

GARDEN AICG

di Elena Tibiletti

# ROAGNA: fare squadra per comunicare meglio

*Il nuovo presidente dell'Associazione punta su gruppi di lavoro, informazione e giovani per ampliare la base sociale e quella sostenitrice*

**È** stato eletto nel febbraio scorso ed è al lavoro dall'inizio di marzo: il nuovo Presidente Aicg-Associazione italiana centri giardinaggio **Paolo Roagna**, di Garden Roagna Vivai (Cuneo) assicura un mandato (sarà in carica fino al 2027) all'insegna della condivisione, di intenti, di informazioni, di comunicazione, di forze e di obiettivi. Rimando nel solco già tracciato dai suoi predecessori, ma apportando una sferzata di energia e di condivisione, per allargare la base sociale e incrementare anche i soci sostenitori, aziende che credono in Aicg e nella professionalità dei garden center.

Abbiamo intervistato il Neopresidente Roagna per saperne di più sul prosieguo dell'attività di Aicg.

## Che impronta intende dare al suo mandato?

«Sicuramente di continuità con i miei predecessori **Silvano Girelli** e **Stefano Donetti**, dei quali ho apprezzato e assimilato il metodo di lavoro durante i 7 anni in cui ho fatto parte del Direttivo. Personalmente sono un sostenitore della condivisione, del "fare squadra", tant'è vero che la mia primissima azione da Presidente è stata proprio quella di ricreare una serie di "squadre di lavoro", ciascuna con caratteristiche precise: ogni persona del direttivo ha indicato le proprie preferenze circa le tematiche, proprio per ottenere gruppi molto motivati e ricchi di iniziativa. Le squadre esistevano già nella storia di Aicg, ma nel tempo si erano un po' fermate».

## Quali intenti hanno questi nuovi gruppi di lavoro?

«Abbiamo individuato obiettivi ben precisi: legislazione (il raggio d'azione dei centri giardinaggio non è ancora ben preciso), comunicazione (via social, ove postare ogni 7-15 giorni anche in altissima stagione le informazioni utili e le news), formazione (attraverso l'ITS



a Minoprio), eventi (convegno, meeting estivo, viaggi, incontri), relazione con i soci sostenitori (coinvolgimento e incremento degli sponsor), sviluppo sul territorio (per ampliare la base sociale), giovani (le loro idee fresche possono coinvolgere altri giovani che possono spingere l'azienda dei genitori a iscriversi all'Associazione)».

## Riuscirete a portare a casa risultati, nonostante gli impegni primari nelle vostre aziende?

«La mole di lavoro è veramente tantissima, ma ho dato un timing circa il tempo da dedicare all'Aicg (es. solo dopo le 18) e le scadenze da rispettare (es. una videocall a settimana). Sono tempistiche che applico correntemente nella mia azienda, dove funzionano molto bene. Naturalmente in piena stagione l'impegno per Aicg sarà inferiore, ma non potrà mai venir meno in termini di disponibilità verso tutti i nostri soci e chi vorrà informazioni, anche se saremo assorbiti dalla nostra attività professionale».

## Obiettivi successivi?

«Le azioni successive scaturiranno dalla mas-



Paolo Roagna, neopresidente di Aicg



Il Garden Roagna Vivai di cui è titolare il neopresidente di Aicg

sima condivisione fra noi, dal confronto fra i gruppi, i gardenisti e i soci sostenitori. Intanto abbiamo già realizzato, a fine marzo, un incontro territoriale presso il garden Delle Rive, completamente rinnovato, al quale hanno partecipato anche due soci sostenitori proponendo ai soci partecipanti due momenti formativi molto interessanti».

**Come intende allargare la base sociale?**

«Riprenderemo la lista dei centri giardinaggio italiani e, grazie alle persone del Direttivo, intraprenderemo una comunicazione mirata, anche mediante chiamate dirette, per spiegare che cos'è Aicg e che cosa vuol dire "fare ponte": molti gardenisti non conoscono ancora il valore dell'Associazione, efficace anche solo per le conversazioni, ma meglio ancora nel partecipare agli eventi dai quali si torna sempre a casa con nuove informazioni. D'altronde, più aumenteranno i soci e più si creerà un volano che porterà ad acquisirne altri. Per questo motivo la comunicazione sul territorio va fatta da persone del territorio, che conoscono i problemi locali e le possibili soluzioni».

**Perché un centro giardinaggio dovrebbe iscriversi ad Aicg?**

«Crescita, condivisione e vantaggi per i soci: questi sono i motivi. Dal primo convegno di 13 anni fa a Desenzano, i viaggi studio, le chiacchierate con i colleghi, le visite nelle loro aziende hanno modificato il mio modo di presentare i prodotti, il mio punto vendita, le mie azioni, e mi hanno permesso di crescere in fatturato. Sicuramente al primo posto metto le relazioni umane: abbiamo tutti compiuto un percorso insieme, al punto che ora fra colleghi ci sentiamo settimanalmente per sapere come va. Poi certo, è indubbio che ogni viaggio-studio



che organizziamo è una fucina di idee e confronti: molti colleghi ogni volta confermano che bastano due idee nuove apprese durante il tour per ripagarne tutto il costo. Non per niente per il viaggio in Austria del giugno prossimo abbiamo già 85 iscritti a inizio marzo».

**E per l'ampliamento dei soci sostenitori come procederete?**

«I soci sostenitori attuali sono molto vicini ad Aicg: le aziende che ne fanno parte da anni credono molto nella nostra azione e ci sostengono, chiedendoci anche come aiutarci nella crescita. A partire da quelle, citate prima, che si sono proposte per creare momenti formativi durante la giornata al garden Delle Rive: hanno messo in moto un volano tale che altri sostenitori vogliono replicare l'offerta. Dopo il convegno 2025 abbiamo chiesto ai sostenitori come vedono Aicg, cosa fare per aumentare la visibilità loro e di Aicg, e come creare più sinergia fra tutti gli attori. I soci stanno partecipando attivamente al questionario, dalle cui risposte prevediamo di poter stilare il programma di lavoro per questo triennio. Tutto il nostro lavoro ci porta costantemente nuove richieste di partecipazione da parte di nuove aziende, segno che la strada è quella giusta».