

Myplant, opportunità di crescita per il settore

Un accordo tra IEG e V Group rafforza l'identità della manifestazione milanese, soprattutto nei confronti del mercato estero. Per diventare sempre più un punto di riferimento

colloquio con **VALERIA RANDAZZO** e **CORRADO PERABONI** di **FRANCESCO TOZZI**



Myplant & Garden, nata nel 2015, per ridare (finalmente!) al panorama del florovivaismo italiano un appuntamento fieristico di riferimento, oggi può avvalersi della solidità e della rete del gruppo IEG (Italian Exhibition Group), che ha acquistato il 75% delle quote di V Group, segreteria organizzativa della fiera. **Un'operazione che consentirà alla manifestazione di "accelerare il ritmo di crescita nello scenario internazionale e consolidare la propria leadership italiana, grazie all'investimento in nuove iniziative, partnership e nuovi mercati".** Dopo l'edizione del 2022, che ha registrato numeri decisamente interessanti, oltre a una conferma dell'entusiasmo commerciale degli ultimi anni, **Myplant si candida a diventare, non solo un'occasione di**

business, ma un'opportunità di crescita per l'intero settore florovivaistico.

Abbiamo voluto sentire dalla voce dei protagonisti, Valeria Randazzo e Corrado Peraboni, i punti di forza di questa operazione.

L'ingresso in IEG possiamo considerarlo un "nuovo" punto di partenza?

V.R. «Myplant in questi sette anni ha raggiunto risultati importanti, sia come prodotto fieristico, sia come appuntamento riconosciuto per tutto il settore del florovivaismo in Italia, e in parte in Europa, siamo diventati un punto fermo... Da qui l'esigenza di andare oltre, di osare, mi verrebbe da dire, e proiettarci verso un panorama internazionale con un progetto strutturato e di ampio respiro. Così, la scelta è ricaduta su IEG, che ha tutte le carte in regola per

accompagnare Myplant & Garden in questo percorso ambizioso».

Immagino che il primo impegno di Rimini sia quello di incrementare il visitatore internazionale.

V.R. «Sì, questo è il primo obiettivo, grazie alla rete internazionale che fa capo al Gruppo. Già come V Group avevamo fatto un buon lavoro sull'incoming dei visitatori esteri, ma su questo fronte il potenziale è enorme».

Soddisfatta?

V.R. «Sì, sono molto soddisfatta, siamo molto soddisfatti! Myplant è una nostra creatura sulla quale abbiamo investito tanto, tantissimo, arrivando a risultati che non ci saremmo mai aspettati, visti anche gli altri importanti prodotti fieristici europei e i due anni di pandemia. Il mercato ci ha dato fiducia e ci ha stimolato a fare sempre meglio, e dobbiamo ringraziare espositori e i tanti attori della filiera che ci hanno supportato, e che siamo sicuri continueranno a farlo. Non nego la mia emozione al momento della chiusura dell'accordo, è stato un po' come con un figlio, permettetemi il paragone, quando è pronto per iniziare l'università, ti si stringe un po' il cuore... Grazie al supporto di IEG, sono sicura raggiungeremo risultati ancora più importanti».

Cosa vi ha convinto nella fase di trattativa?

V.R. «Nella trattativa, IEG ha sempre avuto un approccio parte-

Valeria Randazzo,
alla guida di
Myplant & Garden
dal 2015.



bama[®]



Salviamo le api

L'impollinazione sostiene il nostro ecosistema



CURIOSITA':

In natura gli insetti impollinatori come le api svolgono un ruolo vitale, recando importanti benefici per l'intero pianeta, contribuiscono alla conservazione della flora e quindi al mantenimento della biodiversità.

Come aiutare le api?

Riempi il tuo balcone di fiori colorati, sia all'interno che all'esterno, grazie alle **fioriere doppie Klunia** con agganci regolabili ... e non usare pesticidi!

Più fiori= Più api

Condividi le tue foto e noi le pubblicheremo!



ciativo e fin da subito ha compreso il valore strategico della manifestazione in un'ottica di sviluppo, di investimento, e non di semplice acquisizione. Inoltre, ha voluto dare continuità al lavoro svolto fin qua dal gruppo di V Group, garantendo autonomia di azione e tutto lo staff organizzativo. Abbiamo avuto anche altre proposte, ma Rimini non poteva che essere la scelta migliore».

Un accordo che potrebbe essere funzionale anche per gli altri prodotti di IEG?

V.R. «Ci stiamo già lavorando... Saloni importanti dedicati al settore dell'ospitalità, potrebbero trovare delle connessioni con tutto quello che è il comparto dell'outdoor, dei materiali per esterno, della costruzione e gestione degli spazi verdi».

Qualche anticipazione sull'edizione 2023?

V.R. «Il rebooking sta andando bene e i numeri sono molto incoraggianti. Già programmata l'apertura del quarto padiglione e le iniziative legate ai diversi settori merceologici, dal garden center al florovivaiismo, dal verde sportivo all'edilizia, dal fiore reciso al wedding. Stiamo lavorando a pieno ritmo».

Cosa vi ha spinto a entrare nel settore del florovivaiismo e acquistare così la maggioranza di V Group?

C.B. «Il nostro gruppo è interessato a prodotti che hanno nuove prospettive e Myplant va proprio in questa direzione. Per noi è un settore nuovo, ma può rappresentare importanti integrazioni con i settori che rappresentiamo, in un'ottica di rafforzamento della manifestazione, sia sul panorama italiano, ma soprattutto internazionale. Siamo molto soddisfatti per questa acquisizione».

Un'acquisizione che tutela anche il lavoro fatto finora da V Group...



Corrado Peraboni, amministratore delegato di IEG.

C.B. «Questo è stato il punto di partenza, non avremmo potuto pensare di occuparci di un nuovo prodotto fieristico, senza affidarci all'esperienza di V Group, senza tener presente chi fino a oggi lo ha reso possibile, a partire dall'ideazione del progetto».

Quindi, non cambierà niente a livello di gestione?

C.B. «Valeria Randazzo, creatrice della fiera e sua "anima organizzativa", è stata confermata nel ruolo di amministratore delegato e l'accordo intende valorizzare ed esaltare l'autonomia gestionale e operativa a chi ha garantito a Myplant un posizionamento di assoluto rilievo. E tra gli altri aspetti, non c'è nessuna necessità di spostare la manifestazione da Milano».

Sul piano operativo, quale sarà l'impegno concreto di IEG?

C.B. «Myplant & Garden, in questi anni, è diventato un appuntamento di riferimento del mercato italiano ed europeo ed è, soprattutto, nell'ottica dell'internazionalità che si inserisce il supporto di IEG: puntiamo a fare diventare Myplant una fiera di riferimento a livello internazionale, sia in termini di visitatori, ma anche di format».

Quindi, una fiera Myplant & Garden all'estero?

C.B. «Perché no! Certo per ora si tratta di un'idea, ma come Gruppo abbiamo tutto l'expertising e una rete internazionale che già ci permette di portare i nostri marchi all'estero, e con successo».

L'acquisizione di V Group, potrebbe essere strategica anche per alcuni altri vostri prodotti?

C.B. «Il settore del verde e dell'outdoor sono oggi temi trasversali a diversi comparti e settori merceologici; non escluderei questa ipotesi, anzi».



2023, convegno IGCA in Italia

Sarà l'Italia a ospitare il prossimo congresso internazionale dell'IGCA, l'Associazione Internazionale dei Garden Center, e l'annuncio ufficiale è arrivato durante l'assemblea annuale di AICG, l'Associazione Italia dei Centri di Giardinaggio, che si è tenuta lo scorso maggio a Riva del Garda, in provincia di Trento. Un'occasione che metterà l'Italia al centro del panorama florovivaistico mondiale e un'opportunità per tutto il settore, sia in termini di confronto, sia per quanto riguarda possibili rapporti commerciali.

Già fissata la data, dal 24 al 30 di settembre, e si svolgerà tra Milano e i laghi Maggiore e di Como. Non è la prima volta che l'evento si tiene nel nostro Paese, già nel 2011 l'Alto Adige fu la sede dell'allora congresso internazionale. Come ogni anno, il convegno di AICG è stato un momento di confronto e una delle novità introdotte, proprio in quest'ottica, è stata quella di aver cambiato il format dell'appuntamento: **per la prima volta sono stati organizzati dei tavoli tematici che hanno reso il convegno molto più partecipativo coinvolgendo tutti i partecipanti** (oltre 230 persone) tra garden, aziende sostenitrici, giornalisti di settore, consulenti e studenti dell'ITS di Minoprio. Una nuova modalità vincente, perché ha veramente fatto emergere il meglio da tutti i partecipanti che si sono anche messi in gioco nel lavoro di squadra, da **dove sono emersi stimoli e idee per lo sviluppo dei garden center, guidati dalla professionalità di Fabrizio Valente, fondatore e amministratore Kiki Lab - Gruppo Promotica.** Eletto anche il nuovo direttivo: Stefano Donetti (Presidente); Nadia Cavinato e Davide Michelini (Vice Presidenti); Mara Maschi e Emanuele Dichio (Segretari); Giacomo Brusca, Silvano Girelli, Emanuele Morselli, Andrea Orlandelli, Paolo Roagna, Andrea Zannoni (Consiglieri). Gli invitati permanenti ai consigli direttivi sono Piero Arici, Valentina Ceriani, Bartolomeo Dichio, Jean Marc Orecchioni, Enrica Raganato. www.aicg.it