

## L'AGRICOLTURA DI PRECISIONE SOSTENIBILE NECESSITA UN NUOVO APPROCCIO AL MODELLO DI BUSINESS



## SUSTAINABLE PRECISION AGRICULTURE NEEDS A NEW BUSINESS APPROACH

Il dipartimento *DAGRI* (dipartimento di Gestione di Scienze e Tecnologie Agrarie, Alimentari, Ambientali e Forestali) dell'Università di Firenze, con il contributo attivo del laboratorio [AgrismartLab](#), all'interno del progetto Sparkle sta portando avanti diversi Task all'interno dei diversi *Work Package* tra cui il lavoro di analisi e costruzione di un nuovo approccio al modello di business delle aziende agricole. In questo percorso, l'aiuto delle consulenti di Euroteam progetti è stato strategico, conducendo il microlaboratorio di analisi del modello di business utilizzando il *Business Model Canvas*.



Figura 1. DAGRI - Prof. Marco Vieri, EUROTEAM, Az. Siro Pacenti, Copernico Srl

Ai due imprenditori è stato chiesto di rappresentare lo stato dell'arte della loro azienda. Da un lato avevamo Giancarlo Pacenti, produttore del famoso Brunello di Montalcino; dall'altra Marco Antoni, AD di Copernico, società di servizi avanzati per l'agricoltura. Abbiamo quindi avuto il punto di vista di una azienda che promuove e diffonde AP e di una azienda utilizzatrice della AP. Nonostante fosse la prima volta, i due imprenditori si sono trovati a loro agio con lo strumento CANVAS, intuitivo e semplice. Il processo di analisi è stato molto intenso, le idee e i concetti si susseguivano a grande velocità e gli spunti si influenzavano a vicenda. Una volta delineati i due diversi modelli di business ai due imprenditori si è chiesto di descrivere l'impatto della AP sul loro modello di business, e si è visto come questa si innesta concretamente in tutti gli ambiti che costituiscono il Canvas. Dallo scambio con il titolare dell'impresa vitivinicola è emersa chiaramente la leva motivazionale che lo ha convinto ad investire nell'agricoltura di precisione: raggiungere un livello qualitativo molto più alto del livello attuale complessivo del sistema e preparare l'agricoltura del futuro a medio/lungo termine. La leva della riduzione dei costi è apparsa meno importante, anche perché, soprattutto in questa fase i costi non sono minori, ma sostanzialmente più alti. Lo strumento del Canvas ha innescato una ricca discussione sul significato e sul valore dell'introduzione dell'Agricoltura di Precisione, vale a dire la possibilità di mettere ordine e rendere "fruibili" e "utili" i dati raccolti attraverso le nuove tecnologie, per poter fare una cura personalizzata dell'azienda anche in contesti più ampi.

Within the SPARKLE project, the *DAGRI* (dipartimento di Gestione di Scienze e Tecnologie Agrarie, Alimentari, Ambientali e Forestali) department of the University of Florence, with the active contribution of [Agrismart Lab](#), is conducting different tasks, among which work analysis and planning of a new business model (BM) approach for farms. During this step, the support of the consultants of Euroteam

Project has been strategic, indeed they conducted a micro-workshop about business model analysis, using the Business Model Canvas.

We asked two entrepreneurs to represent the state-of-the-art of their company: Giancarlo Pacenti, wine producer of the famous wine Brunello di Montalcino and Marco Antoni, CEO at Copernico, an advanced service company for agriculture. Hence, we had the point of view of a company which promotes and disseminates precision agriculture (PA) services and the other company, which is already using PA technologies. Although it was their first time, the two entrepreneurs felt comfortable with the Canvas tool, intuitive and easy to use. The analysis process was very intense, ideas and concepts came in quick succession and they influenced each other with their own advices. Once the two different business models have been drafted out, Mr. Pacenti and Mr. Antoni was asked to describe the PA impact on their BM and it was possible to observe how PA fits in all areas constituting the Canvas model. While talking with the farm's owner, Mr. Pacenti, it became clear the incentive which persuaded him to invest in precision agriculture: to reach a quality level much higher than the current one and to prepare the agriculture of the future in the medium/long term. The incentive for costs reduction for viticulture of excellence seemed less important, also because, in this step, costs are not less significant, but basically higher. The Canvas tool started a rich debate on the meaning and value of the introduction of PA, namely the possibility to organize and making available and useful the data collected through new technologies, in order to realize a personalized treatment of the farm even in broader contexts.

[www.sparkle-project.eu](http://www.sparkle-project.eu)  
[info@sparkle-project.eu](mailto:info@sparkle-project.eu)  
@sparkleerasmus

@sparkleerasmus  
Sparkle Project



**Vuoi sapere di più sul progetto SPARKLE?**  
**Would you like to know more about SPARKLE?**



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

The European Commission support for the production of this publication does not constitute endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.