



# Ingrosso piante: quale futuro?

di Severino Sandrini



**A**cquistare piante e fiori in Olanda, Danimarca e Germania è sempre più facile e accessibile a tutti i garden center, anche ai più piccoli; lo stesso vale per acquisti fatti sul territorio nazionale. Basta prendere il telefono, contattare un venditore e fare delle richieste. Poco dopo si riceve la proposta d'ordine da confermare ed entro 48 ore il prodotto è in casa. Tutto facile e con ottimi prezzi!

In seguito, la merce viene esposta in ambienti non sempre adatti allo scopo per luce, umidità e temperature.

La velocità di vendita di questi prodotti dipende da molteplici fattori, primo dei quali è l'affluenza dei clienti nel garden: "più c'è gente e più è facile vendere". Chi possiede sistemi informatici idonei e personale qualificato a usarli sa che la percentuale di merce da eliminare settimanalmente è elevata. Che dire poi delle piante che rimangono a lungo sui punti vendita, coprendosi di polvere e di parassiti. L'osservazione più frequente che si sente

dire è questa: "queste piante non sono più gradite dalla clientela". Ma la realtà è che il prodotto "vecchio" non si presenta bene, non attira e di conseguenza non si vende. Pertanto, il "buttato" incide direttamente sul margine netto del settore piante con percentuale più o meno forte in base al tipo di prodotto, al periodo e, come si diceva prima, in base all'ambiente in cui si tengono le piante.

Che fare allora? **Comprare meno e più frequentemente badando alla qualità globale del prodotto esposto sul punto vendita.** Ci sono esempi importanti di garden center che operano in questo modo e con grande successo di vendita. **L'acquisto del prodotto direttamente dal produttore rimane valido quando si tratta di articoli di grande consumo e quando il servizio che i produttori offrono è in linea con le esigenze del garden.** Altrettanto valido rimane l'acquisto dai mercati italiani ed esteri per prodotti di massa o nei periodi forti.

Altra possibilità d'acquisto viene offerta da chi fa **ingrosso**: un settore che si pensava dovesse scomparire sta vivendo un momento di rilancio molto importante, grazie all'iniziativa di imprenditori che hanno

saputo investire e rinnovarsi; è il caso di aziende come la **Floricoltura Boarini a Montesanto (Fe)**, la **Floricoltura Salzetta (Pe)** o la **Floricoltura Biagiotti di Viareggio**. Tutte realtà che hanno affiancato a un'ottima produzione la vendita di una vastissima gamma di prodotti.

Recentemente si è inaugurato a Viareggio il nuovo polo produttivo e logistico dell'azienda **Biagiotti: qualità e servizio sono gli obiettivi alla base di questo lavoro**, oltre alla capacità di ascoltare le esigenze del cliente e la tempestività nelle risposte. Oltre a fare i complementi per l'azienda **Biagiotti** per l'iniziativa coraggiosa, visti i tempi, inviterei i lettori a fare una visita attenta alle piante esposte nei loro punti vendita e di meditare seriamente se non è il caso di prendere spunto.

**L'importanza del settore piante, nei garden center, è direttamente proporzionale agli spazi, al personale addetto e alla qualità della merce proposta in vendita.** Un contributo nell'elevare la qualità delle piante può sicuramente venire da queste realtà imprenditoriali dislocate sul territorio nazionale e molto vicine ai punti vendita al pubblico.