

40° ANNIVERSARIO PER TERCOMPOSTI

FONDATA NEL 1985, LA BRESCIANA TERCOMPOSTI FESTEGGIA QUEST'ANNO IL SUO 40° ANNIVERSARIO. ABBIAMO INCONTRATO IL SUO FONDATORE, GIOVANNI FERRARI.

DI PAOLO MILANI

Quarant'anni fa, nel 1985, il mercato dei prodotti per il giardinaggio hobbistico era praticamente agli albori in Italia e insieme a lui il comparto del "terriccio in sacco", cioè i substrati di coltivazione confezionati. C'erano già importanti *brand consumer* internazionali sul mercato italiano, ma la crescita delle vendite dei prodotti hobbistici registrata negli anni Ottanta e Novanta ha sicuramente stimolato la nascita e lo sviluppo di molte imprese *made in Italy*.

Una di queste è **Tercomposti** di Calvisano, in provincia di Brescia, che quest'anno festeggia il suo 40° anniversario. Ne abbiamo parlato con il suo fondatore, **Giovanni Ferrari**, che insieme alla moglie ha dato vita a un'azienda con un giro d'affari di oltre 30 milioni di euro.

1985/2025: I 40 ANNI DI TERCOMPOSTI

Come è nata Tercomposti?

Giovanni Ferrari: Il nome dell'azienda "**TerComposti**" nasce nel 1985, ma in realtà è nel 1983 che insieme a mia moglie, come semplice azienda agricola, mi affaccio in questo mercato: in particolare nel settore della lombricoltura. L'idea iniziale, la *molla* che mi ha spinto, è nata guardando una vecchia trasmissione, che magari in pochi si ricordano ma all'epoca molto famosa, che si chiamava **Portobello**; in ogni puntata c'erano ospiti bizzarri o geniali che presentavano una loro idea per vendere e durante una di queste puntate si presentò un signore con una coltiva-



zione di lombrichi per tentare di vendere le loro deiezioni come fertilizzante per le piante. È iniziato così il mio approccio alla lombricoltura.

Qualche anno dopo ho avuto l'occasione di rilevare un piccolo impianto artigianale di produzione di terriccio: un *ferrovecchio* in realtà, ma grazie alla mia passione per la lavora-

zione del ferro, che ho tutt'ora, l'ho rimesso a nuovo. E da lì è partita la mia avventura. I primi riscontri con i clienti mi hanno fatto capire che il mercato, più dell'humus di lombrico, aveva la necessità del terriccio.

Nel 1985 i substrati in sacco erano già una realtà ma non svilupparono certo il giro d'affari di oggi. In un'intervista rilasciata al nostro giornale nel 2013 disse "Allora era tutto lavoro manuale: facevamo 8 bancali al giorno, contro gli 800 di oggi". Quali difficoltà avete incontrato agli inizi?

Giovanni Ferrari: Confermo, nel 1985 già si vedevano i primi sacchi di terriccio nei negozi ma provenivano principalmente dall'estero, in particolare dalla Germania. In Italia iniziava proprio in



quegli anni la richiesta: fino ad allora le persone coltivavano semplicemente mettendo insieme i più disparati materiali come le foglie di faggio, il letame, la ghiaia dei fiumi e poco altro. Non esisteva il concetto di *miscela*, di materie prime di qualità, di pH idoneo per ogni specie vegetale. **In quarant'anni si sono fatti dei passi da gigante: oggi la mia azienda è un'industria con un rigido controllo di filiera del processo produttivo, una vera e propria industria chimica.**

All'epoca non si conoscevano le materie prime di qualità o per lo meno erano molto difficili da reperire: non è come oggi che basta cliccare sul computer e si ha l'accesso in tutto il mondo.

Commerciare con la Russia e in generale con i paesi dell'ex Unione Sovietica negli anni Ottanta/Novanta per il reperimento della torba non era così facile.

All'inizio era veramente tutto lavoro manuale, si

riempivano e saldavano i sacchi manualmente, non c'erano sabati o domeniche liberi: sono stati anni di sacrifici, eravamo solo io, mia moglie e un collaboratore, partiti da una cascina come luogo di lavoro. Ma rifarei tutto quello che ho fatto. **Se nel 2013 ho detto che dagli 8 bancali al giorno dei primi anni si è passati a 800, pensa che oggi parliamo di 2.000 bancali al giorno** e di un'azienda che dispone di 5 siti produttivi su un'area di 127.000 mq ai quali, entro il 2027, andremo ad aggiungere ulteriori 60.000 mq.

INNOVAZIONE E PROFESSIONALITÀ

Avrebbe mai pensato, nel 1985, al catalogo così ampio di substrati di oggi?

Giovanni Ferrari: No, non lo avrei minimamente immaginato. Oggi l'azienda è composta da



SUBSTRATI PROFESSIONALI E SOSTENIBILI

La nuova gamma di substrati professionali **Tecno Grow Professional** sostituisce la torba con materie prime compatibili alle attuali esigenze ambientali, come la fibra di legno. **Tercomposti** ha acquisito recentemente due nuovi estrusori per trasformare il cippato di origine legnosa in una materia prima lignocellulosica registrata come *Vegetal Fiber*, con caratteristiche fisico chimiche vicinissime a quelle delle migliori torbe del nord Europa. Gli estrusori sono alimentati da energia proveniente dal nuovo impianto fotovoltaico installato in tutta l'azienda.

professionisti in ogni campo d'azione, parliamo di agronomi, consulenti tecnici, esperti in strategie commerciali e marketing, non è minimamente paragonabile agli inizi. La nostra leadership nel settore professionale per esempio, acquisita negli anni grazie all'ingresso in azienda di agronomi esperti del settore, ci permette di acquistare le migliori materie prime reperibili sui mercati e di sperimentare nuove ricette attraverso collaborazioni importanti con enti di ricerca, come il **Ceersa** di Albenga (SV). Ricerche che poi applichiamo anche nel mondo hobbistico, con prodotti ovviamente di qualità superiore e con un alto livello di *know-how*, così da presentare un catalogo con un vastissimo assortimento. Oggi il consumatore acquista con gli occhi, ed è per questo che negli ultimi quattro anni si è fatto un enorme lavoro in comunicazione e in rinnovamento delle linee prodotto, rivoluzionando la percezione dell'immagine dell'azienda all'esterno. Oggi posso senz'altro dire che la mia azienda è tra le più dinamiche del settore in termini di nuovi prodotti, nuove strategie commerciali e rinnovamento in generale. Essendo un'azienda familiare, se oggi ci viene un'idea domani è già messa in campo, è questa la nostra forza!

Negli ultimi anni ci avete stupito con nuovi formati. Ne vogliamo parlare?

Giovanni Ferrari: Per ogni canale cerchiamo ogni anno di proporre delle novità. Nel canale Gds siamo *usciti* lo scorso anno con dei prodotti fuori misura rispetto agli standard a cui i clienti sono abituati: sacchi nel maxi formato da 80 litri, perché sempre più professionisti titolari di partita iva acquistano i prodotti nel canale Gds. Per i garden center visto il successo della gamma **Triplo Pocket**, l'unica gamma di terricci in mini formato *apri e chiudi*, facili da riporre perché restano sempre in piedi, ogni anno la ampliamo introducendo novità di prodotto. Per il 2025 proponiamo il nuovo terriccio **Terrarium** nel formato da 3 litri.

I garden center dedicano ampi spazi ai substrati di coltivazione: quale supporto fornite a questo canale?

Giovanni Ferrari: Abbiamo previsto investimenti importanti nelle personalizzazioni all'interno dei garden center: l'azienda è da sempre attenta a migliorare la comunicazione verso il consumatore per facilitarne l'acquisto. **Abbiamo infatti creato un team di esperti a disposizione dei centri giardinaggio**



per valutare la migliore soluzione espositiva da adattare al punto vendita: progettando il corner terricci e fornendo gratuitamente tutti i supporti alla vendita, come i cartelli segnaprezzi. I garden center sono un partner importante e posso annunciare in anteprima che **siamo stati selezionati come fornitore ufficiale del terriccio a marchio del consorzio Giardinia e realizzeremo per loro la nuova gamma di substrati**, con una grafica moderna, impattante e con miscele di qualità superiore.

La vita di 40 anni di un'azienda è ricca di episodi e di scelte strategiche: quando si è reso conto che Tercomposti è un'azienda di successo?

Giovanni Ferrari: Non mi crederà, ma me ne sono reso conto solo negli ultimi anni.

Gli anniversari servono anche per i bilanci: c'è qualcuno che vuole ringraziare?

Giovanni Ferrari: Il 2025 è un anno speciale per l'azienda poiché ricorre il 40° anno di attività, un pensiero di gratitudine va quindi a coloro che hanno caratterizzato la sua storia. Sono stati 40 anni di obiettivi mirati, scelte e cambiamenti talvolta audaci; 40 anni di impegno costante e tante soddisfazioni. Un ringraziamento speciale va *in primis* alla mia famiglia, ai dipendenti che negli anni si sono succeduti e che hanno contribuito al successo dell'azienda, agli agenti, ai fornitori e ovviamente ai nostri clienti, tutti coloro che in questi anni hanno creduto in **Tercomposti** e si sono dedicati affinché l'azienda sia oggi competitiva a livello internazionale.

► www.tercomposti.com

TRIPLO PET FOOD

Tercomposti ha avviato un interessante processo di diversificazione con l'ingresso nel mercato degli alimenti per animali da compagnia con la linea **Triplo Pet Food**. Un mercato destagionalizzato rispetto al terriccio e in crescita esponenziale, che **Tercomposti** ha affrontato con team, sedi e linee di produzione dedicate. La nuova linea pet food sfrutta la notorietà del marchio **Triplo**, che già contraddistingue i prodotti di alta qualità dell'azienda bresciana.

www.triplopet.com