

La storia di Floema

“Che impresa portare nelle case il cibo fresco”

di **Marco Bettazzi**

● a pagina 7



Intervista a Pierre Marchini, fondatore di Floema

“Un milione di euro di fatturato portando prodotti freschi nelle case”

L'agricoltura? «Non è un lavoro da anziani, è un settore con un grande futuro: oggi c'è più attenzione per la qualità e il territorio». Pierre Marchini è uno dei giovani fondatori di Floema, una società di Crespellano che consegna prodotti agricoli direttamente a casa. «Col Covid ci siamo completamente riorganizzati - spiega - adattandoci alla situazione».

Come nasce l'azienda?

«Nel 2016, come azienda agricola. Noi fondatori eravamo studenti di agraria o economia aziendale, allora coltivavamo i prodotti e tramite Whatsapp prendevamo gli ordini dai clienti per poi consegnare al pomeriggio. Durante il Covid ci siamo divisi, ora non abbiamo più la produzione ma una rete di agricoltori locali che ci rifornisce e la società è diventata commerciale, da Whatsapp siamo passati a un sito di e-commerce. Così da 30-40 cassette consegnate al giorno siamo arrivati fino a 450 durante la pandemia».

Crescono quindi anche le vendite?

«Nel 2019 abbiamo chiuso il bilancio

con 300mila euro di fatturato, nel 2020 siamo arrivati a 1,2 milioni, abbiamo bloccato gli ordini perché avevamo troppa richiesta. Ora serviamo i territori di Bologna, Modena, Reggio Emilia e Ferrara. Oltre a frutta e verdura abbiamo aggiunto latticini, yogurt, cereali, legumi e grazie a un laboratorio di trasformazione che abbiamo aperto da poco anche pasta fresca e impasti che prepariamo noi, oltre a salumi che affettiamo a seconda degli ordini. Usiamo cassette di legno e packaging biodegradabili o compostabili, per ridurre al minimo gli imballaggi e l'uso della plastica. I prodotti arrivano per il 90% dal territorio bolognese o dall'Emilia-Romagna. Poi ci sono prodotti come gli agrumi che prendiamo da piccole aziende in Sicilia».

Siete tutti giovani.

«Abbiamo fra i 30 e i 33 anni. Noi fondatori veniamo tutti da una formazione agricola, abbiamo la passione, del resto l'Emilia-Romagna è uno dei più grandi produttori in Italia e in Europa, l'agricoltura è un

settore fondamentale. Lavorando con noi i produttori riescono a sviluppare un rapporto continuo e alternativo al mercato ortofrutticolo valorizzando di più i loro prodotti».

Per il 2021 cosa prevedete?

«Quest'anno non avremo gli stessi numeri dell'anno scorso, ma contiamo comunque di raggiungere il milione di fatturato. Lavoriamo anche per grosse aziende per progetti di welfare aziendale, con sconti per i dipendenti, e il prossimo anno faremo grossi investimenti in marketing per arrivare su tutto il territorio regionale nell'arco di 2-3 anni. L'idea di riprendere anche la produzione agricola rimane,

vedremo più avanti».

Non temete che passata la pandemia la richiesta cali?

«L'attenzione è rimasta, le persone che avevano problemi ad acquistare



Peso: 1-3%, 7-67%

con l'e-commerce hanno fatto pratica durante la pandemia e usano ancora questi canali. Noi poi facciamo anche educazione alimentare sui prodotti e sulla stagionalità, da noi non trovi i pomodori a dicembre, oltre a fare le consegne a domicilio ci occupiamo anche di questo».

Siete un'alternativa al supermercato?

«Nella maggior parte dei casi noi raccogliamo al mattino e consegniamo al pomeriggio, anche se questo comporta costi maggiori. Sono prodotti con una vita ancora lunga, con caratteristiche diverse da quella dei supermercati, che magari hanno fatto due settimane di frigo. E poi cerchiamo di raccontare il territorio».

Avete progetti nuovi?

«Il laboratorio l'abbiamo aperto due mesi fa, con chef e sfogline che

lavorano per noi. Qui possiamo anche confezionare merende per le scuole, che è un'altra attività che stiamo attivando e sarà il focus tra quest'anno e il prossimo».

Cosa chiede alle istituzioni un'azienda come la vostra?

«Facile: meno tasse e lo snellimento della burocrazia, per esempio per l'accesso alla finanza agevolata, che è cruciale per un'azienda giovane. E poi un sostegno per la ricerca di figure professionali: noi stiamo ricevendo aiuto da Arter nella ricerca di consulenti esterni per incrementare il business».

Insomma, l'agricoltura è stata rivalutata?

«Oggi le persone percepiscono il prodotto in un'ottica diversa, vogliono avere il prodotto a chilometro zero e di qualità. La pandemia ha aiutato aumentando l'attenzione su questi temi, anche nei

supermercati si stanno organizzando in questo senso perché si sente la necessità di andare in questa direzione. Buona parte dei nostri clienti poi sono famiglie giovani con figli, che cercano un prodotto di qualità. È un settore che ha futuro, in forte espansione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA
di Marco Bettazzi

Nel 2020 siamo stati costretti a bloccare gli ordini: troppe richieste

La scheda

**Sede a Crespellano
12 fra soci e dipendenti**

Floema è una società con sede a Crespellano che consegna a domicilio prodotti agricoli del territorio. Ha 9 dipendenti, cui si aggiungono i tre soci fondatori: Pierre Marchini (31 anni), Luca Riponi (30) e Stefano Tizzano (33). Il fatturato nel 2020 è stato di 1,2 milioni.



▲ Il personaggio

Pierre Marchini è uno dei giovani fondatori di Floema



Peso:1-3%,7-67%