

# MATRIMONIO ALL'ITALIANA



Un gruppo di produttori soci di Royal FloraHolland è volato in Italia per conoscere meglio il mercato dei fiori. Due giorni intensi, ricchi di incontri con produttori e flower designer del settore wedding

colloquio con **CHARLAS LANDSDORP** e **MARC DE BAAN** di **BENEDETTA MINOLITI**



A dare il benvenuto agli ospiti Martin Kater, presidente olandese dell'Orto Botanico, e Mascha Baak, Console Generale dei Paesi Bassi. Inoltre, Valeria Randazzo e Filippo Faccioli di Myplant & Garden hanno tenuto una breve presentazione del mercato italiano dei matrimoni in forte espansione.

**I**n un periodo di crisi come quello che stiamo vivendo, tra prezzi alle stelle e l'esigenza di far quadrare i conti a fine mese, i fiori sono diventati, per molti, "un lusso" da concedersi solo nelle occasioni speciali. Un discorso che, però, non può essere totalmente applicato al settore wedding, con la ripresa dei matrimoni post Covid e i fiori sempre più protagonisti delle cerimonie. Proprio a questo settore sono stati dedicati **due giorni trascorsi da un gruppo di produttori olandesi, soci di Royal FloraHolland, atterrati a Milano per incontrare i produttori e i flowers designer di questo specifico settore.** A parlarci di queste due giornate sono Charles Landsdorp, specialista del settore, e Marc de Baan, Senior Product Manager di Royal FloraHolland.

## Come sono stati organizzati questi due giorni?

**Charles Landsdorp:** «Il gruppo venuto in Italia, composto da produttori soci di Royal FloraHolland, mi ha chiesto di organizzare **un viaggio a Milano per conoscere meglio il mercato.** Abbiamo messo il focus sul settore wedding, che sta crescendo molto. In particolare ci siamo focalizzati sulla visita ai grossisti, che hanno presentato i loro prodotti e il mercato, passando anche per il mercato dei fiori».

**Marc de Baan:** «Arrivati a Milano abbiamo subito iniziato il nostro tour e conoscere i diversi produttori è stato utilissimo per vedere con i nostri occhi **le potenzialità del settore wedding** in Italia».

## C'è tanto interesse quindi per il mercato italiano.

**C.L.:** «Assolutamente, ed è molto positivo. Per loro, ma per tutto il settore in generale, è importante incontrarsi e parlarsi, per accrescere interesse e connessioni, creando delle **bellissime sinergie**».

## Perché è importante che ci sia una buona connessione tra Paesi Bassi e Italia?

**M.B.:** «È importante che i coltivatori olandesi **comprendano totalmente la cultura italiana**, perché oltre ai prodotti di qualità, riescono ad avere un ottimo feeling con i clienti finali».

## Com'è andato il mercato quest'anno?

**M.B.:** «È stato diverso rispetto agli altri anni. Dal 2020 al 2022 i prezzi sono saliti velocemente e tutti hanno pensato che quella sarebbe stata la nuova normalità, ovvero i prezzi alti. Fortunatamente dopo questo periodo, in cui i matrimoni erano fermi o comunque se ne facevano molti meno, le persone hanno ricominciato a investire molto nel settore wedding, non solo in Italia, ma anche in altre parti d'Europa. Adesso **i prezzi si stanno stabilizzando, e anzi negli ultimi due mesi sono leggermente diminuiti per i coltivatori.** In generale, non è stata una cattiva annata».

## Il settore del wedding è in crescita, come dicevi.

### Come stanno andando gli altri mercati?

**C.L.:** «In generale ci sono un po' di difficoltà, legate all'aumento dei prezzi. **Il fiore è visto come un lusso, quindi a parte ricorrenze e feste importanti sarà dura convincere le persone a comprare** i fiori semplicemente perché sono belli. Il wedding si è sicuramente ripreso, in particolare dopo il Covid, che è stato un momento durissimo per il settore».

## Per non buttarli, tanti fiori ad esempio sono stati regalati.

**C.L.:** «Esatto. Il periodo in cui eravamo tutti a casa è stato buono per il settore, perché le persone continuavano a comprare piante e fiori, ma il mercato del wedding era completamente fermo, perché i matrimoni non si potevano fare. Chi lavorava solo in questo settore era penalizzato. **Quest'anno, invece, è andato benissimo**».