

Dal CARBONE all'AGRICOLTURA, poi il decollo in INTERNET

L'Agraria Verzegnassi di Monfalcone, partendo dai combustibili, è arrivata ad offrire i prodotti sul Web. Nuovi interessi e strumenti innovativi

di Maria Chiara Bolognini



La storia dell'Agraria Verzegnassi di Monfalcone è originale. Que-

sta ditta, infatti, in un certo senso, è andata controcorrente. Quella di diventare un'agraria, infatti, è stata una scelta avvenuta in un secondo tempo, dopo un avvio e una lunga pratica in un altro settore, la vendita di combustibili.

Lo racconta l'attuale titolare, **Claudio Verzegnassi**: «L'attività creata nel 1935 da Mario Verzegnassi e da sua moglie Olga in un piccolo locale, di pochi metri quadrati, a Monfalcone, era all'inizio una rivendita di legna e carbone per riscaldamento. Le cose andarono subito bene e in pochi anni grazie alla loro tenacia e dedizione al lavoro portarono la ditta ai vertici del settore nel Monfalconese e nelle zone limitrofe».

Fu a questo punto che venne ampliata l'attività inserendo il settore agrario?

«Non subito. Le strutture vennero ampliate con l'acquisizione dell'area attuale di via Gorizia 13, ma la progressiva trasformazione continuò per parecchi anni a riguardare il settore dei combustibili. Nel 1953 iniziò la rivendita di

bombole di gpl per uso domestico e nel 1965 quello delle taniche di Kerosene e dell'olio combustibile ad uso riscaldamento. Insomma, la strada sembrava destinata a proseguire in quelle direzioni».

Quando avvennero, allora, il salto di qualità e

l'avvicinamento al mondo dell'agricoltura?

«L'attuale corso della ditta è iniziato nel 1976 con un passaggio di consegne. In quell'anno ho cominciato a occuparmi dell'attività assieme a mia moglie Laura. Attento alla continua evoluzione del mercato del riscaldamento e prevedendo l'inevitabile crollo del settore con l'avvento della metanizzazione, mettendo a frutto l'esperienza di Laura, dottoressa in scienze biologiche, decisi di affiancare il settore agrario alle altre attività». In pochi anni, offrendo alla clientela un servizio di consulenza oltre che di fornitura di prodotti spesso innovativi, la sezione agraria ha avuto un deciso sviluppo ed oggi è in una

I dati dell'azienda

• **Ragione sociale:**
Verzegnassi Claudio & C. snc

• **Titolare:**
Claudio Verzegnassi

• **Indirizzo:**
Via Gorizia, 13
Monfalcone (GO)

• **Recapiti:**
Tel. 0481-711515,
fax 0481-721221
E-mail: verzegnassi@verzegnassi.com
Sito internet:
www.verzegnassi.com

• **Prodotti offerti:**

- ▶ mezzi tecnici e formulati per giardinaggio e agricoltura
- ▶ articoli per irrigazione, laghetti artificiali
- ▶ piante acquatiche, piscine fuori terra
- ▶ combustibili uso domestico

• **Servizi offerti:**

- ▶ consulenza agronomica
- ▶ realizzazione laghetti artificiali e progettazione impianti d'irrigazione residenziali
- ▶ progettazione e realizzazione grafiche e siti web



Gli amministratori: Claudio Verzegnassi, Laura Rolfo e Paola Verzegnassi.



Un'immagine del negozio.



Materiali per l'irrigazione.

posizione di primaria importanza nel Friuli Venezia Giulia.

Cosa vendeva, allora, l'Agraria Verzeznassi?

«Soprattutto formulati per giardinaggio e agricoltura, ma anche articoli per irrigazione, piante varie e piante acquatiche, vasche e piccole piscine fuori terra, (in seguito anche laghetti artificiali). Intanto proseguiva l'offerta di combustibili ad uso domestico».

In effetti la scelta merceologica presto è diventata molto ampia e complessa da gestire. Negli spazi aziendali, pur aumentati, si espongono prodotti e attrezzi per giardinaggio e agricoltura, alimenti e accessori per piccoli animali, vasi, portavasi, tralicci in plastica e legno, reti da recinzione in ferro o plastica, serre, teloni, tubi ed articoli vari per l'irrigazione, fiori di seta, piante da fiore ed ortaggi, bulbi, sementi, piante da frutto, laghetti in plastica, pvc e vetroresina, fontane, giochi d'acqua, piante acquatiche, accessori per l'enologia, tappi in sughero e plastica, articoli per il campeggio, griglie a gas e a carbone,

legna, carbone, gas in bombole, kerosene.

Una nuova formula

Come avete affrontato la questione?

«Abbiamo effettuato delle scelte che sono state, comunque, molto ampie. Presto ci siamo specializzati in settori come l'irrigazione automatica e l'offerta di concimi, insetticidi, anticrittogamici, terricci, gabbie, voliere, canili, cucce, collari, guinzagli, integratori vitaminici, antiparassitari, sempre mantenendo anche il comparto degli articoli per riscaldamento e gas in bombola. Attualmente abbiamo a dispo-



Vasi e materiali per l'hobbistica.

sizione della clientela più di 8.500 articoli con particolare attenzione al campo dell'irrigazione, dei laghetti artificiali e degli animali da compagnia. Era necessario trovare una formula di vendita adeguata».

Quale soluzione avete trovato e quale area di influenza riuscite a coprire in modo completo?

«Siamo a Monfalcone in provincia di Gorizia ma oggi la nostra area d'influenza si estende a tutta Italia. Infatti l'avvento di internet ci ha convinto a sviluppare e approfondire la vendita on-line. Questa scelta ci ha permesso di espandere la nostra presenza nel-

le grandi città dove il tempo è un bene prezioso e risparmiarlo porta benefici ai clienti che non hanno la possibilità di perderlo alla ricerca del negozio ideale. Grazie ad internet anche questa tipologia di persone è stata acccontentata potendo scegliere comodamente da casa ciò di cui hanno più bisogno».

Attraverso quali tappe avete avviato il progetto?

«Il nostro sito è stato il primo in Italia per quanto riguarda la vendita on line d'impianti d'irrigazione e laghetti artificiali e ad oggi grazie all'elevata indicizzazione da parte dei più noti motori di ricerca, otteniamo ottimi risultati nella proposta di un numero elevatissimo di prodotti».

Quali vantaggi ha portato la vostra scelta?

«Sicuramente ci ha permesso di superare le difficoltà legate all'abbandono sempre maggiore delle attività agricole con il risultato della diminuzione della vendita degli specifici prodotti. Le opportunità invece sono state l'aumento dell'interesse da parte soprattutto della popolazione più giovane verso il tempo libero e la cura della pro-

Qualità tradizionale, chiave di volta verso il futuro

Pur aperto a nuove prospettive, Claudio Verzeznassi sottolinea l'importanza della qualità dei prodotti tradizionali: «Le responsabilità a cui è soggetto oggi chi vende prodotti, in particolare per quanto riguarda i fitofarmaci, sono enormi, per cui è necessario scegliere produttori molto attenti alle leggi e alle norme. Io punto su marchi sicuri».

Tutti questi aspetti evidenziano le tappe di un percorso molto positivo, in sintonia con radicali mutamenti del mercato. Il risultato è la realizzazione di un punto vendita passato dalla semplice disponibilità di legna e carbone ad un'offerta veramente ampia e di grande qualità.

pria casa che è diventata per molti ormai unico luogo di riposo e svago. Questo è confermato, tra l'altro, dal successo del settore dei laghetti artificiali che permettono di rendere più confortevoli le proprie case».

Evoluzione del mercato

Come sono cambiate la clientela e l'area di influenza?

«Oggi la nostra clientela comprende una buona percentuale di hobbisti oltre agli addetti del settore professionale. Grazie all'avvento di internet, poi, la clientela si è molto differenziata e mentre un tempo era costituita principalmente dalla popola-



Laghetto per "arredo giardino".

zione locale adesso le vendite avvengono sull'intero territorio nazionale con maggiori opportunità di sviluppo».

La qualità del vostro servizio è garantita anche in un ambito così diverso qual è la vendita at-

traverso Internet? E riuscite a raggiungere con proposte mirate anche un target così ampio e indefinito?

«Certo. Elementi di forza del nostro punto vendita sono come sempre disponibilità e consulenza.

In più garantiamo consegne rapide in tutta Italia. In quanto alle iniziative, organizziamo vendite promozionali on line, a rotazione, su tutti gli articoli».

Quali le prospettive future?

«Possiamo dire imprevedibili. Con gli anni e i successi raggiunti grazie all'utilizzo commerciale di internet è cresciuta in noi la passione e l'interesse verso la multimedialità. Da due anni l'azienda ha infatti intrapreso una nuova avventura investendo in una nuova sezione chiamata *Fifth Color* che avvalendosi di collaborazioni con personale altamente specializzato progetta e sviluppa grafiche e siti web».