

COVIL, L'UNIONE FA LA FORZA



NICOLA SANTAGATA

VALE TRE MILIONI DI EURO IL FATTURATO ANNUO DI COVIL, IL CONSORZIO VIVAISTI LUCANI NATO DIECI ANNI FA DALL'UNIONE DI 5 AZIENDE (4 NEL MATERANO, UNA IN PROVINCIA DI POTENZA) DEL FLOROVIVAISTICO LUCANO. UNA SCELTA DETTATA DALLA NECESSITÀ DI ABBATTERE I COSTI E DALL'INTUIZIONE CHE PER STARE SUL MERCATO BISOGNAVA PUNTARE SULLA QUALITÀ DELL'OFFERTA. OGGI IL CONSORZIO CONTA 50 DIPENDENTI FISSI E 150 STAGIONALI. E COMMERCIALIZZA MEZZO MILIONE DI PIANTE DA FRUTTO ALL'ANNO, 200 MILA DI AGRUMI, 60 MILA DI OLIVO, PIÙ ALCUNE MIGLIAIA DI PIANTE ORNAMENTALI E FORESTALI. IN QUEST' INTERVISTA IL PRESIDENTE VITO VITELLI SPIEGA LE STRATEGIE DI CO.VI.L. E DI UNA SPECIALE "CARTA DI IDENTITÀ"

GIANNI DI LASCIO

Un vecchio adagio recita che "l'unione fa la forza". Così, proprio per superare gli ostacoli che le piccole dimensioni impongono in un mercato allargato ai confini internazionali, un gruppo di vivaisti lucani ha pensato bene di mettersi insieme e affrontare una sfida del tutto nuova. Da questa idea semplice ma efficace prende vita il **Covil**, il **Consorzio vivaisti lucani**, nato nel 1999 dall'intuizione di un gruppo di aziende attive già da anni nel settore florovivaistico della **Basilicata**.

La sede è a **Scanzano Jonico**, in provincia di **Matera**, nel cuore di quella che un tempo fu la **Magna Grecia** e che oggi si caratterizza come una delle aree con la più forte vocazione agricola dell'intera regione. Lo scopo del consorzio è la qualificazione e la valorizzazione delle produzioni attraverso l'applicazione dei sistemi regionali, nazionali e comunitari di certificazione delle piante. Per fronteggiare la concorrenza internazionale, infatti, le 5 aziende associate (4 nel materano e una nel potentino) hanno pensato bene di abbattere i costi di produzione e di puntare, con decisione, alla qualità dell'offerta. Grazie all'introduzione nel processo produttivo di elementi di innovazione, si è raggiunto il risultato di riuscire a garantire un prodotto altamente tecnologico con costi fortemente competitivi. Il tutto, sia chiaro, senza rinunciare alla qualità, vero punto di forza per differenziare la propria offerta da quella degli altri concorrenti.

I numeri sembrano dare ragione al Covil: su una superficie produttiva di circa 25mila ettari (5 dei quali coperti da serre e ombrai), il consorzio immette mediamente sul mercato circa mezzo milione di piante da frutto all'anno, 200mila piante di agrumi, 60mila piante di olivo e alcune migliaia di piante ornamentali e forestali. Le dimensioni fanno sempre i conti con una regione dai piccoli numeri, ma i 3 milioni di euro di fatturato all'anno, i 50 dipendenti fissi e gli oltre 150 stagionali rappresentano, comunque, un risultato di tutto rispetto.

Tra le intuizioni migliori, l'aver "trasformato" i semplici alberi da frutto in veri e propri arredi ornamentali. È così che piante di **arancio**, di **limone**, di **mandarino giapponese** o di **bergamotto**, vengono proposte come ornamenti ideali per giardini all'aperto o per piccole serre. Paesi del nord **Europa** come la **Germania**, l'**Olanda** e il **Belgio** sembrano apprezzare molto le qualità estetiche di questi vegetali che, specie nel momento della fioritura, nulla hanno da invidiare ai più classici alberi di magnolia o di palma. Ottima anche la risposta del mercato italiano, con le regioni settentrionali che contribuiscono in buona parte a mantenere intorno al 20 per cento la produzione e la commercializzazione del Covil nel settore degli ornamenti. La molla che spinge a trapiantare un albero di olivo o di cedro nel proprio giardino è, di solito, l'illusione di avere a disposizione sotto casa un piccolo angolo di **Mediterraneo**. Attenzione, però, alle esigenze di questi "signori del sud": foglie carnose e lucenti si mantengono solo con l'impegno costante e con una cura particolare alle potature, alla nutrizione e alla protezione dai parassiti ○



GERARDO FORNATINO

○ e dagli agenti atmosferici. “Il segreto del nostro successo - spiega **Vito Vitelli**, agronomo, direttore tecnico del consorzio - non è la bravura nel vendere piante, ma nell’offrire servizi. Proprio per garantire la resa migliore dei nostri prodotti, ogni cliente viene seguito dal nostro personale nelle fasi più critiche”.

L’albero che abbiamo scelto per abbellire il nostro spazio verde, infatti, potrebbe, non gradire il trasferimento dal vivaio del Covil alla sua nuova dimora. La fase più delicata resta quella del trapianto: “un vero e proprio passaggio dall’asilo all’università - sottolinea Vitelli - in cui la pianta passa da un ambiente protetto a uno spazio naturale. Grazie alla consulenza del nostro consorzio, i clienti vengono seguiti, gratuitamente, durante il primo periodo. Attraverso i nostri consigli, nel giro di una settimana la fase traumatica viene così superata”.

Tutte le produzioni sono di categoria “certificate”, riconosciute e controllate dall’ufficio fitosanitario della Regione Basilicata secondo le disposizioni previste dal “Sistema nazionale di certificazione volontaria”. In più, il Covil si avvale della consulenza di agronomi specializzati, e dell’assistenza del laboratorio accreditato di diagnostica fitopatologica del centro ricerche “**Metapontum Agrobios**”. L’applicazione di queste regole, ancora più rigorose rispetto a quelle nazionali, ha lo scopo di dar vita a un vero e proprio “percorso qualità”, che garantisce la tracciabilità del prodotto lungo tutta la filiera vivaistica: dalla fonte di approvvigionamento, fino alla pianta etichettata in vivaio.

“Ogni pianta prodotta con il sistema di certificazione volontaria - spiega ancora Vitelli - viene etichettata con uno specifico cartellino-certificato di colore azzur-



Consorzio vivaisti lucani (Co.vi.l.) was set up in 1999 by a group of active companies that had been working for years in the nursery gardening sector of Basilicata. It is based at Scanzano Jonico, near Matera, in the heart of Magna Grecia that nowadays is one of the most rural areas of the whole region.

The Consorzio aims at the qualification and the valorisation of productions through the application of regional, national and community systems of plant certification.

In order to tackle international competition, the five associated companies (4 near Matera and one near Potenza) have reduced production costs and focused on the quality of the offer.

The figures confirm Covil success: on a production surface of about 25 thousand hectares (5 of which covered by glasshous-

es and shading equipment), the Consorzio put about half million fruit trees per year on the market along with 200 thousand citrus-es, 60 thousand olive trees and some thousand ornamental and forest plants.

With 3 million sales per year, 50 employees and 150 seasonal labourers, Covil achieved a very good result.

The company immediately felt that it was necessary to “transform” the simple fruit trees in true ornamental furniture and so orange, lemon, satsuma or bergamot trees started to be offered as ideal ornament plants for outdoor gardens and small glasshouses. Northern European countries like Germany, the Netherlands and Belgium do appreciate the aesthetic qualities of these plants that especially during blossoming is every bit as good as the most



GERARDO FORNATARO

ro. Si tratta di una vera e propria "carta d'identità" della pianta - sottolinea - su cui svengono riportate tutte le informazioni relative al prodotto: dalla denominazione della varietà e del portainnesto, al clone, fino al codice identificativo del vivaista».

L'idea di dar vita a un consorzio ha permesso alle aziende vivaistiche associate di realizzare un profondo processo di trasformazione nell'ultimo decennio, sia dal punto di vista strutturale, sia per ciò che concerne la configurazione organizzativa.

Covil, infatti, rappresenta un vero e proprio organismo istituzionale capace di fare sistema, di mettere in rete professionalità e potenzialità e di garantire visibilità anche fuori dai confini nazionali. Oltre alle classiche attività promozionali (dalla pubblicità sul web, alla partecipazione a fiere, meeting e riunioni di settore), il Covil ha come segno distintivo la continua innovazione.

L'acquisizione di nuove tecniche di produzione e il costante aggiornamento professionale, garantiscono agli associati un trasferimento in tempo reale di competenze spendibili sul mercato. Il vantaggio è indubbio: avere un unico organismo di rappresentanza facilita i rapporti con le istituzioni e crea l'opportunità di conquistare sempre nuove nicchie di mercato.

Accanto alle figure del Presidente e del Consiglio di amministrazione, chiamate principalmente a prendere le decisioni, fondamentali restano le frequenti assemblee tra gli associati. È proprio qui, infatti, che nascono le nuove idee, che trovano voce le esigenze dei singoli soci e che prendono corpo strategie imprenditoriali innovative. ●

classical magnolia or palm trees. The Italian market along with the northern regions significantly contribute to keep about 20% Covil production and commercialization in the sector of ornamental plants.

"In order to guarantee the best yield of our products - explains Vito Vitelli, agronomist and technical manager of the Consorzio - our staff assists every single client in the most important phases». All productions are "certified", acknowledged and controlled by the phytosanitary department of the Region of Basilicata according to the measures provided for by the "Sistema nazionale di certificazione volontaria".

Moreover, Covil avails itself of the advice of specialized agronomists and of the assistance of the certified laboratories of phy-

topathologic diagnostics of "Metapontum Agrobios" research centre.

Covil is a true institutional body boasting professionals and potentials to guarantee visibility also outside the national borders. Besides the classical promotional activities, ranging from web advertisement, fairs to sectoral meetings, Covil's hallmark is its continuous innovation.

The acquisition of new production techniques and the constant vocational training guarantee the members a real time exchange of skills to be spent on the market.

The advantage is certain: to have one representative body that can facilitate the relationships with the institutions and create the opportunity to enter new market niches.