

TERRA



AGROSERVIZI

#1

ACCELERA.

Se le prime generazioni di telecomunicazioni 2G e 3G duravano un decennio, oggi stiamo testando il 5G, ma in Asia sono già a 6 e i nuovi apparati parlano 7G. E pensiamo a un vaccino che richiedeva dieci anni e oltre mentre oggi abbiamo vinto virus e varianti in una manciata di mesi. Infine, una start up diventa un unicorno in due lustri.

Insomma, siamo nell'era dell'ACCELERAZIONE! E quindi? Quindi non basta più essere VELOCI, perchè chi accelera ci sorpasserà! Applicate il concetto ai tempi di sviluppo dei vostri prodotti e naturalmente agli stessi cicli di vita. Tutti a breve, in meno tempo. Si può diventare leader nell'esplorazione spaziale in pochi anni, così come essere espulsi dal mercato in alcuni mesi. Ma questa situazione di TUTTO ACCELERATO dalle nuove tecnologie non si esaurirà, anzi aumenterà.

E allora che fare? Andare più veloci degli altri, rischiare più degli altri, INNOVARE più e prima degli altri. Potreste obiettare che sembra facile a dirsi. Ma oggi, nel mondo e soprattutto in Italia, una risorsa che aiuta a innovare è disponibile in quantità mai misurate prima: i SOLDI si trovano, sembra che valgano meno, e mai come ora chi ha soldi cerca chi abbia idee e sfide imprenditoriali.

Chi accelera non ha la certezza di vincere, chi non lo fa è sicuro di perdere.



Agroservizi Srl

Tutti i diritti sono riservati.
È vietata la riproduzione
anche parziale del
prodotto editoriale senza
autorizzazione

Distribuzione:
cartacea e digitale

Direttore responsabile
Agroservizi Srl

Progetto grafico e impaginazione
Agroservizi Srl

INTRODUZIONE

- 6 **Bombardati**
- 7 **Da agricoltore a imprenditore**
- 8 **Resilienza e reazione**
- 9 **Agricoltura del futuro**

TERRA

- 12 **Quando lavori bene, la terra ti ripaga sempre**

Fabrizio Rigon

Managing Director, Agroservizi

- 20 **Passato e futuro secondo Claas**

Paolo Tencone

Direttore Generale, Claas Italia

DATI

- 26 **L'importanza del dato**

Luca Rigon

Servizi post vendita e sistemi tecnologici per l'agricoltura, Agroservizi

- 30 **Possiamo crederci ancora**

Fabiana Protti

CEO di Contoterzi Protti

- 34 **La sfera di cristallo**

Luca Rigon

Servizi post vendita e sistemi tecnologici per l'agricoltura, Agroservizi

- 40 **INNOVAZIONE**

L'evoluzione dell'agricoltura di precisione

Daniele Dorofatti

Direttore Vendite Mercato Italia, Maschio Gaspardo

- 48 **FINANZA E MARKETING**

Identità digitale

Nicola Ercolini

Marketing e comunicazione digitale, Agroservizi

- 55 **L'importanza della consulenza**

Maurizio Donegà

Servizi finanziari, Agroservizi

BOMBARDATI

7,83 miliardi (popolazione mondiale a inizio 2021) / **5,22 miliardi** (persone utilizzano telefoni cellulari) / **2 ore e 25 minuti al giorno** (tempo medio speso sulle piattaforme social per persona) / **7 ore al giorno** (tempo medio speso in internet, praticamente lo stesso tempo che spendiamo dormendo) / **5 miliardi di ettari** (superficie coltivata sulla Terra) / **1.133.023** (aziende agricole in Italia) / **105 mila** (aziende agricole con capo azienda under 40) / **1,6 miliardi** (fatturato in euro generato dall'agricoltura 4.0 in Italia) / **56,3 miliardi** (valore in euro della produzione del settore agricolo in Italia) / **oltre il 60%** (agricoltori che nel 2021 hanno adottato almeno una soluzione di agricoltura 4.0) / **25 mila** (respiri di un essere umano in media al giorno) / **41 chilogrammi** (consumo di pane pro capite all'anno) / **1.376 milioni di chilometri cubi** (volume dell'acqua presente negli oceani) / **40 mila** (domande effettuate su google ogni secondo) / **16,4%** (coltivazioni biologiche su superficie agricola utilizzata) / **51,9** (donne vittime di violenze segnalate al numero di pubblica utilità per 100.000 donne) / **18.805** (reddito disponibile lordo procapite in euro) / **5,5 milioni** (gli italiani in meno secondo le previsioni ISTAT) / **+1,5** (gradi centigradi previsti tra il 2030 e il 2050 in mancanza di interventi) / **0. Zero.** Stambecchi dei Pirenei ancora in vita.

Come ti senti adesso?

DA AGRICOLTORE A **IMPRENDITORE**

Dai nuovi risultati rilasciati da Istat con il 7° Censimento generale dell'Agricoltura, emerge come l'agricoltura italiana si stia orientando verso un modello gestionale più moderno e più giovane rispetto al passato. Dalla presentazione di Roberto Gismondi emerge come uno dei dati più particolari riguarda la presenza dei giovani nel settore agricolo.

Inoltre, il capo azienda giovane ha un **titolo di studio più elevato della media** (solo uno su cinque non va oltre la licenza elementare) e frequenta corsi di aggiornamento (il 46,5% ha frequentato un corso di aggiornamento, fra gli over 40 solo il 27,2%).

Le imprese agricole giovani sono dunque più digitalizzate, multifunzionali e competitive, ma ancora troppo poche per tenere il passo con un settore che offre molte potenzialità. Va notato che le aziende più piccole hanno una maggiore probabilità di digitalizzare la gestione rispetto alla media.

In generale, ci sono meno aziende agricole ma più grandi, meno terreni di proprietà, più multifunzionalità, ma anche maggiori difficoltà nei processi di innovazione rispetto ad altri settori economici: ritardo nella digitalizzazione, inadeguata formazione professionale del capo azienda e forti discrepanze territoriali.

La **PAC 2023-2027** (Politica Agricola Comune) prevede misure di accesso al credito per i giovani più garantite e agevolate rispetto al passato (Next Generation EU). La nuova PAC inoltre mira a rafforzare il contributo dell'agricoltura agli obiettivi ambientali e climatici dell'UE, a fornire un sostegno più mirato alle aziende agricole di piccole dimensioni e a consentire agli Stati membri una maggiore flessibilità nell'adattamento delle misure alle condizioni locali.

RESILIENZA E REAZIONE

Aprile 2020. Tutto il mondo chiuso in casa, gente che canta dai balconi, internet pullula di convegni e corsi online, di webinar e attività di coaching individuali, saltano fiere, sagre paesane, sorrisi, ma noi no. L'importanza dell'agricoltura, di continuare a coltivare la nostra terra, ha sovrastato persino una pandemia mondiale.

“L'attività di coltivazione è stata inclusa tra quelle ritenute necessarie e, quindi, non soggette ai divieti imposti per le altre attività produttive.”

La nostra grande sfida da Aprile 2020 è stata quella di garantire il funzionamento delle filiere globali e nazionali di approvvigionamento alimentare, per prevenire alcune crisi nei paesi che già stanno affrontando sfide sulla sicurezza alimentare e per ridurre l'impatto negativo della pandemia sull'economia. L'agricoltura, ancora una volta, chiamata a stringere i denti e prendersi sulle spalle il mondo intero.

Nel frattempo però nel mondo sono cambiate moltissime cose, tra cui il modo di comunicare. La Regione Molise ha realizzato una campagna di sensibilizzazione per sostenere la filiera agroalimentare molisana utilizzando il payoff #IOSCEGLIMOLISANO accompagnato dal claim **“Loro restano in campo per tutti noi”**, per sostenere l'impegno di imprenditori agricoli nel garantire la produzione di beni alimentari anche nel pieno di una pandemia mondiale.

La crisi post-pandemia sembra non aver impattato così tanto significativamente sulle superfici coltivate. L'86,4% delle aziende dichiara che nel 2021 la superficie agricola utilizzata non è cambiata, mentre per il 4,8% è addirittura cresciuta.

L'AGRICOLTURA DEL FUTURO

Rispettare le risorse naturali preservandole per le future generazioni è l'obiettivo principale di un'agricoltura sostenibile. Ridurre al minimo l'utilizzo di fattori produttivi come acqua, fertilizzanti o fitofarmaci, non utilizzare sostanze inquinanti e non alterare l'equilibrio ambientale sono quei fattori di cui, un agricoltore del futuro, deve avere consapevolezza. Oltre a questo, gli altri fattori da considerare come principali sono il contrasto dei cambiamenti climatici e la garanzia di un costante approvvigionamento alimentare per la popolazione globale, puntando sull'equità sociale e sull'accessibilità per tutti a prodotti di qualità.

Nel passato, volendo a qualsiasi costo massimizzare le produzioni, l'agricoltura ha modificato ambiente e territorio non curandosi degli effetti negativi. L'agricoltura del futuro invece rispetta la terra e la vita.

Oggi più che mai ci troviamo di fronte a un bivio: scegliere se continuare a incentivare un processo di distribuzione e estinzione o se incanalare le nostre energie verso un futuro sostenibile e in sintonia con il nostro pianeta e gli altri esseri viventi. Stando agli ultimi report della FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations), l'unica strada percorribile per produrre cibo sano su scala mondiale sembra essere proprio quella di un'agricoltura sostenibile, che riduce sprechi e le disuguaglianze nell'accesso alle risorse.

L'agricoltura di precisione, l'utilizzo di mappe di prescrizione e di resa e tutto quello che riguarda l'agricoltura 4.0 ci viene in aiuto, diventando uno strumento più che mai fondamentale per il nostro mondo, sia come lavoratori della terra, che come cittadini di questo mondo.

TERRA

1

FABRIZIO RIGON

Managing Director, Agroservizi

QUANDO LAVORI BENE, LA TERRA TI RIPAGA SEMPRE

Questo titolo è stato scritto da un Imprenditore con la I maiuscola, Egidio Maschio, moltissimi anni fa. Da allora questa è la **linea guida di Agroservizi**, lavorare il più possibile bene e quando si fanno degli sbagli farne subito tesoro.

Proprio dalla terra, madre e amica, abbiamo voluto iniziare il nostro primo percorso editoriale: una rivista semestrale con cui raccontare il nostro mondo, informare e provocare chi la terra la lavora e la vive tutti i giorni.

L'evoluzione importante ed imprevedibile che ha investito ed investirà ulteriormente il mondo agricolo può avere una sola risposta:

LAVORARE BENE

Vuol dire essere imprenditori della propria

azienda, della propria terra, delle proprie macchine ed applicare tutti i sistemi e le tecnologie che abbiamo a disposizione per gestire i fattori produttivi nelle nostre mani e controllarne i risultati. Tempo molti anni fa creammo uno slogan circa il passaggio da Contadino ad Agricoltore, oggi, senza necessità di slogan dobbiamo, e non esiste scelta, passare da Agricoltore ad Imprenditore della Terra.

In tutti gli altri settori produttivi la selezione è già arrivata da tempo, nel nostro mondo è in corso e non si fermerà.

Agroservizi vuole essere al fianco di tutti coloro che credono nel nostro mondo e vogliono investire sulla Terra per produrre quanto ci sia di più prezioso al mondo, il Pane.

Non accetto lo spreco.

Perché quando compro qualcosa, non lo compro coi soldi, ma con il tempo della mia vita che è servito per guadagnarli!

Questa è una regola che esiste all'interno di questa azienda: niente "cravatte" o inutili dirigenti, niente scarpe lucide, usiamo suole in gomma sporche di terra. Solo persone che lavorano ogni giorno con impegno per potervi offrire un buon servizio con il minor costo possibile.

Questo è il nostro modo per aiutarvi a superare i momenti difficili. Questa è la nostra filosofia di vita e di lavoro.



TERRA - Quando lavori bene la terra ti ripaga sempre

FABRIZIO RIGON

Managing Director, Agroservizi

COME VA?

Esprimere un bilancio per il 2022 con le recenti vicende pandemiche e di guerra che non trovano riscontro nella storia recente non è corretto, tanti sono stati gli sconvolgimenti di mercato e le reazioni più o meno ordinate e ponderate della classe politica che valutare una singola annata ritengo non sia giusto.

Prima la pandemia che ha bloccato tante categorie imprenditoriali in vario modo poi una guerra nel cuore dell'Europa che ha fermato il normale flusso di materie prime e componentistica varia dando luogo ad un'impennata dei prezzi conseguente a mancanza di prodotto finito dove enormi speculazioni e reali difficoltà si fondono in un unico pesante risultato inflattivo.

Per il nostro mondo, l'agricoltura, tutto questo si è trasformato in improvvise, impreviste ed imprevedibili positività. Prima il credito d'imposta per gli investimenti in beni strumentali, non ancora del tutto spento,

con contribuzioni agli investimenti sino al 60% che ha favorito un'esplosione del mercato verso l'acquisto di mezzi e macchine ad elevata tecnologia da parte degli imprenditori agricoli.

Il mercato dei trattori e delle macchine operatrici importanti con crescite a 2 cifre dopo decenni di stabilità. Poi una crescita importante dei costi di produzione per le aziende agricole, fertilizzanti, carburanti e quant'altro accompagnata da una altrettanto importante crescita del mercato dei cereali ed oleaginose che ha migliorato il reddito netto delle aziende agricole premiando gli imprenditori più capaci.

Per tutto quanto anziesposto ritengo che un bilancio corretto si possa fare solo a fine 2023, usando come base di analisi la media del triennio per estrapolarne un dato concreto.

Agroservizi in questo periodo è stata l'espressione del mercato

e del nostro ambiente agrario, nel 2021 e conseguente 2022 il fatturato è cresciuto a 2 cifre; il personale dell'azienda, vero patrimonio di qualsiasi impresa, ha reagito bene al picco di lavoro mantenendo un buon livello di servizio verso la clientela.

Adesso e per l'immediato futuro l'obiettivo è investire le maggiori risorse arrivate in crescita professionale delle risorse umane per elevare il livello medio del servizio e posizionare in modo più importante sul mercato di competenza l'azienda.

Questo anche con la creazione di una nuova filiale diretta per essere più inseriti in una importante area agricola adiacente al nostro Polesine.

Investiremo su cantieri di noleggio per le macchine di maggior costo da mettere a disposizione della clientela professionale e nei nuovi servizi di recente inserimento in azienda, ufficio marketing ed i servizi di supporto



tecnologico.

A conclusione di queste valutazioni un risultato sicuro di quanto è successo è per il nostro mondo, la Terra, di cui dobbiamo essere orgogliosi, la nascita di importanti opportunità. L'ondata di tecnologia e strumentazioni arrivate a disposizione degli imprenditori, l'accelerazione della selezione di mercato

in corso ha generato e genera opportunità per gli imprenditori più capaci.

Una volta c'era il contadino, poi l'agricoltore ed oggi ci deve essere l'imprenditore agrario. Una volta per fare il conto terzi bastava firmare, prendere una macchina e farla lavorare il più possibile con i conti fatti alla fine in qualche modo, oggi si deve

comperare la macchina giusta, offrire un servizio di elevata qualità ed avere un'attenta gestione amministrativa d'impresa. Il nostro settore economico è uno dei pochi dove guardando avanti si vede il sole, un raggio di sole che illumina un campo di grano maturo.

Buon lavoro a tutti!





GRI 13

Entrerà in vigore nel 2024 la nuova norma "GRI13" che riguarderà anche le attività del nostro mondo agricolo. La GRI13 è una norma che fissa lo standard comune di sostenibilità sul fronte degli impatti nelle dimensioni economica, ambientale e sociale. In particolare, questa norma, mira ad aumentare la completezza e la comparabilità delle informazioni sulla sostenibilità delle varie organizzazioni coinvolte nei settori dell'agricoltura, acquacoltura e della pesca su scala mondiale considerando che, con 2,5 miliardi di persone che dipendono da questi settori, il loro impatto economico e sui diritti umani sarà davvero fondamentale..

I temi affrontati riguardano la sicurezza alimentare, il diritto alla terra e alle risorse, il salario, il reddito di sussistenza, la conversione dell'ecosistema naturale, il benessere degli animali, la salute del suolo e l'uso di pesticidi.

Judy Kuszewski, presidente del Global Sustainability Standards Board afferma che *"Esiste un paradosso nel fatto che i modi in cui produciamo il cibo e i materiali di cui una popolazione in crescita ha bisogno si traducono anche in numerosi impatti economici, ambientali e sociali che, a loro volta, mettono a rischio la fattibilità futura dei sistemi alimentari mondiali. Affrontare questa sfida*

richiede un'azione concertata, globale e multi-stakeholder".

Il tutto verrà completato da report concisi, trasparenti e affidabili, per permettere alle imprese di assumere un ruolo fondamentale per il raggiungimento di questi obiettivi. In questo modo, anche acquirenti, investitori, finanziatori e varie organizzazioni avranno la possibilità di prendere decisioni informate relative alle prestazioni aziendali.

PRODUZIONE: TUTTE LE FASI DI S

RA, ESSICCATURA / AGGR

LIZIA, SELEZIONE, MACINATU

OMMERCIALIZZA

ZIONE: ACQUIS

TO E VENDIT

OLTU RE

A DELLE C

RE / TRASPORTO / C

EGAZIONE DELLE COLTU

EMINA E RACCOLTA DEI PRODOTT

I / LAVOAZIONE PRIMARIA: PU

PAOLO TENCONE

Direttore Generale, CLAAS Italia

PASSATO E FUTURO SECONDO CLAAS



L'anno 2022 è stato un anno caratterizzato da una forte domanda di macchine ed una ridotta disponibilità a causa di problemi di fornitura.

La crisi dei trasporti ed in ultimo il COVID 19, che ha ancora portato difficoltà in alcuni paesi del mondo hanno ulteriormente deteriorato la capacità produttiva di molte aziende occidentali. Globalmente, malgrado le difficoltà, il settore registra una crescita dovuta principalmente alla necessità di adeguare il parco macchine alle nuove tendenze legate all'agricoltura intelligente e di precisione.

Il 2023 si prevede buono almeno nel primo semestre. I ritardi del 2022

andranno in consegna nel 2023. I mercati sono ancora forti, trainati da buoni ricavi nella maggior parte dei prodotti agricoli e da ulteriori investimenti in tecnologia per sviluppare ulteriormente l'uso della digitalizzazione.

Nel secondo semestre potremmo vedere un rallentamento compreso tra un 5% ed un 10% a causa della situazione internazionale, dei tassi d'interesse e dell'importante aumento dei prezzi di vendita.

Il gruppo Claas è riuscito, malgrado le difficoltà, a crescere, grazie ad un prodotto eccellente ed una rete di vendita sempre più organizzata e professionale.

L'agricoltura ha vissuto anni buoni principalmente per due ragioni:

- 1) La digitalizzazione dei processi che ha sopperito in molti casi alla sempre più importante carenza di personale specializzato.
- 2) La forte domanda di prodotti agricoli e la tendenza di inserire sempre più proteine ed in particolare proteine vegetali nelle abitudini alimentari della popolazione mondiale.

Questi due fattori hanno spinto i costruttori a sviluppare macchine semi-autonome, connesse ed in grado di produrre dati e risultati e rendere possibili interventi sempre più mirati per aumentare le rese e diminuire i costi di produzione. Le produzioni di proteine vegetali sono in crescita in ogni parte del mondo e questo ha portato paesi importanti, come ad esempio la Cina e l'India, ad investire moltissimo in tecnologie nuove. La tecnologia più in generale ha supportato questi cambiamenti. Siamo passati da un'agricoltura di precisione ad un'agricoltura intelligente. Oggi più che mai l'agricoltore sa cosa raccoglie e sa come lo produce. In questo modo è in grado di migliorare i propri processi produttivi. Il nostro gruppo ha raccolto a piene mani questa sfida, con l'evoluzione di tutta la propria linea di mietitrebbie. Tutto nasce con la raccolta nel mondo della digitalizzazione e Claas è partita dalle proprie mietitrebbie per arrivare in pochi anni ad integrare queste tecnologie in tutte le proprie macchine.

IL CONTOTERZISTA NEL MONDO È IMPORTANTE. IN ITALIA LO È DI PIÙ.

Circa l'80% delle macchine da raccolta sono vendute in Italia a contoterzisti. Abbiamo visto in questi anni due tendenze: aziende di contoterzisti sempre più grandi e piccoli contoterzisti chiudere.

In un mondo in cambiamento, questa evoluzione è normale. Oggi abbiamo un settore, quello del contoterzismo, mediamente di alta qualità. Le aziende si sono evolute, hanno inserito in azienda persone che non necessariamente guidano le macchine. Persone che controllano le macchine, le diverse lavorazioni, che gestiscono il rapporto con i clienti.

Aziende sempre più di servizi e sempre meno "agromeccaniche". Dopo più di trent'anni in questo settore, credo che l'unico consiglio da dare sia molto semplice. Imparate a valutare la qualità del vostro lavoro, la redditività di ogni attività e fate investimenti mirati a quelle attività più redditizie. E comunque non dimenticate che il contoterzista Italiano, è un professionista vero, tra i migliori in Europa.







DATI

2

LUCA RIGON

Servizi post vendita e sistemi tecnologici
per l'agricoltura, Agroservizi

L'IMPORTANZA DEL DATO



Nell'ultimo periodo il settore dell'agricoltura ha dato importanti segnali di ripresa avendo potuto godere della spinta favorevole data dall'aumento dei prezzi dei prodotti in uscita e dalla presenza di importanti incentivi governativi: ciò ha portato ad un deciso aumento degli investimenti in meccanizzazione, che hanno infatti generato nel 2021 un aumento del +32% a livello nazionale in termini di unità immatricolate rispetto alla precedente annualità. Tale tendenza positiva, che le previsioni confermano anche per il prossimo futuro, è però accompagnata da una serie di fattori disincentivanti quali l'aumento dei prezzi dei prodotti in entrata, delle materie prime e delle fonti di energia, la diminuzione delle risorse idriche, il calo di produttività della superficie, l'estremizzazione e la mutazione degli eventi climatici. Ne consegue la necessità da parte delle Aziende di porre grande attenzione al bilancio tra

costi di produzione e prezzi di vendita posizionandosi in una condizione di sicura sostenibilità, aspetto che può apparire ovvio ma che non sempre viene adeguatamente controllato e valutato; un aiuto determinante al raggiungimento di tale condizione arriva dalla presenza delle soluzioni tecnologiche proprie dell'Agricoltura 4.0, l'evoluzione in chiave connessa dell'Agricoltura di Precisione orientata all'efficienza per massimizzare produttività e redditività nel rispetto dell'ambiente.

Spinto dalla presenza degli incentivi governativi e principalmente dal Credito d'Imposta, il mercato nazionale delle soluzioni 4.0 è esploso nel 2018 con l'avvento dell'iper ammortamento passando da un valore annuo di circa 100mln di euro agli odierni 540mln. Ad oggi la proposta di soluzioni 4.0 ha premiato principalmente le applicazioni più semplici da integrare e quindi le fasi operative di lavorazione, semina e raccolta, lasciando in secondo piano i sistemi previsionali orientati al supporto delle decisioni e quindi le fasi strategiche di pianificazione delle attività, di gestione logistica e

delle scorte; ora la proposta di tali sistemi, certamente più complessi ma di fatto costituenti la vera chiave per la valorizzazione dei dati raccolti, sta aumentando a stimolo di una diffusione più uniforme ed integrata delle tecnologie.

Certamente l'Agricoltura 4.0 ha portato con sé nuove possibilità operative e di guadagno, ma anche nuovi dubbi e nuove responsabilità legati alla certificazione dei beni in osservanza dei requisiti fondamentali descritti dalla Legge 232/2016, e al mantenimento e all'applicazione delle funzionalità 4.0 nel tempo con la necessità di produrre le relative evidenze di impiego.

Si tratta quindi di un ambito non privo di rischi in cui l'offerta di soluzioni tecnologiche è caratterizzata da livelli di costo e di consistenza del dato 4.0 prodotto molto differenti, in cui le possibilità di certificazione del bene vanno dalla semplice autocertificazione alla più completa perizia giurata con differenti costi e differenti garanzie di effettività del documento, ed in cui l'utilizzatore, trovandosi a dover impiegare nuovi sistemi più o meno semplici da gestire, mostra a volte una certa remissività che sfocia in un uso diretto limitato delle soluzioni o nella delega di impiego a terze parti.



**Passaggi della filiera produttiva e
arelli, due imprese pu ite p i e**

**inza in concorrenza in gnanzioli anche mol
ere alle otre e zione un e rap le**

**ma anche ne ve re spon sabil it à o g g a
di s p a n g e n e v i t e p o è i n q u i s**

Alla luce di quanto detto è importante far propri i concetti del 4.0 per poter dare valore aggiunto alla filiera senza incorrere in sanzioni anche molto pesanti, disponendo di una certificazione solida, quindi compiuta da un Ente accreditato ed adeguatamente preparato, e generando e gestendo correttamente il dato 4.0, aspetto di cui l'intestatario del bene è di fatto unico responsabile. Essendo una derivata dell'Industria 4.0 e quindi provenendo da ambito con gradi di sviluppo e di predisposizione tecnologici ben differenti, l'Agricoltura 4.0 presenta numerosi dettami da rispettare e da interpretare. Con l'obiettivo di arricchire la filiera attraverso i benefici reali che la tecnologia è in grado di fornire, Agroservizi srl intende sostenere ed accompagnare il proprio Cliente attraverso questo

processo evolutivo: collaborando con Enti di primo livello (specialisti della trasformazione tecnologica e digitale, Enti ministeriali, Associazioni di settore, Istituti finanziari ed assicurativi) e partecipando ai tavoli di lavoro, impiegando e proponendo soluzioni tecniche all'avanguardia (impianti di telemetria e guida semi automatica, impianti per la raccolta dei dati di resa e per la spettrofotometria, piattaforme per la gestione di ordini di lavoro e dati agronomici, applicazione e sperimentazione in Aziende pilota), offrendo formazione e consulenza alla gestione dei sistemi (impiego di impianti e piattaforme, messa in opera e calibrazione degli strumenti, raccolta ed elaborazione dei dati agronomici, creazione e gestione del dato 4.0) ed offrendo supporto finanziario e consulenza

all'investimento (analisi della situazione fiscale ed economica, studio delle alternative presenti sul mercato, supporto in materie complesse, proposta di pianificazioni finanziarie personalizzate attraverso piani flessibili, gestione della documentazione e degli incartamenti burocratici correlati).

Noi ci siamo, convinti che raccogliere i dati necessari a controllare i passaggi della filiera produttiva e gestirli al fine di diminuire il margine d'errore ed accorciare la filiera produttiva sia il nuovo orizzonte, perché l'efficienza con cui si sviluppa il processo decisionale che governa il sistema produttivo è il principale fattore che determina il successo dell'Impresa agricola.

FABIANA PROTTI

Managing Director, Contoterzi Protti

POSSIAMO CREDERCI ANCORA

Questa è stata un'annata particolarmente difficile per tantissimi motivi, innanzi a tutto la siccità ha provocato danni a tutte le colture, perdite di produzione sul grano tenero e duro di circa il 25% sulle altre colture ci ha spinti ad irrigare in maniera costante con dei costi altissimi legati all'aumento del carburante; l'aumento di questa risorsa per noi indispensabile, ha fatto alzare i costi dei nostri servizi a seconda della lavorazione anche del 30%, rendendo sempre più difficile il permanere sul mercato. A tutto questo associamo l'aumento dei costi macchine sia all'acquisto che in fase di manutenzione, di tutte le materie prime legate all'agricoltura (concimi,

sementi, fitofarmaci ecc..) che portano il nostro cliente (l'imprenditore agricolo) a fare delle scelte. Il nostro ruolo è fondamentale nel mondo agricolo, sempre più l'imprenditore agricolo si avvicina a noi per i lavori specializzati come ad esempio la mietitrebbiatura, la semina di precisione e la preparazione dei terreni ecc. Ci siamo adeguati con il passare degli anni alle situazioni che si sono presentate, mancando il ricambio generazionale, spesso siamo costretti ad acquisire (con affitto o acquisto) il terreno, in questo modo diamo continuità di lavoro alla azienda. Quindi, mentre prima il contoterzista era solo un

fornitore di servizio, ora assume anche il ruolo di agricoltore questo permette di migliorare il servizio a terzi sfruttando al meglio il parco macchine e portando l'esperienza fatta nei propri campi. Il nostro approccio verso l'agricoltura di precisione 4.0 è stato abbastanza difficile sia per quanto riguarda i clienti, non tutti sono interessati, non riescono e non valutano i benefici, sia per quanto riguarda il personale che fa un grande fatica ad usare i sistemi e la tecnologia. Nonostante queste problematiche, personalmente credo che queste nuove tecnologie siano il futuro per l'agricoltura, dobbiamo stare al passo con tutti i cambiamenti veloci che

coinvolgono il nostro settore, come dicevo prima in questi ultimi anni siamo stati travolti da situazioni che cambiano velocemente, non ci dobbiamo far cogliere impreparati altrimenti rischiamo di essere molto penalizzati soprattutto a livello economico. Queste tecnologie ben utilizzate permettono di aiutare l'agricoltore a programmare e valutare i suoi investimenti, valutano costi benefici in maniera oggettiva e non approssimativa, di riflesso noi contoterzisti dando un beneficio otteniamo un beneficio, tradotto, se l'agricoltore guadagna noi lavoriamo e incassiamo. Questo è uno dei motivi per il quale è importantissimo investire in questi sistemi, molto importante è anche il discorso ambientale sfruttando al meglio tutte le tecnologie abbinare

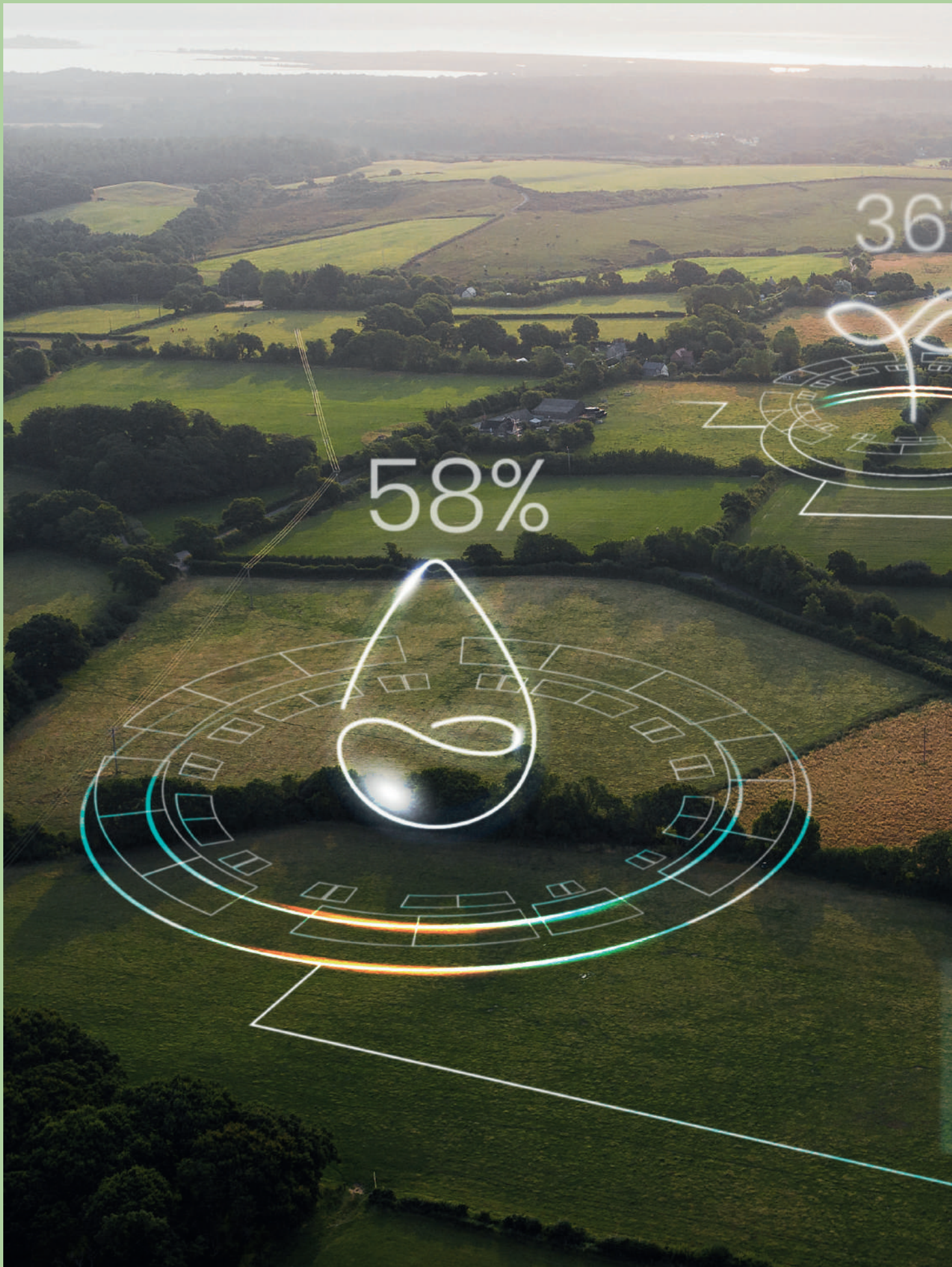
alle attrezzature di ultima generazione abbiamo dei risparmi in termini di carburanti quindi oltre ai costi inquiniamo meno. Insomma un a maggior sostenibilità sotto tanti punti di vista. Ormai da tempo lavoro in questo settore, essendo donna non è stato sicuramente facile nel mio lungo percorso ho incontrato tantissime difficoltà; quando nel 1992 ho iniziato erano poche le donne che facevano il mio lavoro, dagli agricoltori uomini ero vista con diffidenza e incapacità. Ho avuto tantissime difficoltà di confronto e a volte poca considerazione. Spesso mi sono trovata a difendermi in diverse situazioni anche scomode. È stato difficile anche con i dipendenti tutti uomini che dovevano "prendere ordini" da una donna. Ma... non ci si arrende mai.. Oggi le donne nel nostro settore sono numerose, personalmente non ho più nessuna difficoltà, anche se secondo me la mentalità

è cambiata ...ma rimane sempre qualche ostacolo. Credo di fare il lavoro che mi piace, ci metto il massimo dell'impegno per avere vantaggi personali e per dare vantaggi agli altri. Con questa formula credo di essere apprezzata e ben voluta.

La più grande soddisfazione ce l'ho quando un agricoltore uomo mi chiede un consiglio.

Per questo dico a tutte le donne come me di tenere duro guardare dritto e non avere paura di niente e di nessuno.

Andando avanti nel mio percorso, e cercando di affrontare tutti gli ostacoli che da sempre mi circondano, le previsioni future a partire dal prossimo anno sono quelle di affinare le tecniche dell'agricoltura di precisione, mettere a punto tutti i sistemi e trovare il modo di migliorare l'organizzazione aziendale proponendo servizi innovativi, anche se le previsioni non sembrano essere positive, visto il momento a livello mondiale credo che con precisione, costanza e attenzione possiamo crederci ancora.



58%

36%



LUCA RIGON

Servizi post vendita e sistemi tecnologici
per l'agricoltura, Agroservizi

LA SFERA DI CRISTALLO

A partire dal 2020 il contesto agricolo italiano ha mostrato una forte crescita trainata dalla presenza di importanti incentivi governativi come il Credito d'Imposta, grazie a cui la distribuzione della tradizionale meccanizzazione è stata accompagnata da una decisa diffusione di soluzioni tecnologiche. Se da un lato la domanda di mercato è stata spinta dall'opportunità economica, dall'altro risulta essenziale integrare ed impiegare i nuovi sistemi ricavandone valore aggiunto per valorizzare la filiera in un contesto non privo di ostacoli ed incertezze.

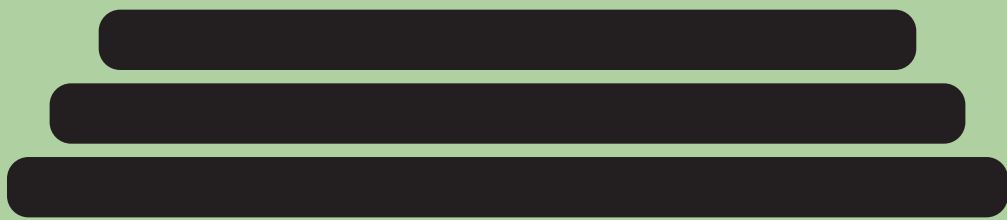
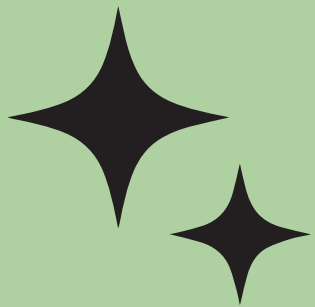
La diffusione di macchine, attrezzature e sistemi, e l'aumento dei prezzi dei prodotti in uscita sono stati, infatti, accompagnati da una serie di fattori avversi quali l'aumento dei prezzi dei prodotti in entrata, delle materie prime e

delle fonti di energia, il calo di produttività della superficie, la diminuzione delle risorse idriche, l'estremizzazione e la mutazione degli eventi climatici (la siccità in Europa nell'estate 2022 è stata la peggiore degli ultimi 500 anni), la crescita del fabbisogno alimentare (la popolazione mondiale è passata dai tre miliardi degli anni '60 agli otto miliardi di oggi), le incertezze generate dalle politiche governative e le fluttuazioni di mercato: ne conseguono le necessità di aumentare la produzione agricola incrementando il rendimento dell'unità di superficie, minimizzando l'impatto ambientale e riducendo gli sprechi, e di porre grande attenzione al bilancio tra costi di produzione e prezzi di vendita posizionandosi in una condizione di sicura sostenibilità (aspetto che non sempre viene adeguatamente controllato e valutato).

Tra i mezzi più utili all'efficientamento della filiera vi è certamente la tecnologia, strumento attraverso cui poter generare e gestire dati: le informazioni da questi veicolate, infatti, permettono all'agricoltore di valorizzare le produzioni tramite indicazioni attuali e dettagliate riguardanti, ad esempio, stato e necessità di campi e colture, e conseguentemente di poter attuare strategie di gestione efficaci facilitando molte delle attività di valutazione che in precedenza si basavano unicamente all'esperienza sul campo.

Come muoversi nella complessità del contesto odierno, ricco di ostacoli ma anche di possibilità? La partita si gioca prevalentemente sulla capacità di raccogliere, archiviare ed utilizzare i dati per attuare strategie gestionali efficaci integrandosi in una filiera moderna.

utilizzare, raccogliere, archiviare, utilizzare, raccogliere.



LUCA RIGON

Servizi post vendita e sistemi tecnologici per l'agricoltura, Agroservizi

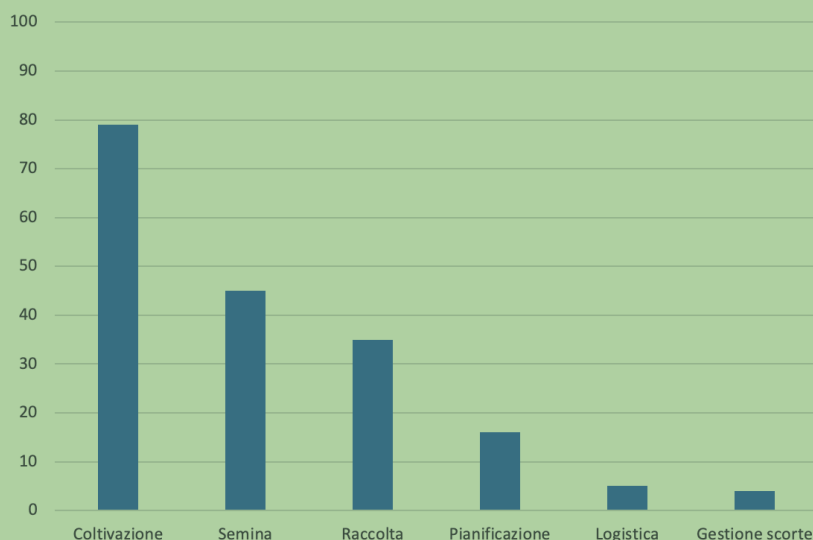
IL FUTURO È OGGI

Dobbiamo essere pronti: l'analisi dei dati, metodologia caratteristica dell'industria ed impiegata in quasi tutte le linee di business per aumentare produttività e redditività, può (e deve) accompagnare l'agricoltura verso la forma più intelligente e sostenibile precedentemente descritta.

Sebbene la concreta applicazione di tale approccio in ambito

agricolo sia ancora agli inizi, l'odierna disponibilità di hardware e software, di tecniche e metodi per l'analisi dei big data, così come la crescente apertura delle fonti di dati, ne incoraggia sempre più l'utilizzo: il contesto attuale propone infatti tecnologie in grado di produrre e processare una quantità di dati ad un ritmo senza precedenti, dalle soluzioni per il monitoraggio e la mappatura delle

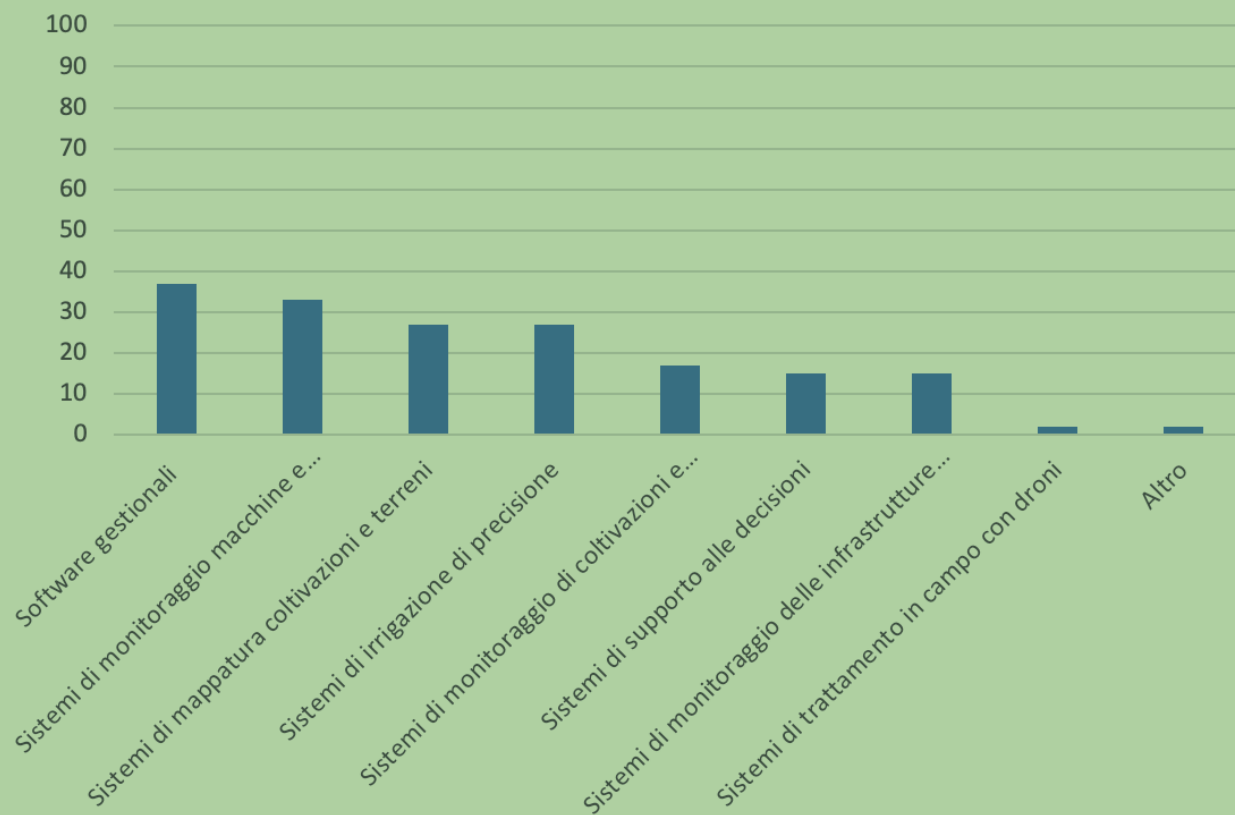
operazioni di campo (oggi le più diffuse perché più immediate da integrare, come i sistemi di guida semi automatica e le reti di sensori connessi) ai sistemi per il supporto alle decisioni (ad oggi non ancora radicati, come i software previsionali, nonostante si tratti della chiave per la reale valorizzazione dei dati raccolti).



Sinora la proposta 4.0 ha premiato principalmente le prime tre fasi agricole.

Sta però crescendo anche per le restanti fasi, a stimolo di una diffusione più uniforme ed integrata delle tecnologie.

[Fonte: Osservatorio Digital Innovation – Politecnico di Milano, analisi su una base di >500 soluzioni distribuite]



Sinora, le applicazioni hanno coinvolto le soluzioni più semplici da integrare. I sistemi di supporto alle decisioni (previsionali), soluzione chiave per la vera valorizzazione dei dati raccolti, sono ancora poco diffusi.

[Fonte: Osservatorio Digital Innovation – Politecnico di Milano, analisi su una base di >500 soluzioni distribuite]

Dato che il livello di preparazione generale ricopre un ruolo fondamentale nell’approccio verso la nuova tendenza e che ci sono ancora tante realtà che faticano a lasciare i sistemi tradizionali per modificare il proprio modello di business, noi di Agroservizi srl intendiamo sostenere ed accompagnare il Cliente attraverso questo processo evolutivo con l’obiettivo di arricchire la filiera attraverso i benefici reali che la tecnologia è in grado

di fornire: collaborando con i principali Enti di settore, partecipando ai tavoli di lavoro, impiegando e proponendo soluzioni tecniche all’avanguardia, avendo una proposta commerciale e tecnico/ finanziaria strutturata e diversificata, offrendo formazione e consulenza alla gestione dei sistemi. A tal riguardo, con orgoglio evidenziamo che Aurora, l’azienda agricola collegata ad Agroservizi, è stata parzialmente convertita in cantiere sperimentale per l’applicazione di soluzioni

intelligenti per poterne direttamente misurare il beneficio. Siamo convinti che raccogliere i dati necessari a controllare i passaggi della filiera produttiva e gestirli al fine di diminuire il margine d’errore, ed accorciare la filiera stessa sia il nuovo orizzonte: l’efficienza con cui si sviluppa il processo decisionale che governa il sistema produttivo è il principale fattore di successo dell’Impresa agricola.

INNOVA =

ZIONE



DANIELE DOROFATTI

Direttore Vendite Mercato Italia - Maschio Gaspardo

EVOLUZIONE



Il 2022 ha confermato la centralità del settore agricolo che dovrà affrontare sfide fondamentali nel prossimo decennio, come la necessità di nutrire in modo sostenibile una popolazione in continuo aumento, gli impatti della crisi climatica e le conseguenze del contesto geopolitico globale.

L'anno corrente ha, inoltre, segnato il ritorno agli eventi in presenza con la partecipazione di Maschio Gaspardo per esempio

a Fieragricola (Verona), ad EIMA International (Bologna) e al SIMA (Parigi), ed è stato un piacere ritrovarsi con i nostri concessionari e clienti.

Molte le novità di prodotto presentate:

• **JUMBO ISOTRONIC:** l'erpice rotante a protocollo di comunicazione ISOBUS che consente di lavorare fino a 8 metri. Cinque innovazioni brevettate e il controllo totale dell'attrezzatura consentono di ottenere performance senza eguali.

• **CHRONO 800:** la seminatrice di precisione ad alta velocità, dotata di tramoggia con un'ampia capacità, e che utilizza 12-16 file lavorando a 15 km/h e oltre.

• **OPERA 600:** la nuova seminatrice combinata per grandi estensioni, ideale per svolgere più operazioni in campo in una sola passata con larghezze di lavoro fino a 6 m. Questo nuovo modello unisce affidabilità operativa ad un'elevata precisione nella distribuzione, con un design completamente

rinnovato. Al SIMA di Parigi, l'erpice rotante TORO ISOTRONIC ha vinto il primo premio come "Attrezzatura Agricola dell'Anno 2023" nelle categorie "Lavorazione del Terreno" e "Premio del Pubblico".

Oltre alle fiere, MASCHIO GASPARDO ACADEMY, il centro di formazione del Gruppo, ha erogato più di 60 corsi di formazione, dedicati allo sviluppo delle conoscenze tecniche e agronomiche, dei nuovi prodotti e delle ultime tecnologie, come elettronica, digitale e meccatronica. La formazione non riguarda solo gli aspetti tecnici, ma anche la qualità e il servizio al cliente finale, aspetti sempre più importanti per il cliente Maschio Gaspardo.

Il 2023 sarà un anno ricco di sfide in cui siamo ottimisti sulla centralità del settore agricolo. Maschio Gaspardo continua a investire sullo sviluppo di nuovi mercati e a realizzare prodotti innovativi in linea con le necessità crescenti delle aziende agricole e dei contoterzisti.

Per migliorare la velocità di risposta alle richieste del mercato, Maschio Gaspardo ha potenziato il dipartimento Ricerca e Sviluppo, inserendo nuove risorse e competenze, ha rafforzato la struttura

organizzativa e avviato in modo deciso l'evoluzione digitale in ambito di prodotto e processo.

Maschio Gaspardo ha, inoltre, lavorato sul design dei prodotti grazie alla collaborazione con la Scuola Italiana di Design (SID di Padova) e le prestazioni grazie al continuo scambio con università, istituti di ricerca e a una migliore integrazione dei dipartimenti aziendali. Stiamo anche investendo nei nostri stabilimenti per migliorare il controllo dei processi e della qualità.

L'evoluzione delle macchine è stata impressionante: l'impatto della tecnologia in ambito agricolo ha rivoluzionato il modo di lavorare e al tempo stesso gli strumenti di lavoro (trattori e attrezzature). Molti dei nostri prodotti utilizzano il protocollo di comunicazione ISOBUS, che consente la connessione diretta tra attrezzature e trattore. L'operatore può, quindi, settare tutti i parametri di lavoro direttamente dalla cabina in modo semplice e intuitivo, sfruttando tutti i vantaggi del Precision Farming, come il controllo delle sezioni e la dose variabile grazie a mappe di prescrizione, con la possibilità di analizzarle da remoto nel centro aziendale.

La tecnologia ISOTRONIC di Maschio Gaspardo viene attualmente applicata in tutte le categorie di prodotto: dalla lavorazione del terreno, la semina, la fertilizzazione, la protezione delle colture alla fienagione. Le attrezzature Maschio Gaspardo ISOTRONIC possono accedere ai benefici fiscali in termini di credito di imposta previsti in ambito Agricoltura 4.0.

Per quanto riguarda la semina, Maschio Gaspardo offre un'ampia gamma di prodotti: seminatrici di precisione (con elemento di semina MTR o CHRONO - per la semina ad alta velocità), seminatrici per la semina di cereali, per la semina diretta e anche combinate per soddisfare le diverse esigenze del piccolo agricoltore, ma anche per il contoterzista più strutturato. Anche in ambito lavorazione del terreno, nuove tecniche agronomiche affiancano quelle tradizionali. Maschio Gaspardo continua ad investire in attrezzature che consentono di preparare il letto di semina con un impatto più sostenibile.

Nella gamma per la minima lavorazione, sono presenti modelli portati e trainati, con organi lavoranti costituiti da ancore, dischi o combinazione di essi. Il modello più compatto è TERREMOTO 2, coltivatore



ad ancora abbinabile a trattori da 90 a 180 CV, con profondità di lavoro fino a 25 cm.

Il modello più grande è, invece, DRACULA HYDRO, coltivatore combinato trainato con una larghezza fino a 6,3 m. Progettato per trattori ad alta potenza (da 280 a 550 CV), consente una profondità di lavoro fino a 30 cm.

Il processo di digitalizzazione che sta affrontando Maschio Gaspardo impatta su diverse aree aziendali come i prodotti, i processi produttivi ma anche i rapporti con i nostri concessionari e clienti. Il mercato agricolo è in continua evoluzione: l'uso della tecnologia in campo è diventato necessario per le aziende agricole e i contoterzisti

che vogliono aumentare le rese e contenere i costi, salvaguardando le proprietà del suolo. Interfacce semplici e intuitive consentono agli operatori di utilizzare macchine altamente tecnologiche, migliorando l'efficienza. Il monitoraggio del lavoro a distanza consente all'operatore di controllare le prestazioni, i parametri operativi e agronomici anche nel centro aziendale. Ci stiamo impegnando per sviluppare macchine in grado di ottenere rese più elevate, con una sostanziale riduzione del consumo di carburante e una maggiore tutela dell'ambiente.

A tal proposito, il settore della robotica ha fatto grandi passi in questa direzione contribuendo a sviluppare ciò che era inimmaginabile solo pochi

anni fa.

La digitalizzazione e l'innovazione trovano riscontro nel recente ingresso di Maschio Gaspardo nella startup innovativa che opera nel campo della robotica: Free Green Nature S.r.l. che ha sede a Colle Umberto (Treviso). La sua attività ha per oggetto lo sviluppo, la progettazione e la produzione di macchinari ad alto valore tecnologico in particolare di attrezzature meccatroniche, di sistemi robotizzati per l'agricoltura e di macchine per il controllo di virus e batteri. Il primo progetto realizzato da Free Green Nature consiste nello sviluppo di Icaro X4, un robot innovativo brevettato per il trattamento dei vigneti con raggi UV-C, completamente autonomo, che ha l'obiettivo di ridurre l'impatto ambientale fino al 90% rispetto alle tecniche convenzionali, che utilizzano i fitofarmaci.

La robotizzazione e la digitalizzazione sono processi su cui sta convergendo tutto il mondo dell'agricoltura. L'elettrificazione delle attrezzature agricole e lo sviluppo della guida autonoma caratterizzeranno anche l'ambito agricolo e per chi guarda al futuro è strategico investire in questa direzione.





MARKE =

TINGE

FINANZA



NICOLA ERCOLINI

Marketing Manager, Agroservizi

IDENTITÀ DIGITALE

[per gli amici brand identity]

Non c'è una seconda occasione per fare una prima buona impressione. È una citazione del famosissimo scrittore Oscar Wilde, che oggi più che mai è valida in tutto il settore della comunicazione digitale. Quello che sostengo da sempre infatti, è che è molto importante comunicare, ma è ancora più importante comunicare bene.

Oggi la comunicazione digitale se non è di qualità, rischia di confondere la vostra attività con tutte le altre.

Il primo di una serie di consigli che vi darò con i prossimi articoli, è anche uno di quelli più importanti, e consiste nel

trovare una risposta alla domanda: "Perché un cliente dovrebbe scegliere la mia attività piuttosto che quella di un mio competitor?" cercando quindi di capire quali sono gli elementi caratterizzanti della propria attività che saranno quelli che poi vi aiuteranno a differenziarvi rispetto alla massa. Quegli elementi in particolare diventano molto importanti in fase di definizione della strategia e del linguaggio della comunicazione da adottare, per cercare così di spiccare e di farvi riconoscere già a partire dal web e dai social network.

Per questo è diventato oggi molto importante tutta l'area che riguarda il marketing digitale e

la comunicazione, tra cui troviamo un fattore determinante per il posizionamento della vostra attività nel mercato, ossia l'identità di marca, in gergo chiamata brand identity.

La brand identity può essere vista come l'insieme di tutti gli elementi di riconoscimento della struttura ricettiva, come il nome, lo slogan, il logo, eventuali simboli, jingle o altri fattori che aiutano il consumatore a identificare la vostra struttura, i valori del vostro brand e la vostra promessa futura: la brand identity infatti non è altro che uno specchio degli obiettivi e dell'orientamento della struttura ricettiva, oltre chiaramente a rappresentarne la personalità e i valori che la contraddistinguono.

Nella creazione della vostra brand identity ricordatevi

fin da subito di un elemento fondamentale: la verità. Non serve costruire qualcosa di finto, fare promesse che poi non sarete in grado di mantenere. Se è vero che i brand sono come gli esseri umani, devono parlare come loro, emozionarsi come loro, essere quindi veri, reali.

I consigli per creare una brand identity efficace Ecco di seguito qualche consiglio che può aiutarvi nella creazione della tua brand identity, o farti riflettere sulla tua attuale identità di marca. Prendete un foglio bianco di carta, una penna, e iniziate a scrivere rispondendo a queste domande:

1. Chi sei, cosa rappresenti e chi è il tuo target?
2. Qual è la tua proposta che ti differenzia dai tuoi competitor?
3. Logo, font, colori, immagine del brand online,

sono tutti coordinati tra di loro?

4. Che tono di voce usi mentre comunichi con i tuoi clienti o potenziali clienti?

Alcune di queste domande potranno sembrarti banali, ma sono utili e consiglio di portele spesso, per aiutarti a fare il punto sulla situazione attuale, a prenderne consapevolezza e a valutare in quali sezioni è possibile apportare dei miglioramenti.

Per concludere, non ti concentrare solo sul prodotto o sul servizio che stai vendendo, ma concentrati anche sulla tua immagine, sulla comunicazione digitale, per iniziare ad approcciare al futuro cliente fin da subito nella maniera corretta, per mantenere il rapporto con il cliente nel tempo e per migliorare i risultati a medio-lungo termine.

NICOLA ERCOLINI

Marketing Manager, Agroservizi

COME USARE INSTAGRAM NEL B2B

Quando si cerca di concretizzare gli obiettivi della strategia social nel B2B si arriva al momento in cui ci si interroga su quali canali puntare con la propria comunicazione. Facebook? YouTube? LinkedIn? Oggi, con più di un miliardo di iscritti e con oltre 500 milioni di utenti attivi al giorno, è tempo di considerare anche Instagram. Molti non lo ritengono un social adatto in quanto molto fotografico e probabilmente all'apparenza meno professionale o meno adeguato alla propria strategia, ma basta saperlo sfruttare al meglio, e si potrà espandere la propria comunicazione anche su questo social, considerato oggi "il re dell'engagement" Inserire Instagram

nella realizzazione degli obiettivi di progetto può servire per "umanizzare" l'azienda, aumentare notevolmente la brand awareness, comunicare la presenza agli eventi di settore e incrementare di conseguenza la partecipazione e il coinvolgimento delle persone.

Di seguito quindi i primi consigli per trarre tutti i benefici dall'utilizzo di Instagram in contesti B2B.

Racconta la storia del tuo brand

Il primo passo per approcciarsi a questo social è quello di iniziare a raccontare storie, e non ci sono storie migliori se non quella della tua azienda. È importante che il pubblico la conosca, è importante raccontare le esperienze dei primi clienti e di come l'azienda si è poi evoluta nel tempo. Si può raccontare la storia della propria azienda attraverso fotografie di repertorio fino ad arrivare a fotografie più attuali, passando per tutti gli eventi a cui l'azienda ha partecipato così da iniziare a stabilire un legame con il proprio pubblico.

Storie e video live

Esistono almeno tre momenti diversi da raccontare quando un'azienda partecipa ad un evento o ad una fiera, il "prima", il "durante" e il "dopo". Si può quindi cominciare a far vedere il work in progress attraverso instagram stories, che incuriosiscono gli utenti ma che poi non rimangono più di 24h sul profilo. Durante l'evento può diventare fondamentale pubblicare stories o video live per attirare più persone suscitando in loro curiosità e aspettativa. Anche per quanto riguarda il "dopo" evento, per ringraziare le persone della partecipazione e per invitarli al prossimo evento.

Ingaggia e dai valore ai clienti

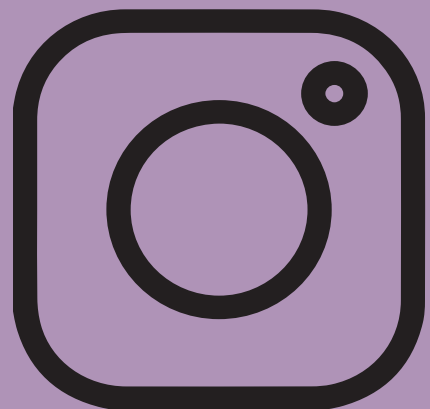
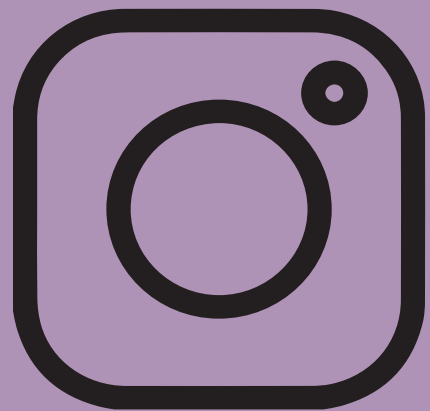
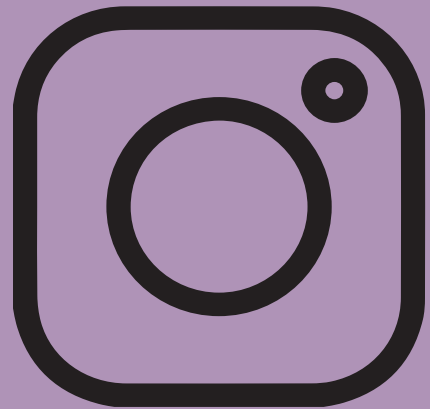
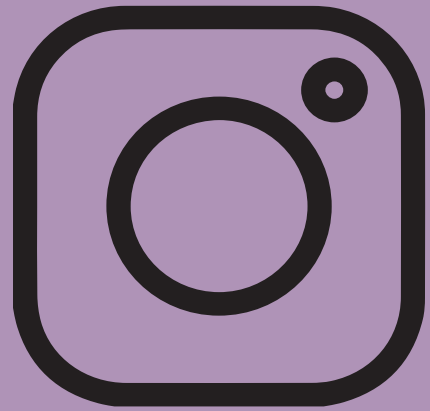
Se dopo un po' di tempo vi risulta difficile la creazione dei post, ci sono comunque modi creativi e ingaggianti per riutilizzare i contenuti generati dai propri clienti. Sarà quindi possibile dar valore ai clienti stessi tramite dei repost delle loro foto, che diventeranno poi anche dei contenuti utili per il profilo Instagram aziendale.

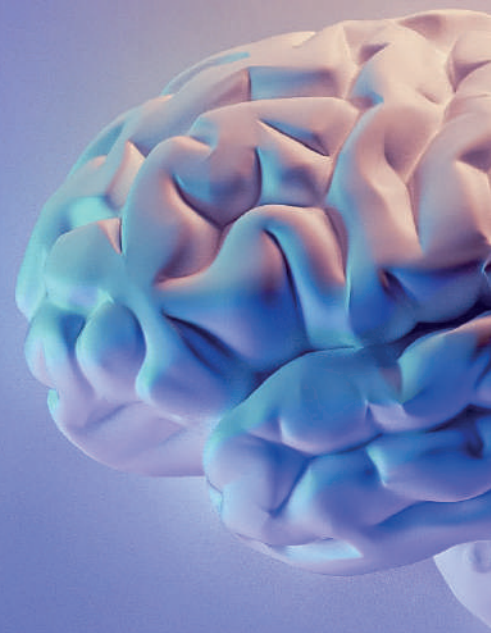
Usa gli hashtag e la geolocalizzazione per farti trovare

Su instagram gli hashtag sono uno degli aspetti fondamentali, e possono diventare uno strumento importante per farsi trovare dai potenziali clienti. Inserendo lo stesso hashtag per tutte le immagini che riguardano lo stesso argomento, infatti, la foto rientrerà nei risultati di ricerca quando un utente cercherà quello stesso hashtag. Con un buon utilizzo, i singoli utenti e le aziende potranno entrare in contatto con il pubblico, uscire tra i risultati di ricerca e ottenere quindi nuovi follower. Da non sottovalutare anche la geolocalizzazione, per poter iniziare a interagire con tutti gli utenti che si trovano nel tuo stesso luogo.

Sperimenta

Pianifica, testa le nuove attività in continuo sviluppo, misura e capisci gli effetti che porta alla tua azienda. I dettagli dipendono molto spesso dai propri clienti e dal proprio business. Ricorda che non esiste una formula magica, ma con questi piccoli consigli sarai sicuramente in grado di gettare le basi per una buona strategia anche su Instagram.









MAURIZIO DONEGÀ

Responsabile settore finanziario, Agroservizi

L'IMPORTANZA DELLA CONSULENZA

“Industria 5.0” è alle porte. Una rivoluzione culturale che completa la quarta rivoluzione industriale e che creerà un modello di impresa caratterizzato dalla cooperazione uomo - macchina, che impatterà fortemente sui modelli di organizzazione e produzione delle aziende. Un modello di impresa che vedrà la tecnologia 4.0 utilizzata per adattare i processi di produzione ai concetti di human centric (uomo al centro del modello produttivo), sostenibilità (energie rinnovabili), resilienza (capacità di adattarsi a situazioni avverse con risultati positivi). Anche il mondo finanziario si sta evolvendo; l'evoluzione digitale ha generato il fenomeno

chiamato “tecnofinanza”. Prima della pandemia, ci si aspettava che gli obiettivi di sviluppo digitale avrebbero richiesto un decennio per essere completati: si sono verificati in meno di 18 mesi.

La Tecnofinanza, quindi, è già realtà. I servizi del mondo finanziario offerti attraverso le tecnologie digitali confermano che la digitalizzazione è imprescindibile per la sopravvivenza del business.

Lo sviluppo del FinTech non deve far dimenticare agli intermediari che il fondamento del sistema finanziario è la fiducia del Cliente, la quale deve essere preservata anche in caso di utilizzo delle nuove tecnologie. Ed è proprio l'impostazione

della consulenza di Agroservizi: mettere al centro gli interessi del cliente, capire le reali esigenze per raggiungere l'obiettivo prefissato, massimizzando la resa dell'investimento aziendale. Come si sviluppa la consulenza di Agroservizi per i propri clienti? Analisi dell'investimento e sviluppo del progetto.

Analisi dell'investimento
Studio dell'investimento partendo dall'analisi dello stato patrimoniale, conto economico e cash flow del contesto aziendale per garantire che l'investimento sia sostenibile e secondo le esigenze del cliente. La ricerca delle migliori soluzioni finanziarie presenti sul mercato, in collaborazione con gli enti leader del settore per garantire al cliente una gamma di prodotti di elevato grado di flessibilità, con costi certi, con coperture assicurative All Risk con molteplici garanzie a copertura di rischi diversi. La ricerca delle migliori soluzioni fiscali ed economiche. È ormai noto quanto il credito d'imposta per investimenti in beni strumentali abbia dato una spinta importante agli investimenti dei nostri clienti. Gli incentivi per la trasformazione tecnologica e digitale delle imprese possono arrivare a riconoscere un credito d'imposta fino al 40% del costo sostenuto per l'investimento per i beni rientranti nel piano Transizione 4.0
Accanto a questa importante misura, vi è l'agevolazione "Nuova Sabatini", un contributo in conto interessi sul finanziamento, anche in leasing, per l'acquisto di beni strumentali. Misura che, per beni 4.0, può arrivare a rappresentare il 10% del costo di acquisto.

Il risultato finale di questa fase è un piano di progetto, in cui vengono definiti le modalità dell'operazione di investimento, i costi, l'obiettivo da raggiungere.

Sviluppo del progetto
Condivisa con il cliente l'analisi dell'investimento, Agroservizi si occupa della fase operativa del progetto, dalla fase di istruttoria delle pratiche agevolative (come, ad esempio, la domanda per il contributo interessi previsto dalla Sabatini Ter), fino ad arrivare alla definizione della pratica di finanziamento. Per i beni 4.0, anche la valutazione di una perizia attestante i requisiti previsti dalla normativa con i migliori enti preposti. La realizzazione del progetto di investimento sembrerebbe terminato. In realtà il cliente è chiamato a onorare diversi adempimenti, da quelli strettamente finanziari (rimborso del finanziamento sottoscritto) a quelli fiscali (completamento pratiche agevolative, mantenimento di requisiti ecc..) Da qui la nascita del nuovo servizio che Agroservizi mette a disposizione dei clienti.

Tecnologia e prevenzione 4.0

Di cosa si tratta? Un servizio indipendente, rivolto a tutti i clienti che hanno effettuato un investimento e che cercano un supporto nella gestione dello stesso, sia dal punto di vista finanziario (Monitoraggio della situazione finanziaria e di eventuali azioni correttive) che da un punto di vista delle pratiche agevolative connesse (se tutti gli adempimenti previsti dalle varie normative sono state rispettate).

L'aspetto più importante è concentrato sulla verifica della corretta gestione della fruizione del beneficio previsto dal credito d'imposta 4.0. Una verifica e monitoraggio del perdurare delle condizioni agevolative lungo il periodo di fruizione con l'individuazione di eventuali azioni correttive che si rendessero necessarie. Le sfide che siamo chiamati ad affrontare nel prossimo futuro sono molteplici; Agroservizi vuole essere protagonista insieme al suo patrimonio maggiore, i clienti, nell'affrontarle nel migliore dei modi, con esperienza, professionalità e dedizione per il proprio lavoro.

che futuro? O

La certezza, salvo sorprese dell'ultima ora, è che non ci sarà nessuna proroga delle attuali aliquote del credito d'imposta per investimenti in beni strumentali. Il credito d'imposta per beni 4.0 verrà quindi dimezzato al 20% per il periodo 2023 - 2025; per i beni ordinari, attualmente al 6%, nessuna agevolazione prevista. Discorso a parte per la misura Nuova Sabatini che, molto probabilmente verrà rifinanziata.

Nell'attuale spirale di aumento dei tassi di interessi, rappresenta quindi l'unica misura in grado di contenere l'impatto degli oneri finanziari. Data l'incertezza che si prospetta nei prossimi mesi, assume ancora più importanza un'attenta analisi dell'investimento, delle misure finanziarie e fiscali disponibili sul mercato, dove vince chi dimostra più flessibilità e velocità di reazione.

I crediti attivi sono in aumento; quindi, se da un lato questo dimostra un indice di propensione alla spesa, dall'altro fa emergere il ricorso sempre più frequente a prestiti finalizzati e pagamenti rateali. Un elemento in più per avere un partner al proprio fianco che supporti le scelte di investimento analizzando attentamente tutti gli aspetti fiscali e finanziari dell'operazione.

Un furgone attrezzato su una capezzagna non è un semplice mezzo, è la dotazione di un tecnico che interviene su una macchina al lavoro per garantirne il funzionamento. È il risultato di investimenti importanti sul mezzo ed ancora più importanti sulla risorsa umana che lo utilizza per renderlo capace di intervenire con positività di risultato in ogni condizione e su tutte le macchine vendute da Agroservizi. Crediamo molto sullo sviluppo di questi servizi, di furgoni attrezzati ne operano 5 e continueremo ad investire nel settore.

TERRA 01/2023
Agroservizi Srl

Terra è una pubblicazione periodica di Agroservizi srl

Realizzato interamente in carta prodotta con il 100% di fibre riciclate

Tutti i diritti sono riservati. È vietata la riproduzione anche parziale del prodotto editoriale senza autorizzazione

Distribuzione:
cartacea e digitale

Direttore responsabile
Agroservizi Srl

Progetto grafico e impaginazione
Agroservizi Srl





CLAAS

Industriale

CLAAS

 **AGROSERVIZI**
FARM MACHINERY

MOVING
TECHNICAL
SERVICE

#1

AGROSERVIZI