

# Anthurinfo

VOLUME 17 | NR.3 | LUGLIO 2009

## VARIETÀ

### Anthurium: fiori da bouquet

Senza pensarci troppo, chiudi un'altra scatola. Decisamente uno splendido prodotto dietro il quale ci sei tu: qualità, immagine, confezione, tutto è perfetto. Ma cosa vendi esattamente? Una confezione di Anthurium non è un prodotto finale. Nella catena di produzione dovrà essere sottoposta ancora a diversi interventi. Ogni anno vengono venduti milioni di bouquet. Grazie a sviluppi innovativi nel settore della produzione di bouquet e a una buona sintonia tra i partner della catena produttiva, vi sono oggi maggiori prospettive per l'Anthurium. Intelligenti combinazioni garantiscono una durata di due settimane anche all'intero bouquet.

Narita®, Lumina®, Artica® e Feska® sono quattro varietà con qualità specifiche, che vengono ben valorizzate nel bouquet.



*Un bouquet di fiori di Anthurium è sempre una festa per gli occhi*



*Elegante semplicità*

Narita è un fiore compatto, con una particolare forma a farfalla. È chiamata come l'aeroporto internazionale di Tokyo ed è rossa come il sole nascente. I bordi verdi sono stabili e non scoloriscono. Un tipo particolare è la nuova varietà Lumina. Molti fiorai reagiscono con entusiasmo quando vedono per la prima volta questo fiore color crema, con una sottile nervatura verde. È facile da combinare con altri colori e l'allegria "curvatura" della brattea è assolutamente singolare.

Artica si caratterizza per la sua purezza non solo per il suo colore, ma anche perché si danneggiano pochi fiori. I fiori si ergono magnificamente sopra la foglia, e questo li rende facili da raccogliere. Artica è un fiore che sopporta bene il freddo e può resistere a basse temperature per un breve periodo, come quelle che si possono sperimentare durante il trasporto. In condizioni normali, la durata media è di 30 giorni.

Feska è un fiore appariscente, la cui brattea presenta una forma leggermente sollevata, che la rende facile da maneggiare. La foglia di Feska è piccola, il che consente di mantenere un numero di piante leggermente superiore alla media. Tutte queste varietà presentano una durata eccezionale e una produzione che va ben oltre i 100 fiori.

## INTERVISTA

### Bernadette Kapteijn di Pull Position

Pull Position è un'agenzia indipendente che opera con gli imprenditori attivi nel settore della coltivazione delle piante ornamentali. Le attività che svolge sono l'organizzazione e l'attuazione delle strategie di marketing e di vendita, la progettazione e la realizzazione di programmi di marketing e la cura delle attività di intermediazione alla vendita del prodotto. Bernadette Kapteijn si occupa principalmente dell'aspetto marketing e le abbiamo posto alcune domande sui temi importanti per il mercato attuale.

#### **Cos'è per te la passione?**

Raggiungere un obiettivo con fervore ed entusiasmo. Creare qualcosa di bello, che può rendere felici le persone. Non per niente il nostro motto è "Con i vostri prodotti la nostra passione seduciamo insieme i consumatori".

#### **Perché Pull Position desidera sedurre i consumatori?**

Perché il consumatore non si sa davvero da che verso prenderlo. C'è così tanta scelta che è necessario attirare l'attenzione fino al momento dell'acquisto.

#### **Perché credete in una strategia pull?**

Anziché incitato da un produttore (coltivatore) il cliente viene "attratto" dal prodotto. Un esempio di strategia pull (d'attrazione) è un'azione volta ad aumentare la preferenza verso un determinato prodotto. In una situazione ideale, ciò porterà i clienti a chiedere il prodotto presso i rivenditori e questi verranno mossi a ordinare il prodotto al coltivatore. Assieme agli altri anelli della catena della coltivazione di piante ornamentali ci occupiamo dei nostri clienti comuni: i consumatori. Analizzando in profondità le necessità e i desideri dei consumatori, siamo in grado di sapere anche cosa deve essere prodotto e qual è il modo migliore per offrire tale pro-



I collaboratori di Pull Position (da sinistra a destra): John Olsthoorn, Bernadette Kapteijn e Frank van Mil

dotto in un determinato momento.

### Ti occupi dell'aspetto marketing di numerosi coltivatori. Cosa ti colpisce di questo settore?

Il fatto che i coltivatori si dimentichino regolarmente che abbiamo a che fare con diversi target/anelli e che quindi si devono affrontare anche diversi desideri e necessità. Il mio consiglio è quindi discutere maggiormente con gli acquirenti, cercarli attivamente e rafforzare il rapporto reciproco.

### Come risponde Pull Position agli sviluppi del mercato?

Ci chiediamo sempre quale risultato registrerà il prodotto presso i consumatori. Se partiamo dal punto di vista del cliente e possiamo convincere tutti gli anelli della catena che dobbiamo collaborare, ci sarà sempre un'ampia vendita per questi stupendi prodotti. Non escludiamo da questo processo il cliente finale (il consumatore). Infatti visitiamo anche loro per scoprire cosa vogliono comprare.

### Quali sono le previsioni di Pull Position per il periodo 2009-2013?

Nel 2013 il mercato pretenderà un atteggiamento più trasparente da parte di tutte le persone impegnate nel settore. Il cliente desidera poter ordinare rapidamente, preferibilmente entro 24 ore, proprio ciò che risponde ai suoi desideri e alle sue esigenze. La vendita su grande scala attirerà a sé il

commercio. E la collaborazione diventerà sempre più importante, pertanto le aziende che vorranno tenere tutto per sé verranno escluse dalla trasparenza del mercato.

### Qual è il vostro bilancio del 2008?

Il 2008 è stato un anno con costi energetici e di manodopera in aumento, con un calo del volume di vendite in paesi quali gli USA e il Regno Unito, un Euro forte e la crisi del settore dei crediti. Molti hanno parlato di questa concomitanza di effetti negativi, che ha avuto conseguenza anche per il settore della coltivazione di piante ornamentali. Siamo però assolutamente fiduciosi del fatto che verrà superata anche questa crisi dell'economia. Le aziende forti assumeranno una posizione ancora più rilevante.

### Quali sono gli sviluppi economici che i coltivatori devono tenere in considerazione?

Si deve attendere il momento in cui diminuirà la reticenza a concedere crediti da parte delle banche e il timore di effettuare investimenti tra gli imprenditori. Per il settore della coltivazione delle piante ornamentali è importante continuare a investire, perché rimanendo inattivi si dà agli altri maggiori possibilità di mercato.

### Vedremo Pull Position adottare anche una strategia di stimolo?

Al momento adeguato siamo in grado anche di adottare una strategia di stimolo. In questo non c'è nulla di sbagliato, in quanto con una simile strategia l'impresa cerca di stimolare le vendite rendendo l'offerta più facilmente disponibile. Senza dubbio, quando nel mercato qualcosa va storto, anche noi dobbiamo provare a dare una spintarella a volte. Senza tuttavia perdere d'occhio quello che si vuole raggiungere e qual è l'obiettivo finale. La strategia di pull la consideriamo sul lungo termine.

### Eveliëne Hartmanns

NB: per l'intervista completa con Pull Position visitare il nostro sito Web: [www.anthura.nl](http://www.anthura.nl)

## UNO SGUARDO ALL'ESTERO

### In Germania

La Germania, ufficialmente chiamata "Repubblica federale tedesca" possiede circa 82 milioni di abitanti e costituisce per il

settore della coltivazione di piante ornamentali olandese il mercato di sbocco più importante. Il paese è noto per le sue prestigiose auto, ma anche per le feste della birra e per i panini alla salsiccia. Il più classico dei wurstel è il currywurst, che viene servito su un piattino di cartone già tagliato. Viene quindi aggiunta della salsa al curry e della polvere di curry ed è pronto. I tedeschi amano mangiare e bere bene. È quindi piacevole viaggiare in Germania. Con lo stanziamento di Anthura Arndt a Borken-Burlo e grazie al fatto che la Germania è il più importante mercato di sbocco per il settore delle piante ornamentali olandesi, visito spesso e volentieri la Germania. I tedeschi amano la qualità e la durata. Non è un caso che le marche automobilistiche tedesche vengano esportate in tutto il mondo, come la birra, ma purtroppo anche l'economia tedesca è stata colpita dal "credit crunch", o crisi dei crediti. L'attuale poca fiducia dei consumatori e la pressione sulla formulazione dei prezzi di quasi tutti i prodotti rendono più difficile il commercio. Le esportazioni in calo stanno provocando un aumento della disoccupazione anche presso i nostri vicini orientali (il miracolo



economico del secondo dopoguerra è ormai lontano). I tedeschi sono talmente abituati a una buona birra conforme al Reinheitsgebot (il requisito di purezza, la norma più nota nel mondo delle birrerie), che attualmente anche la domanda di buoni prodotti di coltivazione ornamentale dall'Olanda dev'essere garantita. Le persone si abituano alla buona qualità e successivamente non si accontentano più di qualcosa di inferiore. Quindi dobbiamo difendere la preferenza dei tedeschi per le belle piante di Anthurium e Phalaenopsis dei coltivatori olandesi. Del resto anch'io continuo a preferire le automobili tedesche anche se vedo circolare nuovi modelli per le strade.

Wim Gijzen



Il logo di Pull Position



## TECNICHE DI COLTIVAZIONE

### Ottimizzazione della coltivazione con vaso a collare

Nella coltivazione delle Phalaenopsis si utilizzano sempre più spesso vasi o collari da coltivazione, specialmente in piccole quantità su alcuni bancali tra le coltivazioni normali. Per passare alla coltivazione con questi mezzi, il coltivatore deve considerare diversi aspetti. In questo articolo vengono presentati alcuni vantaggi e svantaggi della coltivazione con questi prodotti. Il vaso a collare viene utilizzato come mezzo per ottenere una riduzione dei costi e un prodotto finale migliore. Utilizzando questo sistema, il vaso della pianta viene inserito completamente in un vaso alto  $\pm 20$  cm. La parte superiore del vaso emerge di  $\pm 7$  sopra il bordo del vasetto interno. Quando si utilizza un collare da coltivazione, il collare alto  $\pm 7$  cm viene spinto dal basso sopra il bordo del vaso e fissato su di esso. I vantaggi di questo sistema di coltivazione sono: assenza di produzione eccessiva di radici, minore danno alle foglie durante le operazioni di coltivazione, numero maggiore di piante per settimana/m<sup>2</sup> netta, umidità più uniforme dei vasi, coltivazione più rapida e un microclima migliore. Di seguito viene riportata una breve spiegazione di questi vantaggi.

### Assenza di produzione eccessiva di radici e minore danno alle foglie durante le operazioni di coltivazione

La produzione eccessiva di radici è quasi impossibile. Accade che a volte le radici crescano attraverso una piccola apertura tra il bordo del vaso e il collare. Inoltre è evidente che le foglie vengano meno danneggiate durante le operazioni di coltivazione.



*È possibile ottenere un ulteriore guadagno coltivando le piante senza vaso a collare nel corso delle prime 16 settimane e quindi portarle direttamente alla distanza finale.*



*Il vaso viene inserito completamente in un vaso alto  $\pm 20$  cm. La parte superiore del vaso emerge di  $\pm 7$  sopra il bordo del vasetto interno.*

### Meno operazioni di coltivazione e più piante per settimana/m<sup>2</sup> netta

Normalmente, dall'invasatura alla consegna, vengono coltivate in media 50 piante per m<sup>2</sup>. Il numero di piante per m<sup>2</sup> in una coltivazione con vaso a collare varia dai 52 ai 68. Al momento dell'invasatura le piante vengono posizionate direttamente alla distanza finale. Il numero dipende dal tipo di collare o vaso che viene utilizzato per la coltivazione. Questi si differenziano infatti notevolmente in quanto a diametro, superficie e forma. Per alcuni modelli unici viene richiesto o concesso un brevetto. Quanto detto sopra può essere spiegato meglio attraverso un esempio. Supponiamo che i costi fissi per una settimana/m<sup>2</sup> netta siano di €1,85. In una coltivazione normale, con una durata di 46 settimane, i costi di ciascuna pianta sono pari a € 1,70 (€1,85 x 46 settimane / 50 piante/m<sup>2</sup>). In una coltivazione con 68 piante per m<sup>2</sup>, i costi per pianta sono pari a € 1,25. Ciò comporta un abbassamento dei costi di €0,45 per pianta. Coltivando le piante direttamente alla distanza finale, si risparmia lavoro perché non dovranno essere più trapiantate. Supponiamo che si ottenga un risparmio di € 0,08 per settimana/m<sup>2</sup> netta in manodopera. I costi fissi scendono in tal caso a € 1,77. In tal caso si risparmiano circa €0,05 per pianta grazie al mancato trapianto. La conclusione è quindi che un numero superiore di piante per m<sup>2</sup> porta a una riduzione dei costi per pianta. Il risparmio in termini di lavoro costituisce una percentuale relativamente piccola di questa riduzione dei costi. Il numero di piante per settimana/m<sup>2</sup> netta può essere ulteriormente aumentato. Un ulteriore guadagno può essere ottenuto coltivando le piante nel corso delle prime  $\pm 16$  settimane senza vaso a collare (80-84 piante/m<sup>2</sup>) e solo dopo applicare un collare e proseguire la



coltivazione alla distanza finale. Questo metodo comporta i seguenti vantaggi:

- un numero maggiore di piante per settimana/m<sup>2</sup> netta. Ora il numero delle piante varia dalle 62 alle 73 piante/m<sup>2</sup> (nel calcolo di cui sopra i costi per pianta diventano rispettivamente € 1,37 e € 1,16);
- durante le prime 15 settimane di coltivazione viene ottenuto un microclima come al solito. Gli svantaggi di questo metodo sono un'ulteriore operazione di coltivazione e lo spostamento delle piante.

### Umidità più uniforme

Nelle coltivazioni normali si possono registrare



*Collare da coltivazione*

facilmente delle differenze nell'umidità dei vasi a causa della sovrapposizione delle foglie, ed è addirittura possibile che delle piante muoiano per disidratazione. Mediante l'uso del collare, la quantità d'acqua somministrata viene assorbita in modo corretto e uniforme. Un'umidità più uniforme nei vasi porta una crescita più uniforme e non si verificano più episodi di disidratazione.



### **Coltivazione più rapida e migliore microclima**

È un dato di fatto che con meno operazioni di coltivazione la pianta viene disturbata meno e quindi la crescita non registra ritardi. Non è ancora chiaro se sia possibile ottenere un migliore microclima. All'inizio della coltivazione, le piante si trovano più lontane le une dalle altre. Ci si chiede in che misura ciò possa incidere sul microclima nel vaso o nel collare. Durante il raffreddamento e la fertilizzazione, le piante sono più vicine tra loro rispetto a una coltivazione normale. Ciò è positivo per ottenere un migliore microclima. Gli svantaggi del vaso e del collare da coltivazione sono i costi, la manodopera, la forma delle piante e la ricezione della luce.

### **Costi**

Un collare da coltivazione costa € 0,05 - € 0,10 ed è perciò chiaramente più conveniente rispetto a un vaso da coltivazione che costa circa € 0,50. Il vaso può tuttavia essere utilizzato più a lungo (2-5 volte) rispetto al collare, che a volte può essere impiegato per un solo ciclo di coltivazione. L'acquisto di collari/vasi in un'unica partita costituisce un vero e proprio investimento. A questo si devono aggiungere i costi delle scorte di questi prodotti.

### **Lavoro**

È già stato dimostrato che i costi del lavoro extra sono relativamente bassi rispetto alla riduzione dei costi ottenuta grazie all'elevato guadagno. Ciononostante, al momento di fare una scelta è necessario prendere in considerazione i costi extra necessari per dotare i vasi di collare o di un vaso esterno, anche qualora questa operazione venga eseguita meccanicamente.

### **Morfologia della pianta**

In una coltivazione con un collare o vaso, le copie di foglie si dirigono verso l'alto. In seguito alla rimozione del vaso o del collare, la posizione delle foglie viene mantenuta. Le foglie non si abbassano (ostacolate o meno da uno stelo florale e indipendentemente dalla varietà) in posizione orizzontale.

### **Ricezione della luce**

Il più grande svantaggio è probabilmente la ricezione della luce. Le piante non si coprono più vicendevolmente, ma coprono solo loro stesse. Quando si sono sviluppate quattro - cinque foglie e la pianta è pronta per il raffreddamento, le due foglie inferiori sono completamente ombreggiate dalle due foglie superiori. Ciò va a svantaggio di un'induzione ottimale.

La coltivazione con vaso o collare offre prospettive certe per l'ottimizzazione della coltivazione

e la riduzione dei costi. La redditività dell'investimento e della modalità di coltivazione può essere diversa per ciascuna azienda. È perciò importante valutare attentamente i pro e i contro di questo metodo.

*Ed Konijn*

*Bureau IMAC Bleiswijk B.V.*

## **ANTHURVARIE**

### **Nuovo dipendente all'ufficio vendite**

Mi chiamo Rudy van den Berg e sono lieto di potermi presentare qui come nuovo collaboratore di Anthura. Da metà febbraio di quest'anno mi occupo della vendita di orchidee nei Paesi Bassi. Ho 29 anni e vivo a De Lier (comune di Westland). L'amore per le colture in serra è nato in me fin dalla più tenera età. Mio padre era un coltivatore nella provincia del Westland e possedeva 9.000 m<sup>2</sup> di po-



*Rudy van den Berg*

modori, quindi di insalata e infine crisantemi. Ho lavorato come rappresentante presso il coltivatore selettivo di verdure Rijk Zwaan e presso il vivaio di peperoni Barendse come responsabile della coltivazione. Presso Anthura mi aspetta un'enorme ma stimolante sfida: servire al meglio il mercato delle Phalaenopsis con l'assortimento adatto per ogni coltivatore.

### **Consigli per la coltivazione**

Nelle giornate molto calde è possibile prevenire temperature elevate della serra e delle piante mediante gli schermi. Iniziando già dal mattino ad adottare questa strategia di schermatura mirata, è possibile contrastare l'aumento della temperatura.

### **Partecipazione di Anthura alle fiere commerciali da luglio a ottobre 2009:**

**Flowers 2009, fiera a Mosca, Russia 03/09/2009 – 06/09/2009**

**Flormart - Miflor, fiera a Padova, Italia 11/09/2009 – 13/09/2009**

**GLEE, fiera a Birmingham, Regno Unito 20/09/2009 – 22/09/2009**

**FiaFlora Expogarden, fiera a San Paolo, Brasile 23/09/2009 – 26/09/2009**

**China Flower Expo, 7<sup>a</sup> edizione, Bejing, Cina 28/09/2009 – 05/10/2009**

**Hortifair, fiera ad Amsterdam, Paesi Bassi 13/10/2009 – 16/10/2009**

### **Partecipazione di Dutch Creations a fiere commerciali da luglio a ottobre 2009:**

**Alden Biesen, fiera a Bilzen, Belgio 21/09/2009 – 24/09/2009**

**Hortifair, fiera ad Amsterdam, Paesi Bassi 13/10/2009 – 16/10/2009**

## **COLOFONO**

Anthurinfo è una pubblicazione di Anthura B.V. Questo bollettino è distribuito gratis ai clienti ed è disponibile in olandese, inglese, italiano, spagnolo, polacco e cinese. Anthurinfo viene pubblicato 4 volte l'anno.

Editore: drs. Laetitia de Goeij

Anthura B.V.  
Anthuriumweg 14  
2665 KV Bleiswijk - Olanda  
Tel. (31) 10 - 529 19 19  
Fax (31) 10 - 529 19 29  
E-mail: info@anthura.nl  
www.anthura.nl

Nessuna parte di questo bollettino può essere riprodotto senza il permesso scritto di Anthura B.V. Anthura B.V. e Bureau IMAC Bleiswijk B.V. non sono responsabili dei consigli qui forniti.

Tutti i diritti di proprietà intellettuale delle varietà di piante citate sono riservati ad Anthura BV.