

### Novità e prodotti o servizi in evidenza a Myplant – 3



Terza parte del reportage sugli espositori dal 24 al 26 febbraio alla Fiera di Milano in occasione di Myplant & Garden 2016. Tra di essi, Giorgio Tesi Group, top player del vivaismo ornamentale con sede centrale a Pistoia, e Comagri – serre e tecnologie di Bolzano, azienda leader di progettazione e realizzazione di serre con relativi accessori.

Questa è la terza e conclusiva parte del reportage sulle aziende e i prodotti o servizi per il florovivaismo e la filiera del verde che si sono fatti notare da Floraviva durante la seconda e terza giornata di Myplant& Garden, il 26 e 27 febbraio scorsi. Come già indicato nella prima e nella seconda parte del servizio (vedi e vedi), l'esposizione rispetta l'ordine cronologico con cui sono avvenuti gli incontri negli stand della manifestazione milanese.



La tredicesima impresa florovivaistica incontrata è stata l'azienda agricola Anania Patrizia & C. di Milazzo, in provincia di Messina, in Sicilia. Attiva da circa 30 anni, questa azienda dispone di circa 10 ettari ed è certificata MPS-GAP per il sistema di gestione integrato. Allo stand erano presenti Michele e Giuseppe Materia, figli del titolare, e Pietro Sottile, figlio del responsabile delle vendite. «La nostra azienda – ha spiegato Giuseppe Materia - nasce circa 15 anni fa e produciamo olivi ornamentali di tutte le misure e dimensioni, anche se abbiamo come articolo di punta i formati cespuglio: i cespugli 16 o 14 sono quelli che vanno di più. Siamo specializzati nella produzione di olivi della varietà cipressino, che è quello che si presta meglio per la finalità ornamentale». «Noi vendiamo all'estero e in Italia, ma non a produttori di olio – ha precisato -. Vendiamo soprattutto in Germania, Olanda, Francia: questi sono i nostri mercati di sbocco principali al momento». «Quest'anno – ha aggiunto Michele Materia - abbiamo presentato per la prima volta una nuova linea di vasi di terracotta e stiamo riscontrando un discreto successo su questi vasi perché in essi le piante fanno la loro bella figura. Alcuni di tali vasi di terracotta sono stati prodotti apposta per noi». «Vengono richieste – ha continuato - soprattutto le misure piccole per quanto riguarda l'Italia, perché sono utilizzate spesso come bomboniere, come abbiamo potuto constatare. E anche perché ovviamente hanno costi inferiori. Queste misure piccole le vendiamo principalmente ai garden center. Le altre misure anche ai grossisti in generale».



Dopo ci siamo fermati nello stand di Container Centralen, azienda multinazionale con base a Odense in Danimarca. Qui Floraviva è stata accolta da Florencia Sassone, key account manager di ContainerCentralen Italia e Spagna, e Marco Utzon Sforzini, sales manager Nordic, Italy and Iberica. «ContainerCentralen – ha premesso Florencia Sassone - è la leader europea per il trasporto di piante e fiori su carrelli. Non ci limitiamo soltanto al prodotto, ma ci differenziamo soprattutto per i servizi legati ai prodotti». «Produciamo tanti tipi di carrelli per piante e fiori – ha detto Florencia Sassone - e nel nord Europa ci caratterizziamo pure per i prodotti per supermercati: roll, casse, mezzi pallet o quarti di pallet su ruote, ecc. Sono prodotti che verranno introdotti successivamente anche nella grande distribuzione dei Paesi del sud Europa». «Quello che ci caratterizza, dicevo, è appunto la rete di servizi legata ai nostri prodotti – ha proseguito Florencia Sassone -, e per quanto riguarda i carrelli di piante e fiori questo significa una rete di depositi che garantisce la possibilità di muovere i propri carrelli in tutta Europa senza il bisogno di un trasporto fisico, ma soltanto virtuale. Infatti uno dei nostri servizi principali è il trasferimento: uno può restituire i carrelli al proprio partner o al proprio cliente in Austria, Germania, Olanda o Inghilterra lasciando il materiale nel deposito più vicino, si fa un trasferimento virtuale e il beneficiario lo ritira nel deposito di destinazione scelto. In ogni Paese c'è un ufficio, abbiamo la sede centrale in Danimarca e poi una sessantina di depositi in tutta Europa. I clienti possono fare sia contratti di acquisto che di affitto, a seconda delle loro esigenze». «La novità dell'ultimo anno – ha concluso - è sicuramente l'introduzione di servizi per la grande distribuzione, dove sta aumentando sempre di più la vendita di piante e fiori, e di conseguenza abbiamo dato una soluzione a quello che è il flusso di ritorno dei vuoti ai produttori, in modo tale che la catena si concentri sulla vendita, il produttore sulla consegna del prodotto e noi facciamo tutta la logistica del flusso di ritorno. Questo tipo di servizio per ora è stato introdotto in Nord Italia e fino al Lazio, ma lo stiamo per introdurre anche in tutto il resto d'Italia fino alla Sicilia, seguendo le esigenze delle catene, che prima sperimentano nel nord e poi allargano su tutto il territorio».



Il quindicesimo incontro è stato con un trio di florovivaisti della Toscana, Chiarappa Tomei Cinquini, specializzati in piante fiorite in vaso e che hanno stretto un'alleanza o coordinamento reciproco. L'azienda agricola Chiarappa Giovanni ha sede ad Arena Metato (Pisa), mentre Cinquini Yuri Azienda Agricola si trova a Viareggio in provincia di Lucca, nel distretto floricolo Lucca Pistoia, al quale appartiene anche l'azienda agricola Tomei di Torre del Lago. «Sono Chiarappa Giacomo, titolare dell'omonima azienda, e rappresento le tre aziende qui insieme in questo stand, che collaborano fra loro e coprono una superficie complessiva di circa 5 ettari fra Pisa, Viareggio e Torre del Lago, in tre località diverse ma vicine della Toscana – ha spiegato presentandosi il titolare dell'azienda agricola di Pisa Chiarappa Giovanni -. La nostra collaborazione è una unione di intenti che va oltre la partecipazione a questa fiera». «Produciamo – ha aggiunto Giacomo Chiarappa - unicamente piante in vaso fiorite: dai ciclamini, alle stelle di Natale, alle ortensie e tutto ciò che è primaverile, dipladenia, annuali, gerani, insomma un assortimento vastissimo. E siamo impostati principalmente per la vendita presso i garden center e vendiamo soprattutto nel centro Italia e nel nord Italia». «In questo momento – ha detto rispondendo alla domanda di Floraviva sulle “novità da dichiarare” esposte in fiera - stiamo puntando in particolare sull'ortensia, visto che siamo alle porte della Pasqua; e, appunto, sulla già citata dipladenia, che sarà già pronta e disponibile ai primi di marzo».

La visita allo stand della Giorgio Tesi Group di Pistoia, situata nel cuore del distretto vivaistico ornamentale più importante d'Europa, in Toscana, è stata la sedicesima sosta del viaggio tra gli espositori di Myplant. Qui c'era il responsabile marketing Fabio Fondatori, che ha illustrato le attività del suo gruppo: «la Giorgio Tesi Group – ha affermato – è un'azienda leader a livello internazionale, una delle più importanti non solo in Italia ma in Europa. Siamo un'azienda che si estende su 500 ettari di superficie. Abbiamo quattro filiali in Italia: a Piadena, a Grosseto, a Orbetello e a San Benedetto del Tronto, oltre alla sede a Pistoia, dove abbiamo 18 vivai di produzione tutti intorno al nostro polo logistico. Siamo un'azienda che fa l'85% del fatturato all'estero: principalmente Francia, Germania, Svizzera, Austria, insomma il 65% di quell'85% di fatturato lo facciamo in Europa. Produciamo piante ornamentali, quindi piante da esterno: dalle piante piccole agli esemplari di grandi dimensioni; e vendiamo ai grossisti, ai garden center alla grande distribuzione, ai Comuni». «Abbiamo portato qui solo alcune piante – ha aggiunto Fondatori -, in primis il cipresso Bolgheri, con cui abbiamo partecipato alla “Vetrina delle eccellenze” di Myplant arrivando secondi. Si tratta di un clone di cipresso, brevettato e in esclusiva, che noi abbiamo selezionato insieme al Cnr; è resistente al cancro corticale ed è ipoallergenico. Lo abbiamo brevettato circa 5 anni fa. Noi abbiamo altri tre cloni: Agrimed, Mediterraneo e Italico, ma abbiamo portato il Bolgheri perché ha un portamento particolare, è una pianta che sale su bella dritta e compatta, e soprattutto perché è quella che è stata utilizzata per ripopolare il viale di Bolgheri quando è stato devastato dal cancro del cipresso». In esposizione allo stand di Giorgio Tesi spiccava un esemplare di sughera di 7 metri di una cinquantina d'anni proveniente da Orbetello. «L'abbiamo messo qui – ha spiegato Fondatori - perché abbiamo deciso di partecipare a Myplant con uno stand con poche piante, perché tanto i clienti conoscono la nostra produzione e qui abbiamo deciso di

puntare sull'immagine ricreando un piccolo cinema con un esemplare solo di pianta, ma dall'aspetto monumentale, e la proiezione di un video su tutte le nostre produzioni».



Poi è stata la volta di un'altra realtà toscana, Artigianfer di Virgilio Cardelli con sede a Santa LuciaUzzanese (Pistoia). Come ci ha illustrato Fabrizio Brocchini, tecnico commerciale da circa 40 anni in azienda, «Artigianfer esiste sul mercato da 50 anni, e nel 2016 si festeggiano appunto i 50 anni di attività. E' un'azienda che si occupa della progettazione e realizzazione di serre e impianti per serre, dove per impianti intendiamo tutto ciò che concerne la parte interna ed esterna alle serre per la coltivazione di tutto quanto è possibile in serra. Quindi impianti di riscaldamento, irrigazione ecc.». «Abbiamo diverse tipologie di strutture – ha continuato -, che vanno dal più semplice multi tunnel con film semplice e quindi di costo contenuto, fino a strutture le più sofisticate: con materiale di copertura in vetro oppure in vetrocamera con policarbonati ecc., con tutti gli automatismi possibili e immaginabili gestiti con sistemi computerizzati che controllano sia l'umidità, la luce, l'immissione di CO2, le temperature ecc. Lavoriamo in tutta Italia (dal nord al sud), ma lavoriamo anche all'estero: abbiamo lavorato in 16 Paesi esteri, dal Giappone all'India all'America Latina alla Russia, e continuiamo a farlo». «Qui a Myplant – ha aggiunto Brocchini - abbiamo presentato una nuova tipologia di serre che è molto versatile, perché ha la possibilità di essere coperta con diversi materiali (dal film più semplice al film un pochino più complesso e che ha durate maggiori, a pannelli sandwich, vetro e altri materiali), ma che ha la particolarità soprattutto di essere una serra che può poi diventare scoperta, a cielo aperto; o meglio può essere o tutta aperta o un ombrario sia interno che esterno o una serra chiusa con l'eventuale ombreggiamento interno che fa anche da coibentazione. Si chiama Combilux ed è un nostro brevetto esclusivo che sta avendo un notevole riscontro. La prima l'abbiamo collaudata nel dicembre scorso in Qatar, dove si svolgeranno le finali dei prossimi mondiali di calcio e devono produrci le piantine che poi diventeranno le piante da esterno per fare tutti i giardini in Qatar».



L'ultima tappa del tour fra gli espositori di Myplant è stata quella presso lo stand di un'altra azienda leader nella progettazione e realizzazione di serre: Comagri – serre e tecnologie di Bolzano (Trentino-Alto Adige). Qui Floraviva ha parlato con l'architetto Roberto Marziale, uno dei titolari. «La nostra azienda produce tecnologia in serra – ha detto Marziale - e i prodotti più interessanti in questa fiera sono forse Dosatron, un dosatore proporzionale che ormai sono cinque anni che commercializziamo in Italia, e poi gli schermi mobili per ombreggiare e per la coibenza termica, ma anche tutto il resto della nostra offerta di accessori per serre». Come ci ha spiegato Marziale, entrando più nello specifico, «i Dosatron sono delle macchine molto semplici e poco costose che permettono di concimare in un'azienda senza bisogno dell'elettricità, solo con il flusso dell'acqua; il passaggio dell'acqua permette di pescare la soluzione preparata e di distribuirla nel circuito di irrigazione dell'azienda. Mentre gli schermi mobili sono teli coibenti automatici che permettono di modulare sia il flusso luminoso che la dispersione energetica all'interno delle serre». Per quanto concerne l'offerta di accessori per serre, essa copre «tutto ciò che riguarda le serre: tutto ciò che gli va dentro, cioè ventilazione, riscaldamento, irrigazione, bancali mobili». Comagri vende in tutta Italia tramite 17 agenti sul territorio, ma anche nei Paesi esteri confinanti o vicini come la Spagna, la Germania, l'Austria, la Svizzera e i Paesi dell'area ex Jugoslavia.