

Pagano Fiori e l'evoluzione del verde vivo

a cura della redazione

Forte di un'esperienza quarantennale, Pagano Fiori si è specializzata per fornire piante e fiori a garden center, GDS e GDO. Con un'attenzione a servizi, gamme e programmazioni davvero rara in Italia.

Negli ultimi anni sono stati fatti importanti investimenti nel sud del paese per migliorare l'offerta florovivaistica. Tra i tanti esempi di eccellenza, abbiamo incontrato **Pagano Fiori**, un'azienda pugliese giovanissima ma figlia di un'esperienza quasi quarantennale del suo amministratore. Risale infatti al 1970 la prima società fondata da **Cosimo Pagano** insieme al **fratello Antonio**, specializzata nella produzione di piante da interno. Con la volontà di seguire i cambiamenti del mercato e per meglio gestire la domanda della propria clientela (garden, grande distribuzione e fioristi) Cosimo Pagano ha in seguito fondato una società di import/export: l'unione della propria

produzione con il prodotto importato ha permesso di offrire al mercato una gamma prodotti più completa (piante fresche, fiori recisi e accessori).

Pagano Fiori è infine nata recentemente per meglio soddisfare le richieste della domanda di verde vivo, sempre più ampie e specifiche. **Pagano Fiori**, con sede a Ruvo di Puglia (BA), opera infatti esclusivamente nella vendita di piante per grandi operatori, con prodotti contraddistinti dal marchio **"Topflor ...il prodotto italiano!"**.

Per saperne di più abbiamo incontrato **Raffaele Pagano**, responsabile di **Pagano Fiori** e figlio di **Cosimo Pagano**.

FAR CONVIVERE NUMERI E VERDE VIVO

GreenLine: Come è nato il progetto Pagano Fiori?

Raffaele Pagano: Ho seguito mio padre da quando ero ragazzino in questa difficile e affascinante attività e dopo un'esperienza in un'importante azienda estera di produzione, sono tornato a collaborare nell'azienda di famiglia.

Oggi con soddisfazione mi trovo a dirigere, alla mia giovane età, un'azienda ben presente nel panorama floricolo nazionale, specializzata nella fornitura di piante da interno e da esterno. Siamo anche *partner* di altre aziende di produzione, con le quali abbiamo creato ottimi rapporti di collabora-

zione: insieme sviluppiamo programmi di produzione basati soprattutto sulla qualità del prodotto (escludendo l'idea che nella GDO e GDS si possa vendere di tutto) e sulla selezione delle varietà di maggiore interesse commerciale.

GreenLine: Chi è il vostro cliente tipo?

Raffaele Pagano: Tutti i grossi operatori, ma in modo particolare ci rivolgiamo alla GDS, alla GDO e ai garden center, con prodotti differenziati a seconda delle esigenze e abitudini della clientela. Attualmente l'azienda annovera tra la propria clientela prestigiose insegne a livello nazionale.

GreenLine: Quali servizi offrite?

Raffaele Pagano: Anzitutto un assortimento di prodotti in continua rotazione e una programmazione annuale per prodotti di forte vendita in base alle festività (primavera, festa della mamma, Natale, ecc.). Poi proponiamo prodotti personalizzati, visto che forniamo anche un'ampia collezione di prodotti trasformati in base alle occasioni di vendita.

Tutte le piante sono munite di targhette con codice a barre e istruzioni botaniche. Inoltre forniamo una forte e attenta assistenza pre e post vendita, grazie alla collaborazione di personale qualificato che riesce a rispondere a tutte le esigenze che si creano.



Mettiamo a disposizione dei nostri clienti, su richiesta, *stage* e corsi di formazione agli addetti vendita.

Infine consegne rapide: per tutto il centro/sud Italia (entro 12/24 ore,) e per il nord Italia (entro 36/48 ore) con mezzi appositamente attrezzati.

GreenLine: Quanto è difficile vendere piante a libero servizio? GDO e GDS stanno lavorando bene su questo fronte?

Raffaele Pagano: Una bella domanda. Per rispondere però bisognerebbe dividere l'Italia in diverse fasce geografiche.

Noteremo che nelle zone dove c'è maggiore "cultura del verde", è più facile una vendita a libero servizio. Purtroppo sono poche le zone dove questo avviene, anche se dobbiamo riconoscere che il consumatore ha fatto negli ultimi anni molti passi avanti, cercando di acculturarsi sempre più sulla tipologia di piante presenti e sull'importanza della loro presenza nei luoghi di vita.

Dobbiamo essere propositivi anche in questo settore, non solo con offerte promozionali ma e soprattutto con esposizioni accattivanti, grande assortimento e informazioni sempre aggiornate sul prodotto. Nella nostra lunga esperienza nella fornitura alla GDS e alla GDO riteniamo che sono stati fatti enormi progressi, ma molto si può ancora fare.

GreenLine: La pianta non è un prodotto da grandi rotazioni: una peculiarità della GDO...

Raffaele Pagano: Certo non è facile vendere piante a chi guarda solo i numeri.

Ecco perché è importante che il fornitore di questo settore abbia i giusti requisiti di azienda di qualità.

Non per cogliere un'opportunità di lavoro con GDS e GDO, ma per sviluppare un processo evolutivo che mira a elaborare strumenti efficaci, mettendo a disposizione tutte le esperienze necessarie per il raggiungimento degli obiettivi.

GreenLine: Un'ultima domanda, come vede il futuro?

Raffaele Pagano: Sono un'ottimista anche se devo riconoscere che **per ottenere ottimi risultati bisogna lavorare con molta più professionalità rispetto al passato.** Gli ultimi tre anni, anche se difficili, hanno visto un buon incremento del nostro fatturato e di conseguenza dei nostri clienti. Siamo ben consapevoli del difficile momento economico, ma con la dovuta e buona diligenza aziendale, **siamo convinti che sono questi i momenti in cui il nostro settore può cogliere delle ottime opportunità.** Dopotutto una pianta costa poco, ma aiuta a vivere meglio.

 **bavicchi**
qualità sementiera dal 1896

PRATI FATTI CON AMORE

bavicchi spa - Ponte San Giovanni (PG) tel 075 393941 fax 075 5997859 - www.bavicchi.it info@bavicchi.it

