



Da sinistra: Alessandro e Dana Corino, Pietro e Greta Barisone.

Il 2022? Sarà una grande stagione

Serve la collaborazione di tutti per avere modo di soddisfare la richiesta, soprattutto nella terracotta e nella ceramica. E poi, più rinnovamento e più promozione, per raggiungere tutti, ma proprio tutti

colloquio con **GRETA BARISONE** di **MARTA MEGGIOLARO**

Greta Barisone ha trent'anni, lavora in Corino Bruna, l'azienda dei suoi genitori, da sei. Ci siamo conosciute a Myplant & garden, dove lo stand di Corino Bruna si riconosce non solo per la metratura e gli allestimenti realizzati con i vasi di cui sono distributori, ma anche per il grande via vai di persone dal bancone, a cui Greta con gentilezza e simpatia offre da bere e da mangiare a

tutti. Quando l'ho contattata per chiederle se fosse disponibile per l'intervista, era quasi in soggezione: «Non so come rispondere alle domande di un'intervista!», mi ha detto. «Immaginaci nel tuo stand mentre beviamo un prosecco e mi racconti come sta andando, come facevamo tempo fa». «Sembra un secolo fa». «Vero. Forse allora ne vale ancora di più la pena». Ecco allora cosa è emerso nella nostra chiacchierata.



Vaso per orchidea Aurora, in colore ghiaccio mat. Il colore bianco è il più richiesto nei contenitori.

Greta, hai sempre voluto lavorare con i tuoi?

«Direi proprio di sì. Infatti, quando ho finito le superiori, mi sono iscritta a Economia a Torino senza troppa convinzione. Avrei preferito lavorare subito. Invece mi sono laureata, grazie anche a mia mamma, Dana, che è stata la mia super promoter. Quando finalmente ho iniziato a lavorare ho tirato un bel sospiro di sollievo: mi sono resa conto che era proprio quello che volevo!».

E di cosa ti occupi?

«La nostra azienda, Corino Bruna, commercializza vasi. Prendiamo dal produttore e rivendiamo ai commercianti al dettaglio. Siamo grossisti, fondamentalmente, e siamo distributori **Artevasi, Prosperplast, Spang, Degrea...** Io faccio da intermediario fra gli agenti e il magazzino: tutti gli ordini dei clienti passano da me come anche gli ordini ai fornitori vari».

Quindi sei in un punto di osservazione privilegiato per vedere cosa si vende e cosa no...

«Esatto. In questo momento tutto il nuovo settore della plastica riciclata va parecchio, ma **secondo me non sta ancora dando il massimo, non è ancora molto capita.** Ultimamente si vende moltissima terracotta, molto più di una volta, di quando sono entrata a lavorare io. E sono cambiati molto i colori: siamo passati dal fucsia, il verde acido, a tinte naturali, colori chiari, neutri, più affini alla terra».

Vedi qualche differenza fra prima e dopo lockdown?

«Sì, che la gente è impazzita (ride)! Scherzi a parte, nessuno si aspettava una cosa del genere. Alla riapertura l'anno scorso abbiamo lavorato tanto, ma quest'anno abbiamo lavorato il triplo. **C'è davvero tanta richiesta, ed è stato un problema trovare le materie prime.** Il ferro manca e quello che c'è costa molto; le fabbriche di terracotta hanno spento i forni e sono indietro con la produzione.



La ceramica ha tempi di consegna a sei mesi! Fortunatamente noi abbiamo molto stock, ma abbiamo avuto comunque difficoltà di approvvigionamento».

Dalla tua posizione di neotrentenne che lavora in questo settore, quali sono i trend che vedi più forti in questo momento?

«Come ho detto prima, direi che è notevole la crescita esponenziale di terracotta e ceramica. Non so se continuerà o meno, ma per ora è così, continua a crescere. Si affermano i colori neutri, o comunque pastello, le tinte molto chiare. E il bianco continua a essere il colore più richiesto per i vasi».

Invece per quanto riguarda la tua esperienza in azienda, come sta andando? Ci sono cose che vorresti cambiare?

«Il grande cambiamento che dovremmo fare noi è sotto gli occhi di tutti: dovremmo modernizzarci, ma lo so io come i miei genitori. In generale decidere per un cambiamento radicale spaventa sempre un po'. **È una cosa che va preparata, pianificata, e noi abbiamo talmente tanto lavoro che è difficile dedicare il giusto tempo alla cosa.** Ti faccio un esempio: noi fino all'anno scorso facevamo ancora i DDT con la stampante ad aghi che li faceva già in triplice copia; quest'anno siamo finalmente riusciti a passare ai fogli normali. Un altro esempio che mi viene in mente sono i palmari per gli agenti: serve molto tempo per generare questi cambiamenti, anche

Anche la richiesta di vasi e coprivasi in ceramica è in crescita. Si affermano le tinte pastello, chiare.

nelle abitudini del personale. Per il momento siamo ancora a carta e penna, perché è un sistema in cui siamo rapidi, veloci, efficienti. Un altro punto in sospeso è il marketing: vogliamo rafforzarlo. Abbiamo fissato un obiettivo, abbiamo le idee, bisogna tracciare il percorso e partire».

Per quanto riguarda il florovivismo italiano, invece: quali sono secondo te i punti di forza, o di debolezza?

«In questo momento secondo me stiamo andando bene, ma si può sempre fare di più. Il problema più urgente è la mancanza di materiale: per quello che sento dire, **il ritmo si manterrà alto almeno fino al 2022, e poi si abbasserà un pochino ma resterà stabile.** Dovremmo collaborare tutti per fare in modo che si possano soddisfare tutte le richieste che arrivano per il 2022».

Dato che ci siamo conosciute a Myplant, e parliamo entrambe con nostalgia di quelle occasioni, tu cosa pensi della situazione fiera?

«Sento pareri contrastanti: qualcuno dice che le fiere sono finite, che il Covid le ha chiuse per sempre, perché le aziende si sono arrangiate cercando altre strade. Io dico: se le fiere sono finite, cosa significa? Che dovremo rinunciare a quelle, come a tutte le altre occasioni in cui c'è modo di vedere tanta gente nello stesso momento? Non andremo nemmeno più ai concerti? A me questi momenti di incontro personale e diretto mancano. Certo che i clienti puoi vederli in azienda o puoi sentirli per telefono. **Ma in fiera puoi vederli in faccia, parlarci, capisci molto di più di loro e di quello che vogliono e poi puoi vedere anche i concorrenti. Fare le cose al telefono o online non è lo stesso.** Io spero proprio che si torni in fiera! Prima o poi torneremo a quella normalità, ci vedremo lì e ti verserò anche il prosecco che non abbiamo bevuto oggi!».

www.corinobruna.com