

"Uniti si vince"



Florbusiness è un raro esempio di collaborazione tra imprese florovivaistiche, finalizzato alla promozione e allo sviluppo congiunto. Ce ne parla il suo presidente, Cosimo Pagano.

L'imprenditoria italiana tradizionalmente non brilla per spirito cooperativo e spesso si punta sulle qualità del singolo anziché sul gioco di squadra. **Florbusiness** è una interessante eccezione ed è uno dei rari esempi nel nostro settore di aziende che hanno deciso di collaborare per raggiungere risultati migliori, creando insieme un "porte aperte" che porta a Bari moltissimi buyer specializzati. Per saperne di più abbiamo incontrato il suo presidente, **Cosimo Pagano**.

Greenline: Come e perché è nata Florbusiness?

Cosimo Pagano: Florbusiness è nata dall'idea di alcuni imprenditori che hanno capito che l'unione è l'arma vincente su un mercato sempre più esigente e competitivo. Tutto ciò ci ha permesso di essere ancora più presenti su scala nazionale ed estera.

Ci siamo associati non solo per concentrare le offerte delle nostre produzioni, ma anche per condividere le nostre conoscenze e professionalità e quindi poter sviluppare programmi comuni per migliorare la nostra offerta.

Greenline: Come è nata l'esigenza di creare una "rete di imprese" per promuovere la floricoltura pugliese/barese?

Cosimo Pagano: Adesso si parla tanto di reti di impresa e questo obiettivo ce lo siamo posti sei anni fa, quando è partita la prima edizione. Avevamo già valutato l'importanza di mettere a disposizione e condividere le esperienze professionali con altri colleghi, da qui la necessità di creare un gruppo non solo per promuovere prodotti floricoli, ma

anche per studiare le varie esigenze del mercato. Infatti, nella nostra compagine ci sono importanti aziende che presentano prodotti attinenti alla floricoltura, quali possono essere vasi e attrezzature varie, ma anche vari elementi decorativi normalmente richiesti da garden center e grossisti. L'unione di tutte queste professionalità ed esperienze ci ha permesso di promuovere e far conoscere le nostre produzioni e le nostre aziende su vasta scala.

Greenline: Che risposta ha dato il mercato, in anni cui le Fiere fanno fatica ad attirare visitatori?

Cosimo Pagano: Anzitutto non bisogna fare confusione: **Florbusiness** non è una fiera ma un porte aperte delle aziende che vi partecipano. Infatti consigliamo tutti i visitatori di auto munirsi e programmare il tour delle visite da effettuare. A differenza delle fiere chi partecipa alla nostra manifestazione stabilisce un rapporto diretto con il proprio fornitore e ha la possibilità di visionare, dal vivo, le varie produzioni, che

> Camaflor

www.camaflor.it

Due cash & carry per i prodotti in pronta consegna. Sale Autunno-inverno 2014/2015 allestite dal 20 febbraio. Cama presenterà le nuove collezioni e la rinnovata gamma di alberi natalizi di qualità. Rilevate il codice QR per visionare la brochure.