



# PROTAGONISTI A NORD EST

Storie di imprese ed imprenditori di successo - a cura di giveemotions

Settore vivaistico. Gian Paolo Casarotto racconta la propria realtà dalla sua nascita ad oggi

## Rovigo Vivai: trentacinque anni di esperienza e di grande impegno

"Flessibilità, passione e informazione sono le basi su cui è fondata la nostra attività: così riusciamo ad offrire al cliente competenza e qualità"

**T**rentacinque anni di esperienza nel campo, oltre 75 milioni di piantine vendute all'anno. Sono i numeri di Rovigo Vivai, azienda vivaistica che sorge a Loreo e che continua a crescere, valorizzando il patrimonio dell'orticoltura specializzata italiana. Gian Paolo Casarotto, titolare dell'azienda, ci racconta la sua storia.



### Come nasce Rovigo Vivai?

"La nostra realtà nasce un po' per caso, come spesso succede. Io provenivo già dal mondo vivaistico, come dipendente di un'azienda. Purtroppo la tragica scomparsa dei titolari in un incidente d'auto ha cambiato la mia prospettiva. Trovai quindi un impiego nel settore delle sementi in una importante azienda sementiera orticola che mi ha permesso di acquisire esperienza e conoscenza delle caratteristiche delle sementi e del continuo miglioramento genetico che la ricerca comporta, basi fondamentali per poter costruire un progetto di carattere agricolo e soprattutto vivaistico. Due anni più tardi a Loreo, antica "Capitale del Delta", terra tra i due fiumi più importanti d'Italia, il Po e l'Adige, si presenta la possibilità di recuperare una storica realtà locale vivaistica, non operativa, nata negli anni '60-'70 e conclusa alla fine degli anni '90. Così nell'ottobre 2003 decido di fondare la ROVIGO VIVAI mantenendo il ruolo di product manager nell'altra ditta sementiera per altri 13 anni. Quando mia figlia ha completato i suoi studi ho deciso di dedicare anima e corpo soltanto al mio progetto. Non c'era nulla di programmato, dunque, ma sono molto grato di quello che ho ricevuto". Questa è la storia di ROVIGO VIVAI, che da 20 anni mette a disposizione una costante innovazione nella ricerca e sviluppo di tecnologie sempre più attuali



che rispondono alle reali esigenze delle maggiori filiere agroalimentari orticole, delle industrie di trasformazione, delle GDO e dei mercati in genere, nel rispetto dei disciplinari di produzione nazionali e regionali, dei consumatori, dell'ambiente e dei lavoratori. Come valuta il vostro settore in un mercato in continuo cambiamento?

Le sfide affrontate sono state molte ed ho potuto constatare che:

- Rimane debole l'aspetto delle materie prime che importiamo dall'estero (es. energetiche e loro derivati...), che ci espongono alle speculazioni internazionali e soprattutto a quelle nostre interne
- Ancora carente l'offerta della meccanizzazione tecnologica ap-

plicata alla movimentazione e logistica interna delle serre, a fronte della forza lavoro insufficiente da reperire sul mercato.

• Si rafforza il comparto vivaistico orticolo, in quanto il mercato esige maggiori garanzie con piantine più forti, più sane, più tracciabili, che sono alla base delle scelte delle grandi filiere orticole, in quanto si avvalgono del sistema trapianto come "principale" strumento di programmazione, reso sempre più difficile e complicato dai cambiamenti climatici, carenze o eccessi idrici e dalla presenza di nuovi patogeni alieni e parassiti, mettendo a rischio la coltura e il reddito dell'impresa agricola.

Qual è la vostra mission?

"Continuare a investire in Ricerca &

Sviluppo per offrire competenza e servizio di elevata qualità, per un vivaismo moderno, in grado di garantire la sostenibilità ambientale, la salute dei lavoratori e di accompagnare le imprese agricole nelle loro produzioni integrate e biologiche"

Le parole chiave per descrivere Rovigo Vivai?  
"Flessibilità. Passione: si tratta pur sempre di coltivare materiale vivo e che va curato in tutte le fasi di sviluppo con molta attenzione. Una buona informazione è fondamentale per restare al passo col mercato e con i tempi che cambiano. Il vivaista infatti, non è solo quella figura professionale che coltiva e consegna le piante, ma un esperto del settore, del territorio e del mercato".



**Gian Paolo Casarotto**

Titolare di Rovigo Vivai

### La famiglia: collaborazione e passione come motori del successo

Clienti e produttori contano molto anche per un'attività come quella di Rovigo Vivai. Per Gian Paolo Casarotto però c'è anche un'altra importante e insostituibile realtà di cui ogni azienda dovrebbe tener conto: la famiglia.

"La nostra attività è a conduzione familiare - spiega Casarotto -. Qualche anno dopo l'ingresso di mia figlia in azienda è entrato a far parte dell'attività anche il suo compagno e ad oggi siamo in 4 di famiglia, con circa una quindicina di dipendenti".

"L'esperienza che ho maturato nel tempo spinge Rovigo Vivai a superare la semplice concezione di impresa familiare: quello che vogliamo è offrire prima di tutto la nostra professionalità - racconta il titolare -, ma la famiglia resta comunque al centro di tutto: è il perno su cui tutto ruota, per me e anche per i miei collaboratori. Il nostro ventennale, infatti, lo abbiamo festeggiato tutti insieme con le nostre famiglie."

"Da genitore, vorrei che fosse proprio mia figlia, insieme al suo compagno a portare avanti l'azienda di famiglia - confessa Casarotto -, ma il motore di tutto devono essere passione e curiosità verso ciò che si fa - e conclude sorridendo -. Se poi queste due cose si sposassero, potrei essere l'imprenditore e il papà più felice del mondo".