

In Italia il computer "Floricolo" è nato prima al Sud

Intervista con i F.Ili Pagano

N. 12 - ANNO VII - N. 67 - DICEMBRE 1983

Siamo stati presso l'azienda F.Ili Pagano di Ruvo di Puglia dove abbiamo trovato (inaspettatamente) una situazione tecnica e strutturale decisamente avanzata. E, soprattutto, ci siamo trovati davanti degli imprenditori floricoli con idee ed esperienze decisamente d'avanguardia.

Prima di passare all'intervista vera e propria con Antonio e Cosimo, cercheremo di dare un'immagine aziendale dal nostro punto di vista: innanzi tutto alcuni dati, la superficie di questa azienda è di 12.000 mq., più 3.000 mq. di ombraio attrezzato e bancalizzato a cui vanno aggiunti circa 4.000 mq. di azienda di proprietà di altri fratelli che conferiscono la loro produzione all'azienda madre.

L'azienda è strutturata modernamente con avanserre e magazzini conglobati nella struttura produttiva; struttura con una piccola parte dedicata alla commercializzazione ed il resto a bancali mobili in produzione.

Anche il settore dedicato alla commercializzazione è attrezzato con bancali mobili lasciando, però, gli spazi di passaggio in maniera che, muovendo un bancale, si passi bene con un carrello.

Un impianto di riscaldamento ad alta efficienza, funzionante a sassa, ma in grado di bruciare qualsiasi materiale solido di piccola pezzatura che dà una resa termica di 3.000.000 di calorie messo in parallelo al normale impianto di pari potenza a gasolio.

La climatologia delle serre è comandata da un computer della D.G.T. danese e sempre danesi sono gli impianti di ombreggiamento, mentre le strutture sono dell'Artigianfer di Pistoia; il tutto nato nel 1980 con un progetto del '78,'79.

Passiamo all'intervista vera e propria con i Fratelli Pagano.

— **Quando è nata la vostra azienda?**

— La nostra azienda nasce nel 1970 dopo un'esperienza di flori-

coltura presso un'altra azienda locale, con una piccola struttura di 500 mq. che si amplia sempre con strutture provvisorie ed artigianali in legno e plastica fino al 1976, anno in cui nasce il primo gruppo di 1.500 mq. di serre in ferro vetro. Poi nell'80 c'è il passaggio ad azienda industriale.

— **Per cui di colpo siete passati ad una struttura tecnologicamente così avanzata?**

— Sì, da una nostra ricerca in tutta Europa e con dei precisi piani colturali, abbiamo costruito l'azienda odierna.

— **Il brusco passaggio non vi ha dato problemi?**

— Moltissimi, anche perché abbiamo dovuto crearci uno staff di personale valido partendo dal personale abituato ad avere a che fare con le colture tradizionali della nostra zona, ed il passaggio all'uso del computer ed alla programmazione produttiva non è stato facile.

— **Avete accennato ad una ricerca fatta in Europa, cosa vuol dire?**

— Abbiamo fatto uno studio approfondito su ciò che nella nostra zona si potrebbe coltivare con risultati ottimali e, vedendo le difficoltà che gli olandesi e danesi hanno, abbiamo scelto delle piante che provengono in maggior parte dall'Africa e dall'America equatoriale, perché crediamo di poter dare ai produttori del nord, sia italiani che nord-europei, delle piante già acclimatate in un ambiente più vicino al loro e d'altra parte la climatologia della nostra zona ci permette



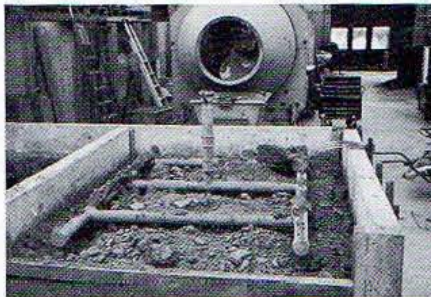
Flortechnica

N. 12 - ANNO VII - N. 67 - DICEMBRE 1983

sommario



F.lli Pagano (pag. 24).



Sterilizzatore substrati (pag. 13)



Giancolombo (pag. 33)

- 2 Notizie: Mostra di Minoprio, La floricoltura Italiana, CEJH a Padova, Premio "Fabio Rizzi", Tavola rotonda a Minoprio.
- 9 Il pungolo: A proposito di imprevisione IVA.
- 10 Viaggio in USA, Rinnovo abbonamenti.
- 13 Sterilizzazione dei substrati di coltura tramite calore. di Franco Gulli
- 24 In Italia il computer floricolo è nato prima al sud: Intervista con i F.lli Pagano. di Roberto Griziotti

- 33 Giancolombo: il fotoreporter che fotografa i fiori. di E.G.
- 39 Pubblicazioni ricevute.
- 40 Mostre.
- 43 Pubblicazioni ricevute.
- 45 Reportages: Il 24° Congresso CEJH. a cura della GFA, Giovani Florovivaisti Associati
- 53 Gardenia Blu.
- 57 Comprare-Vendere.

PUBBLICITÀ

- 2^a Cop. Circeo Plant
3 SCM sas
5 Flor. Altieri
6 Rolla Florsystem
7 Esposito Vittorio
8 Euroemme spa
10 Brambilla Battista
11 Friulflora
12 Riega
14 Consonni
15 Borgoplast
15 Flor. Binotti
16 Flor. Frattini
19 CRM Pontida
20 Tomplax
22 Kapiteyn
23 Padiglione Blu
25 Milanoterra
26 F.lli Sala
28 F.lli Pagano
30-31 Wandanna snc
32 I quaderni
34 Florum
35 F.lli Beretta
36 Nino Sartore & F.
37 Flor. Figli di G. Arnoldi
38 Mercato Nazionale di Florovivismo
39 F.lli Colnago
40 Italprati snc
41 Dione
42 Organizzazione Orlandelli
43 Antologia
44 Euganea Floricoltori
45 Taspo
46 Flor. Margutti
47 Vissmark
48 Flormart
49 Alberti & Donzelli
50 Seminal
51 Binda
52 FlorArfo
54 Sanberplast - NTV
56 Marino
57 Fantini Cosmi spa
58-59 Plastecnic spa
60 Vivaio Ambrogio
60 Profflora
3^a cop. Barberet & Blanc Italia
4^a cop. MTP spa



Associato all'USPI
Unione Stampa
Periodica Italiana

ORGANO UFFICIALE DELLA GFA, GIOVANI FLOROVIVAISTI ASSOCIATI.

Viene spedita a tutti gli Associati alla Ass. Reg. Prod. Florovivaisti Lombardi.

Flortechnica viene spedita in modo continuativo solo agli abbonati. Esemplari spediti di volta in volta casualmente sono da intendersi omaggio.

Editrice: Ace International, 29010 Vernasca (PC) - Italia - Via Segata Arda, 63 - Part. IVA 00214720336.

Direttore Responsabile:
Arturo Croci

© 1983 Ace international.

Abbonamenti: Italia, lire 20.000; Estero: lire 30.000. Versamento in conto corrente postale numero 10082295 intestato a A.C.E. Vernasca. Prezzo del fascicolo lire 2.000. Fascicoli arretrati lire 2.500. Flortechnica è una pubblicazione registrata al n. 275 dell'8-3-1977 presso il Tribunale di Piacenza.

Pubblicità e abbonamenti: Corrispondenza: ACE international. P.O. Box 22, 22050 Calco (Co), Italia - Tel. (039) 50.343.

Collaboratori Esterni:

Miola Celestino, Luigi Casiraghi, Ruggeri dr. Gianbenedetto, Effendi Mario, Beatrice Consonni, Griziotti Roberto, Gardenia Blu, Francesco Vazzoler, Bracco Settimio.

Fotografo ufficiale:

Giancolombo.

Stampa:

Grafica Rogenesse - Via Mazzini, 10 - Erba (Como) Italia.



di non far subire traumi a queste piante.

— **In particolare che piante produce?**

— Ananas, tronchetti sia di Yucca che di un po' tutte le Dracaene, che da noi vegetano con molta facilità, anche con troppi occhi, mentre abbiamo visto che in Olanda e Belgio hanno un'alta percentuale di piante con un solo getto. Poi Croton sia Pictum che Golden Star che Norma e Petra, ecc. che vista l'alta qualità di luce, restano sempre ben colorati e tozzi; la gamma delle Dieffenbachie che riusciamo, visti i bassi costi di riscaldamento, a produrre a prezzi altamente concorrenziali.

— **Voi ci avete mostrato qualcosa di nuovo in campo europeo a livello commerciale e sto parlando di quei tronchetti di Dracaena Stunderi a mezza coltura. Spiegateci le finalità di questa produzione?**

— Noi vogliamo e siamo in grado di far vegetare con una media decisamente superiore ai due getti i tronchetti di Dracaena Stunderi fornendo un materiale praticamente all'utilizzo, previo un rinvaso definitivo e l'affrancatura necessaria; tutto ciò a dei costi decisamente competitivi visti come già detto i bassi oneri di riscaldamento l'altissima densità di questa tipologia di prodotto.

— **Ma, in pratica come fate?**

— Abbiamo fatto costruire delle

cassette di misura standard (per i carrelli danesi) con delle intelaiature di sostegno dei tronchetti. Appoggiamo i tronchetti su un piccolo strato di torbe con l'aggiunta di una percentuale di truciolo per aerare il substrato e, con opportune concimazioni, li facciamo vegetare; quando i getti sono alti 5/7 cm sono pronte per la vendita".

— **La vendita di questa tipologia di piante, vi darà dei nuovi spazi commerciali?**

— Come abbiamo già accennato, crediamo che la sosta in Puglia di piante di provenienza sub tropicale possa dare al coltivatore nord europeo la possibilità di produrre del materiale più valido. D'altronde a questa tecnica colturale sia gli olandesi che i danesi sembrano interessati.

— **Pensate di allargare ad altre varietà questa tecnica?**

— Sicuramente alla Yucca ed a tutte le varietà di Dracaena.

— **Affrontiamo il problema acqua che mi sembra di non facile soluzione in Puglia?**

— Teoricamente non dovrebbe esserlo, in quanto se piovesse davvero i 600 mm che sono il dato medio di questa zona con l'aggiunta di un po' d'acqua del pozzo artesiano, dovremmo farcela; noi recuperiamo tutta l'acqua piovana, ma, quest'anno (1983), sono scesi solo 250 mm. Abbiamo comunque pozzi molto fondi, perché per trovare acqua

valida bisogna scendere sotto il livello del mare. Comunque il problema della nostra zona non è la salinità bensì il calcare.

— **Avete una grossa vasca di raccolta e dei decalcificatori?**

— Abbiamo una vasca da 5000 m³ cui pompamo in un silos da 200 m³ che ci dà la pressione necessaria per caduta. Abbiamo provato diversi tipi di depuratori, ma ancora non siamo a punto con nessuno di questi impianti.

— **All'inizio della vostra attività avete avuto delle difficoltà commerciali?**

— Abbiamo contribuito a cambiare la mentalità dell'acquirente pugliese chiaramente con grosse difficoltà; un esempio può essere chiarificante. Nella tradizione pugliese regalare un'Ortensia a una donna voleva dire che questa non si sarebbe mai sposata. Noi, partendo da 500 piante, siamo riusciti l'anno scorso a venderne 10.000 in Puglia. Un altro sforzo grosso è stato inserire la pianta a fianco del tradizionale mazzo di fiori.

— **Due parole sull'aspetto politico, industriale della vostra attività.**

— La lotta per creare un mercato locale è stata piuttosto dura: le più vecchie aziende in Puglia di fiori recisi hanno 20 anni e per noi la partenza è stata critica. Non esisteva, anni fa, la facilità di dialogo con i vari enti abituati a ragionare in termini di uva, ulivi

e mandorli; il discorso piante era di difficile comprensione e, soprattutto, il passaggio a carattere industriale non è stato facile; noi conoscevamo la potenzialità del nostro mercato e nel 1978 ci siamo detti che dovevamo crescere, ma crescere al massimo livello possibile.

— Il costo di questa struttura non è sicuramente basso: come avete potuto affrontarlo?

— Il problema economico è stato di difficile soluzione, soprattutto per i ritardi dovuti alla legge Quadrifoglio, che ha due possibilità o di avere il 50% a fondo perso o avere il totale a tasso agevolato. Noi abbiamo scelto la seconda strada ed ancora oggi, a tre anni, stiamo aspettando una parte dei finanziamenti e ciò è sempre e comunque un problema, anche perché le date con i fornitori vanno rispettate.

— Se non aveste avuto i finanziamenti, avreste fatto l'azienda lo stesso?

— Certo, magari non con queste dimensioni, ma l'avremmo fatta lo stesso. Non bisogna dimenticare che nel '77/'78 avevamo la stessa superficie coperta e riscaldata non con strutture adeguate, ma comunque produttive e senza aver avuto una lira da nessuno.

— Il sud ha delle grandissime potenzialità floricole e produttive e, dove può usufruire delle stesse condizioni tecnologiche del nord, mette, almeno per buona parte delle colture, il nord fuori causa a livello costi.

— Sì, d'accordo, se noi prendiamo, ad esempio, l'America, vediamo la maggior concentrazione floricola in California e Florida; ecco l'Italia, la Spagna e la Grecia sono e possono essere la California e la Florida dell'Europa. L'Italia, in particolare, essendo lunga oltre 1000 km, può avvalersi di tutte le condizioni climatiche possibili. Noi al sud

abbiamo enormi possibilità con le piante verdi in generale, mentre con piante come i Ciclamini siamo in grosse difficoltà. Un altro vantaggio particolare delle Puglie che non va dimenticato, è la nostra posizione geografica: noi siamo la porta dell'Europa verso tutti i paesi che si affacciano sul Mediterraneo e noi speriamo di diventare l'azienda di traino a questo sbocco commerciale.

— Forse tutto questo andrebbe maggiormente programmato?

— Soprattutto bisogna che i canali di diffusione tecnica facciano più spiccatamente pressione verso chi di dovere per una programmazione maggiore e sviluppo sempre più la conoscenza tecnica degli addetti. Manca quasi completamente in Italia la preparazione tecnica; noi vorremmo soprattutto che ci fosse una reale organizzazione nazionale produttori che si facesse carico di questi problemi. In Puglia ci stiamo adoperando in maniera massiccia nei confronti degli Enti preposti per metterli al corrente di tutta la problematica: è comunque chiaro che la problematica deve essere affrontata a carattere nazionale.

— I bassi prezzi di riscaldamento: parliamone.

— Nel 1982 abbiamo fatto costruire un impianto a combustibile solido completamente automatizzato che è in grado di bruciare qualsiasi materiale solido, purché in piccoli pezzi. Ma noi, essendo in zona frantoi, abbiamo facilità nel reperire del nocciolino di ulivo (ovvero lo scarto di tutte le lavorazioni della sansa) con un potere calorico di 4/4.400 chilocalorie, a secondo del grado di umidità. Diciamo che bisogna bruciare 2,5 chilogrammi di nocciolino per ottenere la stessa resa di un chilo di gasolio. 2,5 chilogrammi di nocciolino costano circa L. 125 e speriamo,

nella stagione 83,84, di scendere sotto questi costi, vista la ottima ed abbondante raccolta di quest'anno.

— Ma voi avete anche un impianto di riscaldamento a gasolio da 3.000.000 di calorie?

— Sì, ma se avessimo fatto prima l'impianto a combustibile solido, ci saremmo accontentati di un impianto di 1.500.000 calorie. Le nostre tarature, essendo i due impianti in parallelo, sono semplicissime: se l'acqua di circolazione scende al di sotto dei 45 gradi, parte l'impianto a gasolio e, con la grande quantità di acqua che abbiamo in circolo, 45 gradi sono sufficienti per non aver problemi.

— Che proporzioni di consumi avete tra gasolio e nocciolino di sansa?

— Circa 95% nocciolino e 5% gasolio.

— Avete avuto problemi all'inizio con questo grande impianto ad energia alternativa?

— Praticamente è stata la prima caldaia di queste dimensioni costruita da una ditta locale ed è stata studiata qui da noi. Vari problemi sono sorti: le coclee, i vasi aperti, ecc.

— Il caricamento e lo svuotamento come avvengono?

— C'è una coclea che parte dal basso e carica un silos a livello comandata da due sensori, uno di minima ed uno di massima; poi un'altra coclea ad altissima resistenza calorica (circa 2.000 gradi) porta il materiale al centro del focolare. Per lo scarico due coclee estraggono le ceneri.

— Il problema delle ceneri è un problema grosso?

— Diciamo non di grandissime proporzioni, in quanto si ragiona nei termini del 7/8% di residui incombusti.

— Esiste una problematica per la pulizia e manutenzione di questa caldaia?

— Noi calcoliamo due giornate

lavorative di una persona alla settimana per tenerla in perfetta efficienza.

— **Le scorie, comunque, alla fine sono un discreto mucchio: cosa ne fate?**

— Preventiviamo quest'anno di bruciare circa 15.000 quintali e di avere un migliaio di quintali di ceneri che distribuiremo nei nostri frutteti.

— **Non si possono utilizzare?**

— Si possono utilizzare sicuramente per correggere ed alzare il pH delle torbe, aggiungendo una parte di cenere su 18 parti di torba, si passerebbe da un pH 3/3,5 a 6/6,5; l'unica cosa che darebbe dei problemi è l'elevato contenuto di potassio.

— **Avete fatto delle analisi?**

— Certo, il contenuto di azoto è praticamente nullo; il fosforo è il 3% ed il potassio è il 30%.

— **Esiste perciò una reale possibilità di utilizzo, vista anche l'alta solubilità del potassio?**

— Sì, ma andrebbe impostata u-

na tecnica totalmente nuova per tutte le colture con concimazioni adeguate.

— **Le analisi siete in grado di farle voi?**

— Noi utilizziamo diversi apparecchi in maniera costante, vedi luxometri, piaccimetri ed ogni 15 giorni controlliamo di tutte le colture la salinità. Per quanto riguarda i terricci mandiamo ad analizzare tutto e sempre in Germania, a Weihenstephan ed il laboratorio ci fornisce anche gli ottimali dati pianta per pianta; da tutto ciò abbiamo ricavato delle schede che confrontiamo ogni due mesi con due prelievi di controllo.

— **Che terricciati usate?**

— Solo torbe bionde acide medio grossolane con l'aggiunta di pozzolana e poi interveniamo solo con fertirrigazioni costanti. Non vediamo il perché di partire con terricciati quando si può partire con substrati neutri e poi, in base alle esigenze delle spe-

cie, intervenire con ciò che serve.

— **Il Mercato di Padova cosa rappresenta per voi?**

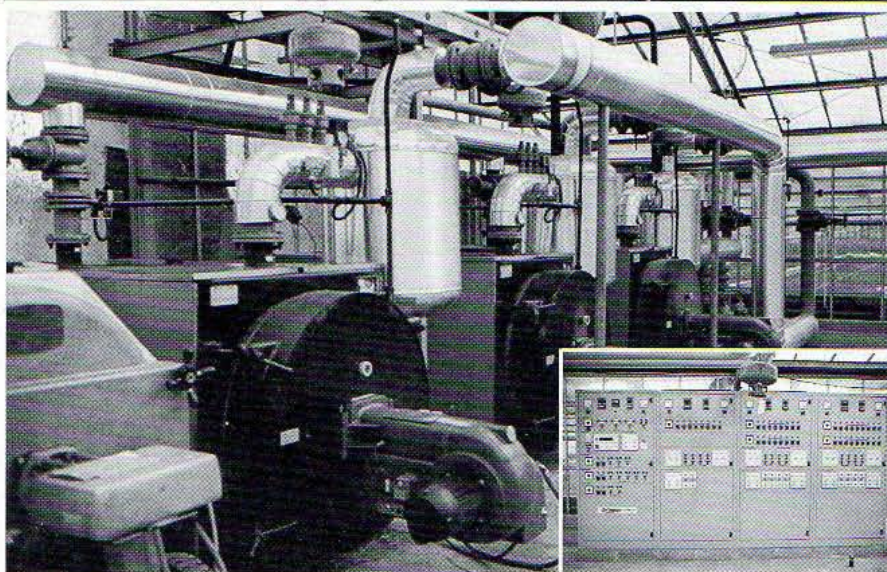
— Una grossa possibilità di vendita e di diffusione. Auspichiamo che di questi mercati ne nascano degli altri soprattutto nell'ottica di un pareggiamento dei prezzi a carattere europeo, noi consideriamo che i mercati tenderanno a farci abbassare i costi di produzione accelerandoci la velocità di vendita.

— **Avete un computer della D.G.T. danese: cosa vi controlla?**

— Gli impianti di ombreggiamento, sempre della D.G.T., che, pe-



intervista



Il locale caldaia e il quadro comandi del computer.

rò, da noi ha montato dei teli un po' più fitti di quelli che montano in Danimarca, le temperature nei vari settori (sia come riscaldamento di fondo che come temperatura ambiente), la fertirrigazione e, anche se non diretta-

mente, l'umidità relativa ambientale che scaturisce da un delta di fattori. Mentre le aperture sono comandate da normali termostati ambiente.

— **Per l'ufficio avete un altro computer?**

— Un Olivetti M 20 che per ora ci segue solo il magazzino e la contabilità, ma che l'anno venturo cercheremo di utilizzare anche per la programmazione culturale.

Ringraziamo Antonio e Cosimo per averci mostrato un volto inaspettato della tecnologia floricola del Sud e speriamo sinceramente che il loro spirito imprenditoriale dilaghi in modo da riportare la Floricoltura Italiana all'avanguardia in Europa.