

L'obiettivo di Vittorio Rech: rose di qualità

L'Azienda Agricola di Rech Vittorio nasce nel 1997 dopo una lunga esperienza maturata nel mondo vivaistico presso importanti aziende del settore. Forte di una grande esperienza nelle colture in serra, si specializza nella coltivazione di rose in vasetti da interno, di poinsettie, gerbere ed impatiens nuova guinea. Visitando i mercati danesi, olandesi e tedeschi, Vittorio conosce le tecniche innovative già presenti in queste realtà; da qui nasce il desiderio di provare l'esperienza di produrre autonomamente fiori e piante. Con grande entusiasmo e con l'appoggio della propria famiglia, inizia a costruire il vivaio e per circa due anni coltiva crisantemi in vaso e da taglio per poi passare alla coltivazione di rose Cityflor. Grande passione e soddisfazione viene da questa coltura che crea splendide rose tappezzanti, molto resistenti e di grande effetto scenico. Le rose coltivate presso l'Azienda Agricola Rech sorprendono per i loro colori, per le sfumature e per la loro adattabilità a giardini, parchi e zone verdi lungo le strade di ogni città.



Fig. Vittorio, oggi come è ripartita la superficie produttiva?

Il nostro vivaio comprende 1.000 mt di serra coperta e riscaldata e di 19.000 mt di vivaio scoperto con antigrandine. I nostri sistemi di piantumazione sono completamente automatizzati come pure l'irrigazione in campo.

Come viene gestito il processo produttivo?

Le rose vengono coltivate in vaso per min. 14 -16 mesi, passando almeno una stagione invernale in campo aperto presso il nostro vivaio. In questo modo possiamo garantire un prodotto robusto e perfetto per la piantumazione, con ottimi risultati per il cliente finale.

Che tipo di standardizzazione avete raggiunto in termini di qualità del prodotto?

L'impegno e la cura cosante per le nostre rose ci permette di ottenere un prodotto di alta qualità con margini pressoché nulli in termini di scarti o di mortalità.



scusabile per i Comuni, soprattutto in questo momento particolarmente difficile. Per quanto riguarda l'azienda in se stessa, devo dire che l'ambiente familiare, tipico di una realtà tuttora artigianale, ci permette di essere molto flessibili e quindi di soddisfare qualsiasi richiesta che ci viene fatta. Viene sempre ben accetta e gradita anche la nostra disponibilità a dare informazioni, consulenze e consigli ed a rispondere a qualsiasi domanda o dubbio sul mondo delle rose.

Quali sono i principali canali di vendita? Chi è il cliente ideale?

Il nostro mercato è molto vasto e vario; vendiamo prevalentemente in Italia ma stiamo iniziando a lavorare molto bene in alcuni paesi Europei con progetti molto importanti.

Cosa ne pensa delle nuove opportunità di comunicazione offerte da Internet ? Pensate di utilizzare questo strumento?

Le nuove tecnologie sono sicuramente utili ed offrono nuove opportunità per far conoscere i propri prodotti. Abbiamo creato un sito internet e stiamo pensando di utilizzare anche altri canali di comunicazione.