

Italienska plantskolor

*utvecklar nya
verksamhetsområden*

Gammalt och nytt
möts på plant-
skolorna i Toscana.

Viola har begett sig till Toscana för att se hur de italienska plantskolorna bemöter de nya utmaningarna som den ekonomiska krisen för med sig och vilka satsningar de gör inför framtiden.

AV ERIKA WALLIN

Vackert beläget mellan bergen i Toscana ligger Pistoia. Klimatet i dalen är idealistiskt för plantskoleproduktion. Nederbörden är riklig tack vare bergen och i snitt regnar det 100 dagar per år, mellan 1 000–1 200 millimeter årligen. Däremellan skiner solen och soltimmarna är många. Bergen skyddar från såväl kalla nordostliga vindar som salta vindar från sydväst.

Jordarna är svagt sura och idealiska för produktion av medelhavsväxter, barrträd, japanska lönnar, magnolior, bambu, buxbom och många andra plantskoleväxter.

De mycket gynnsamma förutsättningarna för plantskoleproduktion har gjort Pistoia till ett plantskolecentrum i stil med Boskoop i Holland och Pinnebergområdet i Tyskland.

MÅNGA FAMILJEFÖRETAG

Samtidigt har Pistoia precis som övriga Italien påverkats starkt av den ekonomiska krisen och den har satt tydliga avtryck i människornas vardag. Många tvekar att få barn eftersom de är oroliga för framtiden och andra tar extrajobb på kvällar och helger för att klara försörjningen.

Det finns 800 företag i Pistoia som är verksamma inom plantskoleproduktion och merparten av dessa är familjeföretag. Ytorna som går att odla på är begränsade så plantskolorna ligger tätt. Ytorna utnyttjas optimalt och ofta bedrivs odlingen i två eller tre nivåer. Under träd placeras till exempel lägre skuggälskande växter och längs sidorna smalkroniga sorter. Utrymmet för vägar är inte heller stort och vägnätet i Pistoia är i ett bedrövligt skick, vilket gör att många plantskolor transporterar växter nattetid för att undvika övriga trafikanter.



Pistoia Nursery Park invigdes i juni i år.



Det mesta löspackas hos Vannucci Piante då produkterna är för stora för att lastas på cc-vagn.

EXPORTEN STOR

De största plantskolorna i Pistoia exporterar i princip hela sin produktion. Överlägset största aktören är Vannucci Piante som med en odlingsyta på 430 hektar, en omsättning på 70 miljoner euro och knappt 300 anställda även är en gigant i europeiska mått mätt.

Vannucci Piante har ända sedan starten 1938 drivits av familjen Vannucci. Företaget har succesivt växt, delvis genom uppköp av andra plantskolor och i dag bedrivs odling på 170 olika produktions-filialer.

Företagets specialitet är större kvaliteter och 98 procent av produktionen exporteras. Stora exportnationer är Frankrike, Tyskland, Turkiet, Holland och England, men även svenska garden center och kedjor finns bland kunderna.

Totalt bedrivs export till över 50 länder och enligt Antonio Ceccarelli som är företagets försäljningschef och tillika vd Vannuccis kusin är det A och O att känna till de olika ländernas behov och preferenser, för ingen kund är den andra lik.

PLANTSKOLEPARK

Antonio berättar att företaget historiskt bedrivit försäljning genom att kunderna besökt plantskolan för att göra sina beställningar. År 2006 gjordes en stor satsning på att locka kunderna till Vannucci Piante då företaget byggde Europas största showroom: ett 3 000 kvadratmeter stort växthus med en permanent utställning av mer än 1 500 olika växter.

Senaste satsningen är byggnationen av Europas första plantskolepark som invigdes i juni i år. Plantskoleparken rymmer hundratals träd i stora storlekar, alla planterade i flyttbara behållare och till försäljning. I parken som ljussätts kvälls-



Antonio Ceccarelli är försäljningschef på Vannucci Piante.

tid finns även konstinstallationer, dammar och parkbänkar.

Parken är normalt inte öppen för allmänheten utan är ett gigantiskt showroom enbart för Vannuccis kunder. Antonio berättar att bakgrunden till plantskoleparken är att företaget behövde förbättra sin kommunikation med arkitekter, designers och anläggare, ett kundsegment som ökar hos Vannucci.

– Det är viktigt att visa vilka produkter som går att tillhandahålla och ge inspiration om hur de kan användas, menar han.

BOENDE FÖR KUNDER

Antonio är kritisk till de italienska universiteten som han anser saknar förankring i verkligheten och inte tillgodoser näringslivets behov. Hans förhoppning är därför att parken även ska användas av studenter som söker kunskap och inspiration. I anslutning till parken planeras för boende till besökarna.

Ett annat projekt som Antonio och hans familj driver, alltså inte formellt Vannucci Piante, är byggnation och försäljning av semesterlägenheter ett stenkast från

” Vi har kommit så här långt tack vare att vi alltid är innovativa” ANTONIO CECCARELLI

Antonios egen villa uppe i bergen. Här erbjuds Vannuccis kunder och affärsbekanta att köpa andelslägenheter med tillgång till pool- och rekreationsområden samt en magnifik utsikt över Toscana.

EGET ÖVERNATTNINGSKONCEPT

Sandro Bruschi är en annan plantskola som också exporterar 98 procent av sin produktion, med en odling på 226 hektar. Sandro Bruschis försäljningschef Marco Menichini berättar att eftersom företaget ofta tar emot kunder har de utvecklat ett koncept med eget Bed and Breakfast. Kunder och leverantörer tas emot, liksom övriga gäster i mån av plats. De skäms bort med italienska delikatesser, poolbad och trevligt umgänge.

Marco Menichini guidar runt på plantskolan och det märks att företaget precis som Vannucci Piante ofta tar emot sina kunder på plats för plantskolornas skick är oklanderligt, åtminstone de delar som Viola får ta del av. Odlingen sker vanligtvis på stensläddar och varenda rad är noggrant märkt.

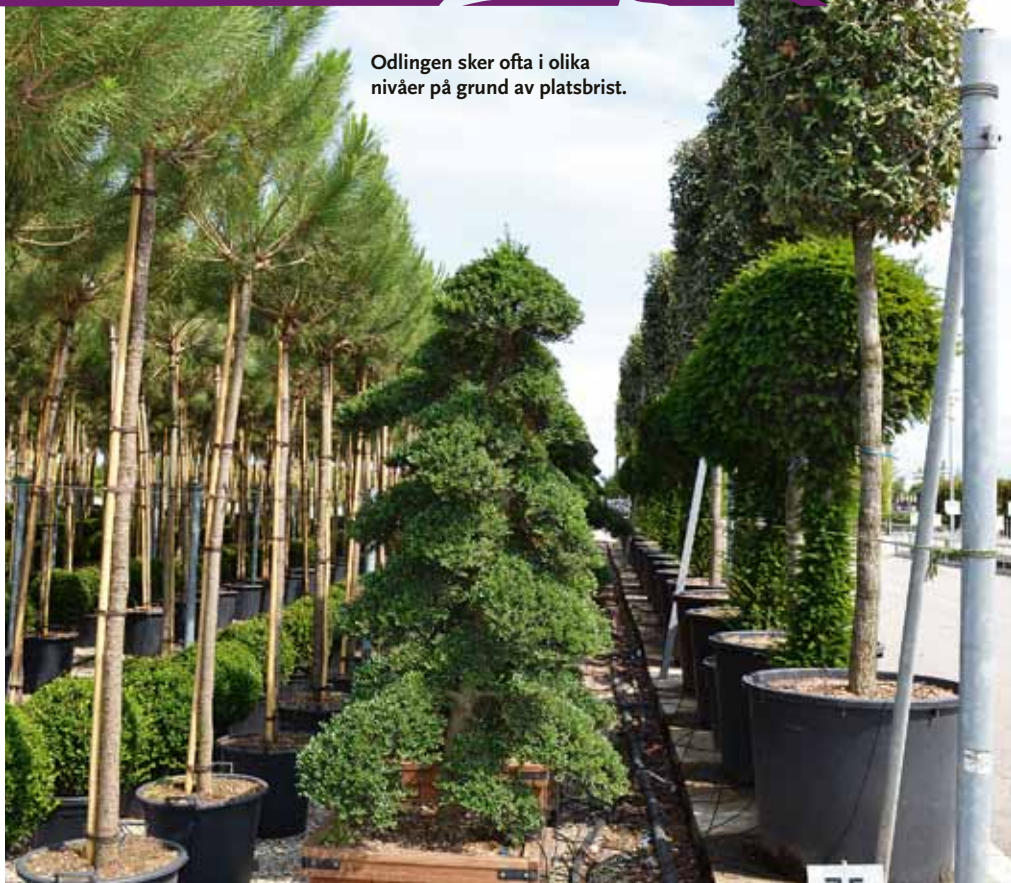
TURKIET EN STOR KUND

Marco Menichini berättar att efterfrågan förändrats de senaste åren. Frankrike är fortfarande en stor marknad, mycket tack vare att den inhemska produktionen där är liten. Tyskland har däremot fått det tuffare och efterfrågan där går mot mindre storlekar. Ryssland efterfrågar främst stora





Försök görs hos Sandro Bruschi med nya odlingssubstrat.



Odlingen sker ofta i olika nivåer på grund av platsbrist.

storlekar liksom många länder i Mellan-östern där rådande arkitektur gör att små kvaliteter blir oproportionerliga.

Turkiet har utvecklats till en av de större kunderna, mycket eftersom ekonomin där förbättrats samtidigt som landet utgör en port österut. Marco Menichini och hans säljteam säljer till över 50 olika länder och besöker många mässor utomlands. Det blir en allt internationellare marknad.

Lite paradoxalt är att samtidigt som handeln globaliseras blir de ekologiska aspekterna allt viktigare. Hårdare lagar ställer krav på vattenrecirkulering och

bassänger för recirkulering finns hos majoriteten av odlarna.

Sandro Bruschi gör tillsammans med universitet i Pisa försök med att hitta förnyelsebara odlingssubstrat och nedbrytbara krukor. Mest lovande är försöken med restprodukter från olivoljetillverkningen som det nu görs storskaliga försöksodlingar med.

RIKTAR SIG MOT ANLÄGGARE

Ett annat intressant företag är Piante Mati. Företaget grundades redan 1909 och drivs av fjärde generationen Mati med den

femte generationen på väg in. Företaget har ända sedan starten varit inriktat på anläggningssegmentet och säljer även stor del av sin produktion till inhemska kunder. Piante Mati har succesivt utökat verksamheten med en rad olika affärsområden.

Francesco Mati som är företagets vd berättar om vikten av att möta och hjälpa kunderna på olika sätt. En av företagets odlingsenheter använts endast för försök med ny teknik i samarbete med Florens Universitet, för att hitta lösningar på olika problem.

Bromsa och förebygga MJÖLDAGG!

PROGRO
vi hjälper dig att växa

Tel. 016-35 70 60
www.progro.se

AGAM
avfuktare



**Avfuktning +
svavellampor
för gödsling**





Ordning och reda med väl utmarkerade rader.

och hon berättar att de arrangerar utbildningar både för amatörer, lärare och professionella aktörer med olika inriktningar. Undervisningen är både teoretisk och praktiskt och för de praktiska uppgifterna står en stor park till förfogande.

EGEN RESTAURANG

Senaste verksamhetsområdet är den nyöppnade restaurangen Ristorante Agriturismo som inhysts i en lokal som tidigare användes för plantskoleverksamhet. Idén bakom restaurangen kommer från Francescos bror Paulo som är en av delägarna i plantskolan. Maten som serveras på restaurangen odlas till viss del av Pianti Mati själva och minst 80 procent av alla ingredienser uppges komma från Toscana.

I framtiden hoppas Francesco att verksamheten kan expandera ytterligare. En av Francescos barn studerar arkitektur, vilket kan bli en ny verksamhet i företaget.



Giorgia Penso är ansvarig på Accademia Italiana del Giardino.



Paulo Mati i den nyöppnade restaurangen Ristorante Agriturismo.

ERBJUDER UNDERVISNING

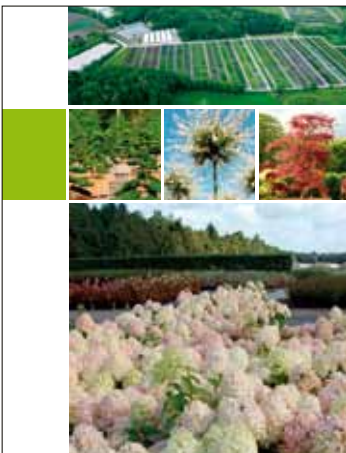
Inom företaget finns en landskapsarkitektbyrå som projekterar parker, privatträdgårdar och restaureringsobjekt. Två designers arbetar med projektering och ytterligare tio personer hjälper kunderna med planteringshjälp och skötselråd. Företaget har även personal, såväl italiensk- som engelsktalande, som kan hjälpa till vid projekt i Italien.

Inom Pianti Mati finns också Accademia Italiana del Giardino som renodlat sysslar med undervisning. Giorgia Penso är ansvarig för enheten

SPÄNNANDE UTVECKLING

Sammanfattningsvis erbjuder de italienska plantskolorna inte bara sina kunder klassiska plantskoleprodukter. De erbjuder också upplevelser och utbildning. Att köpa in växter till garden center eller till en anläggning handlar nu lika mycket om inspiration och vidareutbildning. Det är en spännande utveckling av en bransch som rustar inför framtiden mitt i ett krisdrabbat Europa.

– Vi har kommit så här långt tack vare att vi alltid är innovativa, summerar Antonio Ceccarelli med ett leende. Vi ser med spänning fram emot nästa steg. ●



We are pleased to welcome you at
ELMIA GARDEN  **Elmia** Hall D - No. D06:26

BRUNS Pflanzen Export GmbH & Co. KG
 Johann-Bruns-Allee 1 • D-26160 Bad Zwischenahn • Tel. +49 (0)4403 60 10 • info@bruns.de • www.bruns.de