



Casi di innovazione nel commercio

SERRE VERTICALI PER DIFFERENZIARE NEGOZI E RISTORANTI. INFARM

a cura di Fabrizio Valente - Maggio 2023

Autoprodurre le verdure in negozi e ristoranti, tramite l'uso di serre verticali, come occasione di valorizzazione del brand.

Per vedere il video dell'approfondimento vai su:

<https://lebussole.confcommercio.it/strategia/salute-e-sostenibilita-per-differenziarsi-nell'alimentare-il-caso-erbert/>

Stiamo assistendo a un **boom** di progetti 'vegetali' nei negozi.

Da Berlino arriva un nuovo concetto, Infarm, che realizza **serre verticali** di ultima generazione per **supermercati e ristoranti**, per coltivare al chiuso ortaggi durante **tutto l'anno**, rivoluzionando il concetto di produzione alimentare.

Infarm è nata nel 2013 dall'idea di tre fratelli israeliani con l'obiettivo di garantire la massima freschezza dei prodotti – in questo caso possiamo parlare di "metro 0" invece che chilometro 0!

Il sapore dei prodotti migliora e l'impatto ambientale è quasi azzerato: questo metodo di coltivazione verticale consente di **risparmiare il 90% del trasporto**, il 95% di acqua e il 99% dello spazio rispetto ai tradizionali metodi di coltivazione.

Ogni installazione riesce a far crescere circa 1.200 piante al mese, rendendo autosufficienti negozianti e ristoratori.



Inoltre, è possibile raccogliere e trasmettere informazioni sicure sulla produzione, grazie a un sistema tecnologico basato sul *cloud*, permettendo così migliorare costantemente la qualità dei prodotti e modificare quelle condizioni che aiutano le piante a crescere meglio (per esempio la luce, la temperatura, il ph dei nutrienti, ecc.).

Essere più sostenibili oggi diventa un fattore differenziante e premiante sul mercato. I clienti si fidelizzano e anche c'è la possibilità di accedere più facilmente a finanziamenti.

Infarm ha raccolto nel 2018 35 milioni di dollari, oltre ai 20 milioni dell'Unione Europea. Da Berlino l'azienda si è sviluppata con successo, superando le 1.200 installazioni in vari Paesi europei, in Giappone e in Canada.

La sfida di Infarm è quella di aiutare i clienti B2B nella corretta gestione delle serre.

Stimoli per gli imprenditori

- La **sostenibilità nell'alimentazione** contiene anche migliore qualità e sapore dei cibi, grazie alla freschezza e al trasporto ridotto e **rappresenta un'opportunità di differenziazione** per negozi alimentari e ristoranti
- La **partnership** virtuose devono essere costantemente valutate: spesso dei progetti importanti non sono realizzabili da soli, ma si possono trovare partner adeguati sul mercato.

Fonti per le immagini:

Golden Sikorka da shutterstock.com

[SCOPRI DI PIÙ](#)



Questo articolo fa riferimento alla Bussola [Il Negozio alimentare - 2a edizione](#) scritta da Confcommercio e Fida, Aprile 2018.

Collana Le Bussole

Una linea di pubblicazioni pratiche, operative, scritte con un linguaggio concreto, informato di manuale e focalizzate sul core business delle imprese associate.

