enunciato da Henry Ford “... non si può parlare di sviluppo quando una nuova tecnologia è per tutti...” ed è in linea con questa affermazione che oggi possiamo dire che, con l'introduzione sul mercato dello strumento di rilevazione dati in serra G.IoT.To (acronimo di Greenhouse IoT Tool) e della piattaforma multilivello MyAgeon, la raccolta di dati in serra in tempo reale e la relativa visualizzazione permettono a qualsiasi imprenditore serricolo di avvalersi di questa tecnologia a prezzi competitivi alla portata di qualsiasi dimensione aziendale».

Parliamo del prodotto presentato a Myplantech, G.IoT.To. Quali sono le sue principali caratteristiche? E perché è un prodotto innovativo?

«MyPlant & Garden è stata il trampolino di lancio del progetto G.IoT.To e MyAgeon. Basato sulla tecnologia Aranet di trasmissioni dati, G.IoT.To permette la raccolta dati in tempo reale di oltre 20 parametri di serra. Abbiamo sensori che misurano EC, WC e T nel substrato, la quantità di acqua irrigata e drenata, PH e EC del drenato, CO2 nell'aria, Ossigeno disciolto in acqua... In due anni di Ricerca e Sviluppo abbiamo selezionato un gran numero di sensori di alta qualità e precisione da diverse aziende nel mondo. Questa grande mole di dati (calcoliamo che alcuni sensori registrano il dato ogni 5 secondi) viene poi passata in cloud e trasferita sulla piattaforma MyAgeon dove gli utenti possono vedere i parametri in diversi formati. L'interfaccia utente è molto semplice e intuitiva in quanto progettata con il supporto di esperti consulenti agronomi. Proprio questa è

forse la caratteristica vincente della piattaforma MyAgeon: l'essere stata sviluppata sulla base delle necessità di chi, da oltre 25 anni, è abituato a fare consulenza agronomica con un approccio scientifico basato sui dati, che, come si sa, non mentono mai. La parte innovativa di MyAgeon è la possibilità di avere su un'unica piattaforma multilivello un'infinità di servizi aggiuntivi quali la creazione di Crop Registration automatici, il caricamento automatico di analisi chimiche e relative soluzioni nutritive calcolate dai tecnici AgeonTech, immagini, commenti... ossia di avere uno spaccato della propria azienda sul proprio PC ovunque uno si trovi nel mondo. Questo permette ai tecnici AgeonTech e ai consulenti che si affidano alla piattaforma MyAgeon di offrire un servizio di consulenza agronomica di altissima qualità e ai clienti di risparmiare enormemente riducendo il lavoro dei growers nella raccolta dati giornaliera».

Qual è stato il feedback che avete ricevuto sul prodotto?

«Myplant & Garden è stata per noi di Ageon un grande successo e molte aziende hanno manifestato interesse al progetto G.IoT.To e MyAgeon. La concomitanza con il bando PNRR che permette un contributo a fondo perduto del 65% fino alla fine di maggio 2024 hanno inoltre indotto molti clienti ad accelerare l'acquisto con un grande risparmio economico. I prossimi appuntamenti saranno la fiera MacFrut di Rimini e lo sbarco a livello internazionale nella patria del fuori suolo, la fiera GreenTech di Amsterdam dove ci confronteremo con le più importanti realtà di consulenza mondiali. Una bella sfida per una piccola azienda partita nel 1994 da Cuneo con grandi progetti ed una visione del fuori suolo ben chiara fin dal principio».

“La caratteristica vincente di MyAgeon è l'essere stata sviluppata sulla base delle necessità di chi, da oltre 25 anni, è abituato a fare consulenza agronomica con un approccio scientifico basato su dati che, come si sa, non mentono mai”

Mauro Bido, CEO di Ageon Srl





Precisione e semplicità d'uso

Sono le due parole che descrivono in maniera sintetica Li-600 di Li-Cor, porometro compatto con fluorometro che consente misure di conduttanza stomatica e fluorescenza della clorofilla

colloquio con **Luca Berichillo** di **Benedetta Minoliti**

In occasione di Myplantech Li-cor, azienda statunitense rappresentata da Ecosearch, ha presentato **Li-600, un porometro compatto con fluorometro** (tipo PAM, Pulse Amplitude Modulation) opzionale, che consente misure di conduttanza stomatica e fluorescenza della clorofilla sulla stessa area fogliare. A parlarci del prodotto nello specifico è il Dr. **Luca Berichillo**, Supporto Tecnico-Scientifico di Ecosearch.

Qual è la vostra definizione di "innovazione"?

«Ecosearch è un'azienda che ha una vocazione prettamente distributiva di aziende produttrici di strumentazione scientifica e di misura. Non facciamo ricerca e sviluppo internamente, ma la nostra ambizione è quella di portare la strumentazione di maggiore qualità possibile. Per noi innovare vuol dire riuscire a mettere sempre a disposizione dei nostri clienti, che siano centri di ricerca o aziende, le tecnologie più avanzate disponibili sul mercato».

Parliamo del prodotto presentato a Myplantech, G.IoT.To. Quali sono le sue principali caratteristiche? E perché è un prodotto innovativo?

«Li-600 è un porometro con fluorometro, uno strumento in grado di misurare la conduttanza stomatica delle foglie, ovvero quanto facilmente rilasciano acqua nell'ambiente, e contemporaneamente misurare un parametro interessante: la fluorescenza della clorofilla. Da questa misura è possibile

capire effettivamente quanto la pianta stia utilizzando la luce solare o artificiale, se siamo in serra o in una coltura fuori suolo. È importante sottolineare che questo strumento è stato confinato fino ad oggi nell'ambito della ricerca, essendo complesso e costoso, o anche all'ambito della produzione, ma con strumenti molto più rudimentali e meno precisi. **Li-600 invece riesce a coniugare la precisione di uno strumento scientifico con la semplicità d'uso di un prodotto che può essere messo in mano anche ad un operatore che non ha un dottorato di ricerca o non sta svolgendo ricerca specifica in quel campo.** Inoltre, è uno strumento maneggevole e veloce. Quindi, se un agronomo volesse misurare le caratteristiche di cui abbiamo parlato su una grande quantità di piante potrebbe farlo con semplicità e velocemente».

Qual è stato il feedback che avete ricevuto sul prodotto?

«Siamo stati quasi sorpresi dall'interesse che ha avuto Li-600, perché è un misurato molto sofisticato e potrebbe non essere alla portata economica di tutti, essendo dal nostro punto di vista un prodotto di fascia medio-alta. Durante Myplant l'interesse non è stato solo da parte di soggetti che lavorano nell'ambito della ricerca, ma anche da parte di chi fa consulenza agronomica e produttori medio-grandi. **Questo vuol dire che l'intuizione di Li-cor, azienda leader mondiale nel campo di queste strumentazioni, è stata giusta nel voler realizzare uno strumento che potesse soddisfare le esigenze non solo in ambito accademico».**

Un processo automatico

Grazie alla centralina elettronica sviluppata da Agricontrol la misurazione della temperatura del fogliame della pianta diventa più semplice e automatizzato

colloquio con Iseo Secco di Benedetta Minoliti



da tempo, ma con un novità: l'applicazione. Noi abbiamo applicato il sensore di temperatura senza contatto in particolare alla misurazione della temperatura fogliare della pianta. È interessante farlo perché se andiamo a misurare il punto di rugiada dell'aria, confrontandolo con la temperatura della foglia, possiamo stabilire il momento in cui l'aria carica di umidità va a condensare sulle foglie. Questo è importante, perché se le foglie si bagnano è facile che insorgano malattie infettive che creano molto danno alle piante e si diffondono facilmente all'interno delle serre. Grazie al nostro sensore siamo in grado di calcolare la temperatura di rugiada nell'aria, quella che si chiama temperatura dew point, andando poi ad intervenire, ad esempio, con un processo di deumidificazione se la temperatura si avvicina troppo a quella della foglia. Così, riusciamo ad evitare che si formi la condensa sulla foglia».

Agricontrol, tra i principali produttori europei di computer e di centraline per il controllo climatico, l'irrigazione e la fertirrigazione delle serre, ha presentato a Myplantech C-AGRIK-DWP-NET, centralina in grado di calcolare la temperatura di rugiada nell'aria e di intervenire con un sistema di ventilazione o deumidificazione per evitare la formazione di condensa sulle foglie, prevenendo così l'insorgere e la diffusione di malattie fungine. A parlarci del prodotto nel dettaglio è Iseo Secco, Gestione Generale tecnico Commerciale Resp. Progettazione elettronica HW & SW.



Parliamo del prodotto presentato a Myplantech. Quali sono le sue principali caratteristiche? E perché è un prodotto innovativo?

«L'applicazione per quanto riguarda il sensore l'abbiamo già presentata in passato. La vera novità è la centralina elettronica che utilizza il sensore, insieme ai sensori di temperatura e umidità ambiente, per poter calcolare la temperatura di rugiada nell'aria e la temperatura del fogliame. La centralina va a verificare se le due temperature sono vicine e c'è quindi il pericolo di formazione della condensa, andando così ad azionare un sistema di ventilazione interna o avvertendo un computer di controllo climatico di modo che intervenga con il processo di deumidificazione. L'aspetto interessante del sistema è che rende automatico il processo, non dovendo quindi ricorrere ad un operatore per intervenire».

Qual è la vostra definizione di "innovazione"?

«Innovazione è qualcosa che, come suggerisce il termine stesso, rende nuovo un modo di operare. Nel caso di Agricontrol si traduce nel presentare un prodotto che deriva da qualcosa che è presente sul mercato, perché i sensori di temperatura senza contatto esistono



Qual è stato il feedback che avete ricevuto sul prodotto?

«C'è stato interesse, anche perché nel nostro ambiente, essendo quello delle serre un mercato "di nicchia", le notizie si diffondono velocemente».

Firmato il protocollo di intesa tra ANVE e AVI



Luigi Pagliani, presidente di ANVE, e Alessandro Michelucci, presidente di AVI

In occasione di Myplant & Garden ANVE, Associazione Nazionale Vivaisti Esportatori, e AVI, Associazione Vivaisti Italiani, hanno firmato un protocollo d'intesa con l'obiettivo di promuovere, in maniera condivisa, lo sviluppo e la valorizzazione del vivaismo italiano ed

europeo. Tra i principali scopi dell'accordo biennale troviamo: la condivisione di strategie, azioni e interventi con l'obiettivo di proporre "una rappresentanza seria e credibile" presso l'associazione europea del vivaismo ENA (European Nurserystock

Association). E ancora: la realizzazione di iniziative congiunte "destinate a contribuire al progresso del settore florovivaistico", la promozione di "collaborazioni con il mondo della ricerca" per incentivare "pubblicazioni, riunioni, discussioni, iniziative

di carattere scientifico e tecnico, esperienze e ricerche che appartengono al settore" e l'adozione di "progetti sperimentali ed innovativi" che potranno prevedere "la programmazione e pianificazione di attività comuni".

Euroflora: La natura si fa spazio

AIPH, Associazione Internazionale dei Produttori Orticoli, ha annunciato la prossima edizione di Euroflora, che si terrà dal 24 aprile al 4 maggio 2025. Prima del 2018 l'evento si svolgeva ogni cinque anni, mentre ora ha luogo ogni tre, ed è l'unica manifestazione italiana tra le Florales europee riconosciuta e approvata dall'AIPH come Mostra Internazionale di Orticoltura di categoria C. Il tema di Euroflora 2025 è "Nature Makes Space", non una semplice frase, ma una vera e propria esplorazione tra la natura e l'ambiente circostante. "Euroflora è sempre stata determinante per lo sviluppo delle esposizioni orticole internazionali e ha guadagnato popolarità a livello globale per le sue originali esposizioni di tendenza e per il perseguimento degli obiettivi dell'AIPH" ha dichiarato Leonardo Capitano, Presidente dell'AIPH, durante il suo discorso in occasione della presentazione dell'evento. "L'AIPH in qualità di autorità mondiale del settore dell'orticoltura è orgogliosa di aver approvato Euroflora 2025 e si augura di vederla fiorire, garantendone la credibilità e incoraggiandone la partecipazione". Euroflora è organizzata da Porto Antico di Genova Spa in collaborazione con il Comune di Genova, la Regione Liguria e la Camera del Commercio di Genova.

