

Rendicontazione della riunione preliminare del gruppo di lavoro "Innovazione di prodotto " svoltosi a Sanremo il 08/08/2008 alle ore 14.30.

L'obiettivo dell'incontro è stato quello di verificare la possibilità di costituire un club di prodotto o di organizzare in qualche modo i produttori floricoli più sensibili alla innovazione di prodotto nel comparto del reciso.

In questo caso il comune denominatore del gruppo non é dato dalla tipologia di prodotto come negli altri casi bensì dalla attitudine soggettiva dei componenti a cercare , trovare e proporre, in modo autonomo, specie nuove da coltivare.

Sono state invitate a partecipare 5 aziende note al CSF in base alle loro capacità dimostrata negli anni di proporre novità nella nostra zona :

F.Piagentini di Ventimiglia

M.Casale di Sanremo

P. e Y. Fossati di Taggia

M.Amalberti di Ventimiglia

L. De Vincenzi di Bordighera

Tutti hanno partecipato.

Per la Regione sono stati presenti : F. Gimelli del CSF e G. Anselmo dell'Ufficio Floortovivaistico.

Gimelli ha brevemente introdotto spiegando il senso dell'iniziativa e ringraziando tutti per aver accettato. Ha messo in evidenza l'importanza di mettere a fattor comune le diverse conoscenze e di relazionarsi per rendere più efficiente il lavoro di reperimento, prova tecnica e verifica commerciale di nuove proposte . Tra l'altro un lavoro unitario potrebbe permettere di relazionarsi meglio con gli enti e gli istituti che fanno sperimentazione sul territorio e che hanno tutto l'interesse ad interfacciarsi con la produzione.

Tutti i presenti sono intervenuti nella discussione per esprimere compiutamente le loro idee e la loro disponibilità.

In primo luogo c'è da sottolineare che, pur non conoscendosi tra di loro, tutti si sono dimostrati interessati dall'iniziativa e hanno sottolineato diversi aspetti che si riassumono di seguito:

- 1) Difficoltà sempre crescenti nelle specie tradizionali (salvo poche eccezioni) e quindi necessità di puntare su specie alternative.
- 2) Necessità di avere un supporto tecnico per approfondimenti sulle tecniche di coltivazione, sulle esigenze fisiologiche e sulle problematiche fitopatologiche delle novità in prova cose molto difficili se non impossibili da fare per le singole aziende .
- 3) Uno dei fattori limitanti su cui tutti hanno concordato é la necessità di avere quantitativi sufficienti per fare prove commerciali cosa impossibile per la singola azienda .Oggi le aziende che provano novità , tenuto conto che spesso le ditte commerciali non intendono assumersi rischi di impresa ,visto le loro dimensioni e l'impossibilità di rischiare troppo , mettono in campo numeri troppo modesti con i quali non si riescono ad avere idee precise . Poter avere più aziende impegnate su una specie / varietà nuova in modo organico potrebbe aumentare i quantitativi ma non il rischio e quindi l'efficienza del sistema .
- 4) Necessità di coinvolgere in modo organico le strutture commerciali.
- 5) Importanza di conoscere cosa succede nei diversi mercati , le specie e le varietà di recente introduzione, le tendenze innovative verso quello su cui si orientano i consumatori. Su questi aspetti un ruolo importante possono giocare i servizi tecnici regionali.
- 6) Mettere in comune e coordinare l'attività, potrebbe avere un effetto moltiplicatore non solo sulle quantità da proporre per ogni specie/varietà ma soprattutto moltiplicare il numero di specie / varietà da provare ogni anno .

Anselmo e Gimelli hanno messo in evidenza la possibilità di supporto da parte degli Istituti/ enti pubblici e che i produttori se organizzati hanno la possibilità di interagire e farsi ascoltare meglio . Tra l'altro sarà opportuno verificare la possibilità di acquisire fondi soprattutto per le prove di appetibilità commerciale. Altra questione che si esplorerà é quella di far entrare nella considerazione generale con tutto ciò che ne consegue è che queste aziende devono essere considerate a pieno titolo tra quelle che "fanno " innovazione insieme ai costitutori di varietà . Tra l'altro per la nostra produzione queste aziende possono avere un impatto maggiore rispetto a quelle che si occupano di breeding il cui prodotto in gran parte viene coltivato altrove.

Tutte le aziende durante la conversazione si sono scambiate informazioni e presentate e dichiarato una disponibilità di massima .

Per chiudere ci siamo dati appuntamento ai primi di settembre per completare i ragionamenti odierni dopo un

periodo di riflessione e di approfondimento ed arrivare a proposte operative concrete. Tra l'altro i produttori sono stati invitati a pensare ad altri da invitare .

Al termine della riunione é stata mandata una mail a tutti i partecipanti con numeri di telefono, e-mail , indirizzi di ciascuno per poter meglio interagire.

In generale mi sembra di poter dire che ci siano le premesse per un buon lavoro e che i partecipanti , di età piuttosto giovane abbiano lo spirito e la disponibilità giusti che giustificano di potersi impegnare a fondo per un buon lavoro.