



**Per affrontare le esigenze di un mercato sempre più dinamico e internazionale occorre unirsi e fare sistema. L'incremento delle strutture associative e cooperative tra i produttori, inteso soprattutto come potenziamento operativo, è un fattore di rilevanza vitale per l'intero settore florovivaistico nazionale, specialmente in un momento di forte recessione come quello attuale. \***

D'altronde, viene da sé che i problemi non si risolvono mai da soli, ma unendo le forze. Oggi si dice "fare rete", ossia guardare l'altro non come concorrente, ma come collega. Occorre cambiare prospettiva. L'individualismo, invece, impedisce di ragionare in termini di competitività ed efficienza commerciale e di creare concentrazioni programmate dell'offerta, influenzando negativamente qualsiasi tentativo di organizzazione della distribuzione stessa. Paesi altamente competitivi come Olanda e Danimarca già da tempo hanno messo in pratica queste strategie di aggregazione che consentono di ottenere sostanziali vantaggi negli inve-

stimenti, nell'utilizzo delle risorse finanziarie e nella gestione delle relazioni commerciali. Da qui la necessità di iniziative volte a creare aggregazione dell'offerta come quella che da sei anni vede coinvolto un gruppo di dieci imprese florovivaistiche pugliesi nell'organizzazione dell'evento Porte Aperte "Florbusiness" dedicato ai garden center e ai grossisti. In occasione della presentazione della sesta edizione, in programma dal 26 al 28 febbraio 2014, abbiamo voluto interpellare sul tema il presidente di FlorBusiness, Cosimo Pagano, titolare di Camaflor e Pagano Fiori.

**L**a vostra iniziativa è nata nel 2008, proprio a ridosso di quest'ultima congiuntura. I vostri numeri però parlano di una crescita costante in termini di visitatori, dunque di affari, Come andiamo?

Nelle scorse edizioni abbiamo avuto un continuo incremento di visitatori, grazie anche al passaparola di chi ha partecipato, siamo ormai alla sesta edizione, possiamo affermare che l'idea avuta sei anni fa dell'aggregarci è stata una scelta vincente, avevamo capito che per affrontare un mercato sempre più difficile bisognava fare gruppo, i tempi attuali sono comunque difficili ma siamo consapevoli che continuando a collaborare nel rispetto delle regole e dei colleghi possiamo affrontare con maggiore ottimismo questo particolare momento di complessità economica.

**È ormai acquisito che solo innovando e diversificando l'offerta si può vincere la sfida. Quali sono i "plus" che caratterizzano le vostre aziende? (consegne celeri, qualità certificata, valore aggiunto). In che cosa avete maggiormente investito?**

Nella nostra compagine ci sono aziende che da anni sono presenti e con grande professionalità sia sul mercato nazionale che quello estero, questo aspetto ha facilitato il programma di lavoro che ci siamo proposti, sono stati fatti importanti investimenti sia di nuove strutture che di moderne tecnologie, ci avvaliamo di una logistica all'avanguardia che ci permette di poter effettuare consegne celeri su tutto il territorio nazionale e anche



Cosimo Pagano organizzatore del Florbusiness



Nella foto: Il convegno Florbusiness. L'intervento del professore Franco Bruno Gnisci, premio Nobel per la Pace, (a sinistra) a destra Cosimo Pagano organizzatore del convegno Florbusiness

in alcuni paesi della zona euro, resta comunque il prodotto l'attore principale della nostra offerta, la Puglia oltre ad avere dei bravi produttori ha anche un clima ideale che ben si presta alla produzione di tutte le essenze mediterranee e delle coltivazioni sotto serra di piante da interno, sia verdi che fiorite, abbiamo stabilito un programma di certificazione del prodotto con importanti istituti, attualmente stiamo collaborando con la MPS primaria azienda per il controllo della qualità.

**Finora l'Italia ha peccato di polverizzazione strutturale eccessiva; ed anche le associazioni dei produttori (quelle poche che esistono) non sono spesso in grado di ottenere le concentrazioni dell'offerta (condizione necessaria per migliorare l'organizzazione commerciale di un settore). Secondo lei lo "scossone crisi" spinge oggi le aziende a chiudersi ancora di più o finalmente a "fare sistema"?**

Ritengo che per fare sistema ci voglia molta intelligenza e parecchio spirito imprenditoriale, chi si muove solo perché costretto dalla crisi e non con lo spirito collaborativo, alla fine ricade sempre, nello stesso errore dell'individualismo. Per fare sistema bisogna abbandonare completamente la vecchia logica commerciale, il tuo collega lo devi veramente vedere come un alleato e non come sempre è stato un tuo concorrente, purtroppo questa mentalità è dura a morire, noi del Florbusiness queste cose ce le siamo dette, ed è questo forse il motivo del successo del nostro gruppo, se saremo sempre attenti a seguire questa strada e non ricadere nell'in-