



Da sinistra:  
Domenico e Stefano  
Dimarcoberardini.

# Una RIVENDITA LEADER nella PIANA del FUCINO

*Lunga esperienza, organizzazione familiare, ricca offerta e supporto tecnico-logistico ai clienti: questi i punti di forza dell'agrofarmacia dei fratelli Dimarcoberardini di San Benedetto dei Marsi (Aq). Senza dimenticare il centro di saggio aziendale*

**L'**agrofarmacia Agritec srl f.lli Dimarcoberardini di San Benedetto dei Marsi (Aq), che i fratelli **Domenico** e **Stefano Dimarcoberardini** gestiscono insieme da 20 anni, di punti di forza ne ha tanti. Ma quello che spicca su tutti è certamente il bagaglio di esperienza accumulato negli anni,

depositatosi lentamente in una storia commerciale che dura da più di un secolo e ha costituito la premessa per fare di Agritec una rivendita in cui l'agricoltura si sposa con l'innovazione.

Infatti i titolari, come amano dire a suggello e sintesi della loro attività, coltivano «una passione che dura da 100 anni» e si prendono cura dei clienti «a 360 gradi», non solo offrendo una vasta gamma di prodotti per l'agricoltura integrata e per quella biologica, ma anche garantendo un costante supporto tecnico e logistico.

«Una rivendita grande e importante come la nostra non nasce per caso e non si sviluppa



1



2



3

1. L'ampia e preparata squadra dei dipendenti di Agritec. In alto da sinistra a destra: Nora Grassi, Luigi De Vincentis, Daniela Alfano, Rosa Catenacci e Raffaele Dimarcoberardini; in basso da sinistra a destra: Mario Angelucci, Giorgia Dimarcoberardini, Lisa Dimarcoberardini, Clarissa Dimarcoberardini.
2. Alberto Aureli.
3. Gilberto Pandoli.
4. Agritec srl sorge a San Benedetto dei Marsi (Aq), nella piana del Fucino.
5. L'insegna aziendale.



4



5

in maniera così significativa, fino a includere persino un centro di saggio, senza una solida storia alle spalle in termini di conoscenza del territorio che costituisce il bacino commerciale, cioè la piana del Fucino e le zone limitrofe, e di fiducia dei clienti – dichiara Domenico -. Nel 1920 nostro nonno Domenico decise di intraprendere la carriera di commerciante di patate, fagioli, ceci e grano sia da consumo sia da seme. Nacque così la tradizione commerciale della nostra famiglia, che ha portato, in successive generazioni, ad aprire diversi punti vendita di mezzi tecnici per l'agricoltura, fino alla nascita, nel 2001, di Agritec. Adesso la tradizione continua con

l'obiettivo di tramandare la passione per l'agricoltura e trasmettere il rispetto per la sostenibilità ambientale ai nostri figli».

### UNA STORIA IMPORTANTE

Altro essenziale punto di forza di Agritec è proprio essere un'azienda a conduzione familiare da generazioni, sottolinea Stefano. «Io e mio fratello abbiamo ereditato un impegno verso il territorio avviato da nostro nonno e proseguito dai nostri genitori. Nel 1989 apriamo il nostro primo punto vendita, "La farmacia delle piante", che a distanza di soli cinque anni dall'apertura meritò l'Award per l'incremento di fatturato più alto al mondo.

## L'ORGANIGRAMMA AZIENDALE

L'organigramma aziendale di Agritec srl, dalla forte composizione familiare, è costituito da:

- **Domenico e Stefano Dimarcoberardini**, titolari dell'azienda Agritec srl (*fratelli*);
- **Nora Grassi**, responsabile amministrativo;
- **Clarissa Dimarcoberardini**, dottoressa in Scienze e tecnologie alimentari con ruolo di impiegata (*figlia di Domenico*);
- **Giorgia Dimarcoberardini**, dottoressa in Scienze della comunicazione con ruolo di impiegata (*figlia di Domenico*);
- **Raffaele Dimarcoberardini**, perito agrario con ruolo di impiegato (*figlio di Stefano*);
- **Lisa Dimarcoberardini**, con ruolo di impiegata (*figlia di Stefano*);
- **Mario Angelucci**, affiliato Agritec a Luco dei Marsi (Aq);
- **Rosa Catenacci**, abilitata alla vendita degli agrofarmaci (*moglie di Domenico*);
- **Daniela Alfano**, abilitata alla vendita degli agrofarmaci (*moglie di Stefano*);
- **Luigi De Vincentis**, abilitato alla vendita degli agrofarmaci, magazziniere e responsabile delle consegne dei prodotti presso le aziende agricole.



**6.** Il reparto interno dedicato all'offerta di concimi.

**7.** Particolare del reparto ferramenta, molto frequentato da agricoltori e hobbisti.

Nel frattempo, guardando con lungimiranza alle capacità culturali del territorio e alle potenzialità del nostro lavoro, siamo riusciti a portare nella Piana del Fucino, nel 1992, il primo campo sperimentale di carote, seguito da nuovi campi, sempre primi in zona, di finocchio tondo ibrido precoce, radicchio di Treviso ibrido precoce, cicoria pan di zucchero ibrida, sedano ibrido, per adattarli alle nostre condizioni pedoclimatiche. Poi abbiamo iniziato a realizzare prove di efficacia di diserbanti su barbabietola da zucchero e a testare fitoregolatori di crescita e agrofarmaci, per essere sempre più pronti a soddisfare le necessità dei nostri clienti».

La nascita nel 2001 di Agritec ha costituito per i fratelli Dimarcoberardini l'avvio di un percorso lavorativo che li ha portati a operare in maniera ancora più professionale, am-

pliando le conoscenze e diffondendo nella piana prodotti e tecnologie innovative. Adesso riforniscono circa 1.100 aziende agricole, impegnate a coltivare nell'entroterra ortive quali patata, carota, finocchio, cavoli, cipolla, insalate, radicchio e molte altre e sulla costa vite da vino, olivo e alberi da frutto. Inoltre effettuano distribuzione anche all'ingrosso. L'offerta merceologica è costituita da agrofarmaci (50% del fatturato), sementi (20%), fertilizzanti (10%), materiali per irrigazione e teli plastici (10%), ferramenta e giardinaggio (10%).

### LE PROVE DI CAMPO

«Un ulteriore salto di qualità nel nostro lavoro è stato rappresentato nel 2015 dal riconoscimento di Agritec come "Centro di Saggio" per effettuare prove di campo a fini re-



8. Il bancone del reparto ferramenta.



9. Attrezzi per il giardinaggio.

gistrativi, finalizzate alla produzione di dati di efficacia di agrofarmaci – rileva Domenico -. È stato un investimento al quale ci ha spinti sia la volontà dei figli di contribuire a proseguire la tradizione di famiglia sia la nostra decisione di accrescere la credibilità della rivendita presso i clienti, per i quali è importante poter vedere prima applicati in cam-

## IL CENTRO DI SAGGIO AGRITEC

Un importante punto di forza di Agritec è aver ottenuto il riconoscimento come centro di saggio dal Mipaaf, sottolinea **Clarissa Dimarcoberardini**, che attualmente lavora al suo interno con il padre Domenico e un collaboratore, Diego Di Loreto.

«Il Centro di Saggio Agritec si occupa di effettuare prove in campo ai fini registrativi finalizzate alla produzione di dati di efficacia di prodotti fitosanitari (art. 4 comma 5 d.lgs 194/95). Vengono svolte prove di efficacia di agrofarmaci in GEP (Good Experimental Practice), prove di adattamento varietale e campi screening su colture orticole, studi di posizionamento tecnico-commerciale di agrofarmaci, analisi nematologiche, assistenza tecnica e divulgazione agricola. Il centro di saggio è stato inaugurato il 15 dicembre 2015 con sede in appositi spazi dell'agrofarmacia ed effettua le prove sperimentali su 10 ettari di terreno di proprietà di Agritec srl situati di fronte a essa».



po gli agrofarmaci che dopo acquistano per le loro colture. Adesso la rivendita, grazie alla presenza – nello staff aziendale costituito in gran parte da membri delle nostre famiglie – di figure professionali come agrotecnici, periti agrari e presto anche agronomi, mette a disposizione dei clienti sia una consulenza interna, sia una assistenza esterna direttamente sul campo. Inoltre ci impegniamo a consegnare i prodotti della rivendita presso le varie aziende agricole utilizzando i nostri mezzi.

Tanto impegno profuso dai fratelli Di-

marcoberardini è fondamentale per rafforzare le “spalle” della rivendita nell’attuale situazione di crisi economica anche nell’agricoltura abruzzese, sottolinea Stefano. «La situazione generale delle aziende, Op e cooperative agricole del territorio in cui operiamo è di forte crisi, in particolare per l’aumento generalizzato dei costi di produzione e per la crescente difficoltà di reperire manodopera. Prima la pandemia e dopo la situazione economica generale hanno influito molto sul lavoro degli agricoltori alzando i costi di produzio-

## CLIENTI SODDISFATTI: AMPIA SCELTA E DISPONIBILITÀ DEI TITOLARI

«Da anni ci rivolgiamo all’azienda Agritec srl per forniture di fertilizzanti, agrofarmaci, altri prodotti e consulenze. In essa abbiamo sempre trovato non solo una vasta scelta di prodotti che rispondono a tutte le nostre necessità aziendali, ma anche un’eccellente disponibilità per soddisfare ogni nostra esigenza». Così **Patrizio Aureli**, responsabile di campo dell’Azienda Aureli S.S. Agricola dei F.lli Aureli di Ortucchio (Aq), inquadra il rapporto ormai lungo nel tempo che lega la sua attività a quella di Agritec. «Lavoriamo in agricoltura da oltre 50 anni e coltiviamo circa 500 ha di terreno fra Ortucchio e paesi limitrofi. Le colture principali, che effettuiamo ogni anno, sono carote, patate e mais, ma nei nostri terreni trovano molto spazio anche rape rosse, piselli, finocchi e cavoli. Per un’attività ampia e complessa come la nostra abbiamo bisogno di una rivendita di alto livello: ebbene,

Agritec sin dall’inizio, oltre a rifornirci di tutto quanto ci occorre, si è impegnata a garantirci un buon rapporto qualità/prezzo, riservandoci sconti in linea con i nostri acquisti».

L’Azienda agricola Pandoli poggia su una superficie di 100 ha, in agro di Avezzano (Aq), coltivati a insalate, patate, carote, cipolle e finocchi. «Abbiamo deciso di acquistare tutti i mezzi tecnici a noi necessari da Agritec per l’ampia scelta di prodotti presenti nella rivendita – dichiara **Gilberto Pandoli** -. Ma non è solo per questo che ci rivolgiamo a questa farmacia agricola. I titolari formano una coppia ben affiatata e in grado di rispondere a ogni piccola o grande esigenza del cliente: Stefano si distingue per la disponibilità costante come consulente tecnico-commerciale e Domenico, ottimo agrotecnico, operando in campo rappresenta un costante supporto per la valutazione delle potenziali fitopatie».



- 10. Semi e attrezzi per l'orto familiare.
- 11. Agritec consegna i prodotti della rivendita presso le aziende agricole utilizzando propri mezzi.
- 12. Campo prova di lattughe curato dal Centro di Saggio Agritec.



## ORGANIZZAZIONE DI INCONTRI ED EVENTI

I fratelli Dimarcoberardini curano in maniera molto attenta l'organizzazione di incontri ed eventi che coinvolgano gli agricoltori. «Mettiamo a disposizione la nostra struttura – informa Domenico – per corsi organizzati da altri enti, come quelli necessari per conseguire il patentino fitosanitario. Inoltre spesso effettuiamo open day in campo, incontri tecnici e informativi con multinazionali o altri fornitori, per il lancio commerciale di nuovi prodotti, per informare su nuove varietà orticole e così via. Di recente abbiamo organizzato un incontro in campo per il lancio di insetti utili con drone e una giornata dedicata alla carota di nuova generazione attraverso un campo prova realizzato con Basf Vegetable Seeds».

ne e riducendo i ricavi. Alcuni produttori, nonostante le difficoltà, riescono a sostenere i costi e a pagare nei tempi giusti. E la nostra azienda premia la fedeltà e la puntualità nei pagamenti applicando ai clienti sconti sui prodotti. Purtroppo, però, ci sono delle aziende

## FERRAMENTA E GIARDINAGGIO

Agritec ospita un reparto destinato alla ferramenta e al giardinaggio, molto frequentato e apprezzato per la ricca offerta sia dagli agricoltori professionali sia, e soprattutto, dagli hobbisti, puntualizza Stefano. «La richiesta di prodotti da ferramenta è continua perché di largo consumo. Quella di prodotti per il giardinaggio è notevolmente cresciuta durante il periodo pandemico, adesso è stabile, ma sempre abbastanza sostenuta. Per noi è un reparto importante perché avvicina alla rivendita molti clienti e, inoltre, è di immediato incasso».

in difficoltà che cercano di pagare come meglio possono. Per noi rivenditori ai problemi comuni si aggiunge anche quello della concorrenza sleale, che danneggia chi lavora in modo onesto, con impegno e sacrificio. Tuttavia, sulla scorta della nostra lunga storia, guardiamo con fiducia al futuro. Ma soprattutto cerchiamo di vivere in maniera dinamica il presente, per essere continuamente al passo con i tempi, inseguendo l'obiettivo di un'agricoltura più sostenibile e consapevole».