

Anthurinfo

VOLUME 19 | NO. 2 | GIUGNO 2011

VARIETÀ

ANTHURIUM DA VASO ALABAMA PINK®: UN VERO GIOIELLO TRA LE PIANTE FIORITE

Una serie di qualità eccezionali, quali la crescita, la struttura, l'apparato radicale, la robustezza, la durata e la resistenza alla basse temperature, caratterizzano Alabama Pink®.

L'Alabama è da anni un simbolo tra gli Anthurium da vaso. Nel 2002 è stata consegnata la prima fornitura di questa varietà che da allora si è fatta spazio tra gli Anthurium rossi e, grazie a particolari incroci, oggi, quasi 10 anni più tardi, è disponibile in un nuovo colore: l'Alabama Pink® ossia in rosa. Qualche volta i breeder hanno bisogno di un pizzico di fortuna per riuscire a trovare una mutazione cromatica pura al 100% Alabama Pink è uno di queste.



Questa varietà di Anthurium da vaso dal colore rosa intenso è stata generata dall'Alabama 'comune' e ha riscontrato negli ultimi anni entusiaste reazioni sia da parte dei coltivatori che dei commercianti di tutto il mondo. Tutte le qualità tipiche dell'Alabama rosso, quali la crescita, la struttura, l'apparato

radicale, la robustezza, la durata e la resistenza alla basse temperature, caratterizzano anche Alabama Pink, una varietà che infine si distingue anche per le stupende foglie scure.

Tutte queste caratteristiche contribuiscono a fare di questa nuova varietà un vero gioiello tra le piante fiorite che, se trattato adeguatamente come l'Alabama, permette di godere della sua bellezza per un periodo perfino più lungo della pianta madre.

Richard Smit
Product Manager Anthurium da vaso



Alabama Pink®

Caratteristiche di prodotto Alabama Pink®

Nome della varietà	anthcaszim
Colore	rosa
Dimensione dei fiori	maxi
Dimensione del vaso	14 e 17 cm



GARDEN ORCHID

LE GARDEN ORCHIDS: L'ORCHIDEA ANTHURA TIPICA DA ESTERNO, RESISTENTE AL FREDDO PER GLI AMANTI DEL GIARDINAGGIO!

La gamma di orchidee da giardino di Anthura propone ibridi resistenti di diverse varietà e garantisce agli amanti del giardinaggio una crescita e una fioritura ottimale con effetti straordinariamente ornamentali. Il nostro obiettivo è quello di rendere le Garden Orchids un marchio facilmente riconoscibile presso i consumatori proponendo un assortimento di orchidee da giardino ampio e soprattutto resistenti e di grande qualità.

Le orchidee da interno, originarie delle zone tropicali o subtropicali, sono conosciute da tutti, meno noto è che alcune varietà di questa enorme famiglia possono crescere in aree dove la temperatura può scendere oltre i -20°C. Queste orchidee si proteggono dal freddo invernale rimanendo sotto terra, tecnica ben nota in botanica, utilizzata tanto dai tulipani quanto dai narcisi. In primavera, i germogli affiorano dalla superficie del terreno e sono in grado di conservarsi in fiore dalle 3 alle 4 settimane, come se la pianta non volesse perdersi alcun raggio di sole e il calore benefico che da essi ne sopravviene. Dopo la fioritura, le foglie verdi provvedono alla formazione di nuovi germogli sotto terra per la fioritura dell'anno successivo. Ogni anno aumenta il numero di germogli e, con il trascorrere del tempo, la stessa pianta di orchidea sarà decorata da una quantità di fiori sempre maggiore.

Una varietà di orchidea particolarmente resistente al freddo è il *Cypripedium*, anche detta "Scarpetta di Venere". Esistono decine di varietà di *Cypripedium*, tutte caratterizzate da una spettacolare infiorescenza che compare ogni anno, in maggio e in giugno.

Anthura propone diverse varietà di Garden Orchids per lo più ibridi resistenti e di grande effetto per i cultori del verde, caratterizzate da una crescita e da una fioritura eccezionale perfettamente integrate nel giardino ornamentale. Le piante vengono coltivate da Anthura in condizioni controllate e gli esemplari sani e resistenti sostengono bene il trapianto nel vostro giardino. Le Garden Orchids si proporranno a voi ogni anno con nuove varietà, per dare la possibilità agli appassionati del giardinaggio di creare un giardino vario e ricco di orchidee.

Anthura gestisce integralmente la selezione, la riproduzione, la coltivazione e la vendita delle orchidee da Garden. È stato inoltre creato il sito internet www.gardenorchid.com appositamente per i consumatori. Il ritmo con il quale il mercato mondiale delle orchidee da giardino si svilupperà nei prossimi anni costituisce un fattore determinante per stabilire la linea politica di commercializzazione di Anthura relativa alla produzione di piante giovani di orchidee da Garden.

Robert Kuijf
Product Manager Phalaenopsis



Aprile

Novembre



OPEROSITÀ

Chi viaggia in Cina con regolarità non smette mai di stupirsi. Soprattutto nel settore delle infrastrutture, il mondo intero ha qualcosa da imparare dal metodo cinese.

L'anno passato ho visitato due zone della Cina dove la costruzione di infrastrutture avviene con slancio energetico: Tianjin e Kunming sono entrambe città popolate da milioni di abitanti e caratterizzate da una crescita esplosiva.

Kunming

A Kunming vengono vendute 700 automobili al giorno e le arterie stradali devono adeguarsi ad un aumento esponenziale del traffico. Durante la mia ultima visita, erano stati avviati i lavori per la costruzione di un'enorme rotonda e una doppia tangenziale intorno alla città. Sei mesi più tardi erano entrambe state ultimate. Non appena l'asfalto è asciutto, i veicoli vanno e vengono con fiori e piante.

Tianjin

A Tianjin, gli olandesi avevano provveduto a colmare un terreno di molti ettari per il futuro sviluppo di una città. La fotografia mostra con chiarezza come si procede alla costruzione dell'infrastruttura: una strada a quattro corsie per provvedere al trasporto dei materiali.

Tale operosità non caratterizza soltanto le infrastrutture. Vicino Tianjin ha sede la più grande azienda orticola del mondo dotata di suoli con irrigazione a flusso e reflusso. Un progetto ultramoderno che si estende per 100 ettari interamente riscaldato dal calore geotermico. L'azienda mira alla coltivazione di piante da vaso impiegando il minimo di energia per unità di prodotto e rivolgendosi ad un mercato ancora in fase di sviluppo. Governare

è prevedere.

In Cina, la gestione centrale mette a punto piani quinquennali e gli sviluppi dimostrano che, se il progetto è valido, cinque anni prosperosi non devono necessariamente essere seguiti da cinque anni magri: questa sì che è operosità! E, se nonostante tutti i piani, le strade sono ancora ingolfate dal traffico, vengono studiate nuove soluzioni. Quando i trasporti avvengono su ampie distanze, la parola d'ordine è trasportare il più possibile in un solo viaggio e ci sono autisti creativi che compongono i loro autocarri come fossero puzzle per evitare un secondo trasporto. Questa spinta e questa creatività fanno parte della cultura del paese.

Il mondo deve tenere conto che la Cina è uno dei paesi protagonisti del futuro.

Marco van Herk
Direttore commerciale



NUOVO MANAGER JUNIOR DI AREA

Ho preso contatto con molti lettori di Anthurinfo per e-mail, telefono o durante una loro visita presso Anthura ma desidero presentarmi a quelli tra voi che ancora non mi conoscono.

Mi chiamo Gert Hoogendoorn, ho 24 anni e dal settembre del 2010 lavoro in qualità di manager junior di area presso Anthura. Le zone di cui mi occupo sono l'Europa Meridionale, l'America Settentrionale e Meridionale, i Caraibi e l'Africa.

Sin da piccolo sono stato a contatto con l'orticoltura, lavorando nel tempo libero in serra, ed è lì che è nato il mio interesse per questo settore. Dopo aver terminato la scuola professionale, ho frequentato l'Università di Scienze applicate Hogeschool HAS di Den Bosch dove ho concluso con successo gli studi di Amministrazione aziendale e agroindustria. Desideravo dedicarmi al settore delle esportazioni e, dopo aver terminato gli studi, ho iniziato a lavorare con molto entusiasmo presso Anthura. Del mio

lavoro mi attrae il contatto con i coltivatori di tutto il mondo e la centralità dei concetti di sviluppo e di innovazione in ogni settore di un mercato che propone sempre nuove sfide.

Il mio ruolo nell'azienda mi ha permesso negli ultimi mesi di acquisire già numerose conoscenze ed esperienza e spero di esservi utile in futuro, augurandomi di instaurare un ottimo rapporto di collaborazione.

Gert Hoogendoorn
Manager junior di area



VARIETÀ

TESLA®: UN FIORE DI ANTHURIUM DA RECISO DAL CREMA INTENSO E DALL'ALTA CAPACITÀ PRODUTTIVA

I sistemi start-stop e il recupero dell'energia in frenata sono solo esempi delle soluzioni introdotte dall'industria automobilistica per ridurre al minimo l'emissione di CO2 dei veicoli adibiti al trasporto delle persone. Queste tecniche innovative vengono applicate anche nell'ambito delle vetture sportive, nel quale Tesla®, grazie al suo sistema di propulsione elettrico, si propone come precursore. Anthura si dedica allo sviluppo della 'potenza dei fiori' e introduce Tesla, una varietà creata per la coltivazione da reciso! Il suo particolare aspetto cattura subito l'attenzione: una

nervatura di un rosa intenso che sembra irradiarsi sulla base crema/bianca come fosse una scarica elettrica. Un'esplosione di potenza, in grado di produrre circa 90 fiori. La disponibilità è limitata e, se siete interessati, vi preghiamo di prendere contatto con il vostro direttore commerciale.

Hans Prins
Product Manager Anthurium da reciso



Caratteristiche di prodotto Tesla®

Nome della varietà	Anthisoc
Colore	Crema
Colore dello spadice	Bianco
Colore punta dello spadice	Verde
Dimensione dei fiori	14 - 17 cm
Produzione lorda m2/anno	90 fiori
Durata in vaso	38 giorni

Tesla®

Le giornate a porte aperte Anthura hanno quest'anno come tema la 'distinzione'. Giovedì 26 maggio è stato dedicato alla coltivazione da reciso mentre venerdì 27 maggio Anthura ha dato il benvenuto a numerosi coltivatori e commercianti di piante da vaso.

Il programma è iniziato a Cyclamenweg dove, dopo una presentazione che ha illustrato gli sviluppi degli ultimi due anni, è stata organizzata una visita guidata con una speciale attenzione dedicata agli aspetti tecnici. Tutti i visitatori si sono quindi diretti in direzione di Anthuriumweg per assistere alle presentazioni di Jo Kloet e Wilbert van den Eijnde sul tema 'distinzione'. Entrambi i giorni sono stati dedicati anche ad affrontare argomenti quali la gestione del prodotto, ad esempio areale, Full Colour® e Unlimited Colours®. Inoltre, i coltivatori e i commercianti presenti hanno avuto l'occasione di ammirare le numerose novità nella nostra serra di esposizione.

Anthura ringrazia di cuore tutti i partecipanti per aver preso parte all'incontro e invita tutti i commercianti che non sono riusciti ad intervenire alle giornate a visitare la nostra serra di esposizione, nella quale sono attualmente presenti molte varietà nuove in piena fioritura che merita di essere ammirate!

La visita è su appuntamento e vi preghiamo pertanto di prendere contatto con Richard Smit (product manager Anthurium da vaso), Robert Kuijf (product manager Phalaenopsis) o Hans Prins (product manager Anthurium da reciso).

Per ulteriori domande o osservazioni relative alle giornate a porte aperte, vi preghiamo di rivolgervi ad uno dei product manager sopra menzionati.



SOMMINISTRAZIONE D'ACQUA NELLA COLTIVAZIONE DELL'ANTHURIUM DA VASO

Irrigazioni non sufficienti in seguito all'invasatura e/o durante la coltivazione e viceversa forniture abbondanti di acqua in una sola volta e/o una distribuzione di acqua non uniforme possono causare spesso un livello di umidità dei vasi non omogeneo. Tale disomogeneità può provocare a sua volta una riduzione radicale, uno sviluppo compatto, un arresto della crescita e perfino la perdita della pianta. Piccoli cambiamenti nella somministrazione di acqua permettono di ottenere grandi risultati, grazie ad una maggior uniformità del tasso di umidità dei vasi.

Nella coltivazione dell'Anthurium, fattori quali clima, concimazione, pianificazione e somministrazione d'acqua rivestono un'importanza fondamentale. Nell'articolo che segue verrà approfondito l'argomento della somministrazione di acqua nel caso di un sistema di irrigazione dall'alto che impiega settori aerei alimentati da ugelli ad aspersione.

Una delle difficoltà più frequenti nella coltivazione dell'Anthurium da vaso è la prevenzione di tassi di umidità dei vasi disomogenei, un problema che spesso si manifesta il più delle volte dopo 15-20 settimane ma che ha origine all'inizio della coltivazione. In questo modo, viene a crearsi una situazione in cui mentre un vaso è bagnato l'altro risulta asciutto ed innaffiare al momento giusto si rivela un'operazione praticamente impossibile. Tale disomogeneità provoca nei vasi più umidi una perdita parziale dell'apparato radicale che può portare finanche alla perdita delle piante, mentre nei vasi più asciutti si può riscontrare uno sviluppo compatto o addirittura un arresto della crescita.

Le cause principali del problema sono:

- 1) irrigazioni troppo scarse in seguito all'invasatura;
- 2) irrigazioni troppo scarse durante la coltivazione;
- 3) irrigazioni troppo abbondanti somministrate in una sola volta;
- 4) in definitiva distribuzione dell'acqua non uniforme.

Irrigazioni troppo scarse in seguito all'invasatura.

Somministrando irrigazioni troppo scarse sin dall'inizio, le piante non dispongono di sufficiente nutrimento e comincia a manifestarsi

una differenza nel tasso di umidità. Per questo motivo è importante controllare che il substrato sia di colore scuro dopo l'irrigazione e non presenti zone asciutte di colore chiaro.

Un ottimo metodo per appurare se le piante siano uniformemente bagnate è quello di pesare i vasi. Se in seguito al primo adacquamento si riscontra una variazione di peso del 20% o superiore significa che la somministrazione d'acqua non è stata sufficiente. Per coltivazioni in vasi di 14 cm, un'irrigazione regolare dovrebbe somministrare 6-9 litri d'acqua per m². Il primo adacquamento in seguito all'invasatura può raggiungere i 15 litri per m².

Irrigazioni troppo scarse durante la coltivazione.

Per cicli irrigui scarsi durante la coltivazione vale un discorso simile, in questo caso, l'uniformità ottenuta nella fase iniziale non viene mantenuta negli adacquamenti successivi che risultano troppo esigui. Se vengono somministrati 5 litri per m² quando ne servirebbero 7 per soddisfare le necessità del relativo substrato, le piante meno bagnate tendono ad un progressivo asciugarsi sempre di più e si viene ad accumulare disomogeneità nel tasso di umidità dei vari vasi. La soluzione del problema è dunque nell'aumento della quantità di litri per ciclo irriguo.



Differenza nel tasso di umidità dei vasi

Irrigazioni troppo abbondanti somministrate in una sola volta.

Quando un substrato è in un ambiente secco è possibile somministrare ad esempio 8 litri d'acqua. Se questo volume viene somministrato in una sola volta, aumentano le possibilità di disomogeneità poiché un substrato secco ha bisogno di tempo per l'immagazzinamento dell'acqua e l'acqua deve, per così dire, fare presa. Somministrando 8 litri in una sola volta, una quantità relativamente grande di acqua con tutta probabilità non verrà assorbita ma drenata attraverso il vaso. Una soluzione per questo tipo di problema è quella di suddividere gli adacquamenti in 4 x 2 litri

con una pausa di 5-10 minuti, permettendo così al substrato di assorbire l'acqua.

Distribuzione dell'acqua non uniforme

Un altro problema che può manifestarsi è una distribuzione di acqua non omogenea, causata da ugelli a pioggia ostruiti o da insufficiente pressione nelle tubature.

Se la causa è l'ostruzione degli ugelli, alcuni angoli risulteranno strutturalmente secchi. Controllando una o due volte l'anno gli ugelli durante un'irrigazione possono essere con facilità evitate complicazioni.



Problemi causati da una differenza nel tasso di umidità dei vasi

Anche una pressione insufficiente nei tubi può provocare disomogeneità non riuscendo ad operare un'adeguata distribuzione dell'acqua. In questo caso, si consiglia di aumentare la pressione lungo i tubi. È possibile controllare l'emissione dei tubi sistemando un contenitore sull'ugello e raccogliendo l'acqua. Ripetendo l'operazione in diversi punti su tutta la lunghezza delle tubature, è possibile accertarsi che la pressione sia sufficiente.

Per controllare la distribuzione, si consiglia di raccogliere l'acqua disponendo contenitori di 50 cm sul bancale di coltivazione, appurando che ognuno di essi contenga la stessa quantità alla fine dell'esperimento. Questo metodo serve a mostrare eventuali disomogeneità nella distribuzione dell'acqua.

Assicuratevi che non si verifichino le situazioni sopra descritte nel vostro vivaio. Piccoli cambiamenti permettono di ottenere grandi risultati!

Albert van Os
Bureau IMAC Bleiswijk B.V.



L'ATTIVITÀ RADICALE NELLA COLTIVAZIONE DELLA PHALAEENOPSIS

Nella coltivazione della Phalaenopsis da vaso, le radici sono una struttura di fondamentale importanza. Un apparato radicale ben sviluppato e sano permette la crescita di una coltura robusta e resistente a condizioni di stress da freddo o da un eccesso di luce. Inoltre, l'apice radicale produce la gibberellina, l'ormone che regola la fioritura stimolando l'induzione florale.

Morfologia

La radice di un'orchidea come la Phalaenopsis è costituita da un nucleo e un velo di rivestimento, formato da una sorta di tessuto spugnoso chiamato velamen. Questa "epidermide" stratiforme riveste il nucleo detto cilindro centrale. Quando i velamen sono secchi, assumono una colorazione bianca o argentata mentre, quando sono umidi, lo strato inferiore diventa visibile e conferisce alla struttura una colorazione verde. I velamen sono un magazzino di acqua e di sostanze nutritive che vengono quindi trasportate dal nucleo della radice mediante lo Xilema (cfr. foto sottostante), proprio come nell'apparato radicale di qualsiasi altra pianta. Le sostanze assimilabili vengono invece trasportate dal Floema.

Epifita

Per comprendere le caratteristiche della struttura radicale della Phalaenopsis, è utile avere qualche informazione sulla provenienza di questa orchidea. La Phalaenopsis è un'epifita ovvero una pianta che in natura cresce sopra un albero, senza costituirne un parassita. Le sue radici sono aeree e hanno la funzione di ancorare la pianta all'organismo ospitante e di assorbire l'acqua e le sostanze nutritive dalla pioggia che scorre lungo l'albero. Tale provenienza spiega perché le radici della Phalaenopsis non sono abituate ad un alto tasso salino e ad un ambiente a lungo umido o bagnato.



La Phalaenopsis nel suo ambiente naturale: ancorata ad un albero



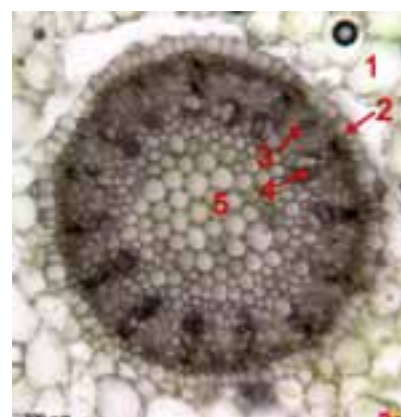
Sezioni trasversali di una radice di orchidea.

La fotografia di sopra è una sezione dell'intera radice: 1=Velamen, 2=Corteccia, 3=Cilindro centrale.

La fotografia sotto riproduce il cilindro centrale: 1=Corteccia, 2=Endoderma, 3=Floema, 4=Xilema, 5=Midollo.

Fonte: Virtual Classroom Biologie- Radboud Universiteit Nijmegen

www.vbio.science.ru.nl



Radici verdi

Le radici della Phalaenopsis sono in genere verdi. Tale colorazione è dovuta alla presenza di clorofilla nelle radici, che contribuiscono al processo di assimilazione. Le radici, non essendo dotate di stomi, non sono in grado di assorbire CO₂ dall'aria e l'anidride carbonica che impiegano per il processo di assimilazione è quella liberata dalla respirazione. In questo modo le radici riescono a contribuire in piccola parte al processo di assimilazione totale.

Substrato

Nella scelta del substrato è importante selezionare un materiale arieggiato, in grado di trattenere in certa misura l'umidità senza che le radici permangano per troppo tempo in un ambiente bagnato. Una condizione assolutamente necessaria per la Phalaenopsis è che il substrato rimanga 5-6 giorni asciutto per almeno l'80% in seguito ad

una somministrazione d'acqua. Un'asciugatura rapida assicura infatti la crescita delle radici e un segnale della loro attività è rintracciabile nella colorazione verde acceso e nella superficie leggermente liscia o perfino viscosa che caratterizza l'apice radicale.

Nei Paesi Bassi, viene impiegata la corteccia come componente principale del substrato mentre in altre parti del mondo, a causa della scarsità di corteccia di buona qualità, si è costretti ad utilizzare altri tipi di substrato. La fibra di cocco è un'ottima alternativa (sia mescolata con la corteccia che da sola) a condizione che una profonda pulizia abbia rimosso i sali e dalle impurità. In molti paesi asiatici viene inoltre utilizzato un substrato costituito esclusivamente da muschio sfagno. Uno svantaggio di questo materiale è che si conserva piuttosto bagnato e non è facile da umidificare una volta che si è asciugato. Il mantenimento di un giusto livello di umidità non risulta quindi facile.



Somministrazioni d'acqua.



Un vaso contenente radici sane e ben sviluppate

Somministrazioni d'acqua

L'irrigazione della Phalaenopsis è uno tra i fattori più importanti della sua coltivazione poiché influisce direttamente sull'attività delle radici ed è per questo necessario dedicare all'argomento la giusta attenzione. In condizioni normali, un adacquamento compreso fra i 12 e i 14 l/m² risulta piuttosto grande e viene somministrato una volta ogni 5-7 giorni. Si consiglia di non allontanarsi troppo dalle indicazioni sopra riportate. Adacquamenti più grandi possono infatti generare un drenaggio maggiore che trascinerebbe via i sali in eccesso eventualmente presenti ma anche la troppa umidità ha i suoi svantaggi: il substrato non deve rimanere troppo umido se si vuole evitare un arresto della crescita delle radici.

E.C.

Generalmente, l'ambiente ideale per una radice in un substrato a base di corteccia presenta una concentrazione efficace di 0,8-1,2 mS/cm. Valori superiori di EC possono risultare eccessivi per i velamen, ostacolando così l'assorbimento dell'acqua da parte dei canali xilematici e, in casi estremi, portando alla morte delle radici. L'uso dell'urea negli schemi di fertilizzazione può determinare un aumento del valore di EC fino a superare 1,2. Una misurazione costante della elettroconduttività dell'acqua di drenaggio permette di constatare in tempo un valore EC eccessivamente alto. Un substrato con una EC troppo alta può essere facilmente corretto somministrando una o due volte acqua priva di sostanze nutritive.

Riscaldamento

Il segreto di una Phalaenopsis dotata di un ottimo apparato radicale è l'adozione di un riscaldamento mediante tubature collocate sotto i bancali. Questi devono presentare una struttura aperta per permettere all'aria calda proveniente dai tubi di venire a contatto senza impedimenti con i vasi e favorire l'asciugatura del substrato.

Se il riscaldamento viene regolato da due reti indipendenti di tubi, una superiore e una inferiore, si consiglia di fornire una maggiore quantità di calore mediante la rete di tubature situata sotto i bancali, assicurando così un'asciugatura rapida. Impostate la temperatura minima dell'impianto inferiore sui 40-45°C, riducendola durante il giorno per dell'influsso della luce solare. La temperatura del riscaldamento superiore deve misurare ±10°C in meno rispetto a quella della rete inferiore, superandola solo quando il riscaldamento inferiore è impostato sul massimo. Il valore massimo dipende dalla distanza tra il tubo di riscaldamento e il bancale di coltivazione ma generalmente è compreso tra 50 e 60°C.

Conclusioni

Se fattori quali substrato, riscaldamento, somministrazioni d'acqua e concentrazione salina sono in perfetto accordo come spiegato sopra, avete creato l'ambiente ideale per un apparato radicale attivo e sano, la garanzia di un ottimo risultato.

Menno Gobelje
Bureau IMAC Bleiswijk B.V.



COLLABORARE MEDIANTE ANTHOGETHER

“Offriamo ai nostri clienti la garanzia di un indirizzo eccellente ed innovativo per varietà e concetti esclusivi nell’ambito dell’Anthurium da reciso. Per raggiungere questo obiettivo, puntiamo su un approccio integrato a catena.”



Da un paio di anni la collaborazione è un tema sempre più importante all’ordine del giorno dell’Anthurium da reciso. Anthura ha quindi avviato due indagini: a FloraHolland è stato affidato il compito di sondare la posizione dell’Anthurium sul mercato mentre, con il contributo di Pull Position, è stato intrapresa una ricerca volta all’analisi delle relazioni di collaborazione tra i coltivatori e dei fattori che ne determinano il successo. I risultati indicano che ci sono possibilità per l’Anthurium da reciso nel settore delle forniture per la vendita al dettaglio e degli ordini di grandi volumi. Gli ordini su grande scala, tuttavia, non vanno quasi mai a buon fine a causa dell’incapacità delle singole imprese di provvedere alla fornitura di un numero sufficiente di fiori. Anthura ha quindi deciso di aprire il dialogo con alcuni imprenditori al fine di promuovere la collaborazione fra le aziende e di permettere un aumento delle possibilità sul mercato. Il frutto di questo lavoro è la creazione dell’associazione di coltivatori Anthogether a cui partecipano le aziende Spek Beheer B.V., V.O.F. Gebroeders Bac e il vivaio di Anthurium Ichtus B.V. Hans Prins (Anthura) intervista sull’argomento Klaas van der Spek.

Cosa pensi dell’iniziativa di Anthura di avviare un rapporto di collaborazione tra i coltivatori?

Le indagini indicano che le possibilità esistenti possono tradursi, grazie all’instaurazione di rapporti di collaborazione, in un contributo positivo al rendimento della nostra azienda. Sin dalle origini, i coltivatori (di Anthurium) hanno mostrato un’impostazione chiaramente individualistica ma la collaborazione con altre aziende e la possibilità di proporsi come gruppo permette un’ulteriore professionalizzazione e il raggiungimento di risultati migliori. L’iniziativa di Anthura ha contribuito ad ottenere questi risultati, ha, per così dire, dato la ‘spinta’ iniziale che ha avviato il processo. Anche la partecipazione di Pull Position alla guida del processo si è rivelata preziosa: la scelta delle giuste domande ci ha costretto a riflettere criticamente sulle questioni cruciali, favorendo la formulazione di chiare finalità e la lucida consapevolezza degli obiettivi che intendiamo raggiungere come gruppo. È un percorso impegnativo e una guida giusta ci ha permesso di compiere progressi altrimenti insperati.

Quali sono stati i punti importanti nella costituzione di Anthogether?

La questione ha costituito sotto vari aspetti una sfida. La fiducia era fortunatamente già stata assodata mediante il supporto reciproco per alcuni ordini in uno stadio precedente e, grazie a queste sporadiche collaborazioni, eravamo già consapevoli che ci sarebbe stata intesa nel rapporto. Per poter procedere con la suddivisione delle mansioni e delle attività da svolgere e per determinare un metodo di distribuzione degli ordini, abbiamo sviluppato un sistema in base al quale ad ogni membro partecipante viene assegnata una quota all’interno della collaborazione ed la sua azienda è responsabile della fornitura della quota rispettiva sul volume totale. In questo modo siamo in grado di sostenerci reciprocamente: se un membro non è in grado di fornire il suo contributo, il sistema evita il trasferimento di ordini. La distribuzione degli ordini si basa in una certa misura sulla sovrapposizione dell’assortimento. In futuro cercheremo di definire meglio questo aspetto per proporre un’offerta di prodotti più armonica.

Come funziona Anthogether?

Suddividiamo l’anno in due importanti periodi. I mesi estivi vengono principalmente dedicati al settore della vendita al dettaglio, al quale Anthogether è in grado di fornire grandi promozioni/volumi di bouquet di Anthurium in un ampio assortimento. Durante l’inverno ci concentriamo sul mercato all’ingrosso, che opera acquisti in anticipo rispetto alla cadenza delle festività. Per il commercio di fiori freschi di giornata, abbiamo inaugurato un nuovo servizio che offre disponibilità e comodità. Per facilitare i nostri clienti, visitiamo più volte al giorno le varie aste recapitando, mediante un autobus, gli ordini effettuati dagli acquirenti sui negozi on-line. Grazie ad Anthogether, i clienti hanno a disposizione un ampio assortimento/punto vendita unico sia per volumi grandi che piccoli e nelle confezioni che desiderano.

Per quanto riguarda l’ambito delle vendite, la collaborazione dei membri di Anthogether è di fatto quasi integrale mentre gli acquisti (rivestimenti, confezioni, etc.) venivano già effettuati in co-

mune. Ogni asta è responsabile del proprio nome e ricade fuori dalle competenze di Anthogether.

Il mese di novembre del 2010 ha assistito al lancio ufficiale di Anthogether e, ancor prima di questa data, avete effettuato alcuni grandi ordini. Quali sono stati i momenti più istruttivi?

Abbiamo cominciato con grande slancio. Durante la nostra terza seduta con Pull Position, abbiamo ricevuto una telefonata da un acquirente che ci richiedeva la fornitura di un ordine importante per la vendita al dettaglio. Tutto era pronto, è vero, ma abbiamo dovuto gestire in una sola volta varie questioni. Quello che si può imparare da una situazione simile è l’importanza di avere chiaro chi fa cosa. Tutto dipende dalla qualità della comunicazione, dagli accordi reciproci e dal rispetto degli stessi. Per ora si tratta di assicurarsi che Anthogether sia in grado di lavorare in maniera strutturata e pianificata. Dobbiamo fare in modo che l’organizzazione sia solida e ambire a sviluppare ulteriormente la nostra associazione.

Cosa avete fatto fino ad ora nel campo del marketing/della comunicazione?

Prima del lancio di Anthogether, che ha avuto luogo nell’autunno del 2010 presso la Flora Holland Trade Fair di Aalsmeer, abbiamo dovuto mettere a punto diverse questioni: logo, opuscoli, manifesti, fotografie dei prodotti, sito internet e molto altro ancora. Dopo la fiera, abbiamo organizzato un incontro a porte aperte di grande successo, durante il quale abbiamo esposto ai nostri clienti quello che potevano aspettarsi da noi. Gli acquirenti si sono



Klaas van der Spek

dimostrati molto entusiasti soprattutto della fornitura di servizi su misura. In qualità di gruppo, partecipiamo inoltre a fiere commerciali, teniamo presentazioni presso i clienti e forniamo servizi cash and carry, sebbene i normali contratti con gli acquirenti continuano a rivelarsi di grande importanza.

Quali sono state le reazioni dei vostri clienti?

Come ho accennato in precedenza, è stato grande l’interesse mostrato dai nostri clienti durante l’open day. L’organizzazione di un evento simile è sempre molto emozionante ma l’affluenza di visitatori e le reazioni positive durante le presentazioni ci hanno sorpreso. Alcuni esempi di commenti sono: ‘è la prima volta che una sola organizzazione sia in grado di offrire un assortimento così ampio’ oppure ‘il servizio è personalizzato, una caratteristica ideale per i negozi on-line!’. La possibilità di acquistare direttamente dal magazzino è una caratteristica molto apprezzata dai negozi on-line perché è in grado di facilitare il lavoro degli acquirenti.

Qual è la vostra visione e quali obiettivi prevedete di raggiungere tra cinque anni?

Vari aspetti formano la nostra visione. Offriamo ai nostri clienti la garanzia di un indirizzo eccellente ed innovativo per varietà e concetti esclusivi nell’ambito dell’Anthurium da reciso. Per raggiungere questo obiettivo, puntiamo su un approccio integrato a catena. In accordo con la nostra visione, ci concentriamo su due canali principali: la vendita all’ingrosso/i fioristi e la vendita al dettaglio. Per quanto riguarda il prodotto, proponiamo prevalentemente fiori grandi di Anthurium da reciso che mostrano di eccellere per quanto riguarda la qualità, la durata, l’immagine e la piacevolezza.

Tra cinque anni, desideriamo che il nome di Anthogether abbia acquisito una diffusione e una reputazione eccellenti presso i nostri clienti, gli esportatori, e, in qualità di loro partner, intendiamo collaborare alla fornitura del cliente finale, grazie all’offerta di un assortimento bilanciato e di concetti riconoscibili.

Cosa ha reso la vostra collaborazione di successo?

Si è trattato di un processo iniziato già nella fase preparatoria. Abbiamo avuto un’ottima guida esterna e da subito sono stati formulati in maniera chiara e definita gli interessi e gli obiettivi di ognuno. Inoltre, se si vuole raggiungere il massimo è necessaria una buona dose di entusiasmo: il successo devi veramente volerlo e stare a guardare cosa succede non è certo l’atteggiamento giusto! È questione di dare e di ricevere durante l’anno e, come ultima cosa non meno importante: avere fiducia nei tuoi partner!

Hans Prins

Product Manager Anthurium da reciso



EVENTI FINO AD OTTOBRE

Hortitec

Holambra, Brasile
15/06/2011 – 17/06/2011

OFA Short Course

Columbus (Ohio), USA
10/07/2011 – 12/07/2011
Numero di stand Anthura 1959

Flormart

Padova, Italia
15/09-2011 – 17/09-2011

Alden Biesen

Bilzen, Belgio (Dutch Creations)
23/09/20 – 26/09/2011

Proflora

Bogotá, Colombia
28/09-2011 – 30/09/2011

DA OGGI IL SITO INTERNET
DI ANTHURA È DISPONIBILE
ANCHE IN POLACCO!
WWW.ANTHURA.COM

COLOFON

Anthurinfo è una pubblicazione di Anthura B.V. Questo bollettino è distribuito gratis ai clienti ed è disponibile in olandese, inglese, italiano, spagnolo e cinese.

Anthurinfo viene pubblicato 4 volte l'anno

Anthura B.V.
Anthuriumweg 14
2665 KV Bleiswijk
Olanda
Tel. (+31) 10 529 1919
Fax (+31) 10 529 1929
E-mail: info@anthura.nl
www.anthura.com

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 B.V.

Editore
Laetitia de Goeij &
Eveliëne Hartmanns