

Parla il ceo, Samaritani: ecco il sistema smart per Coldiretti. Un nuovo cloud ai piccoli farmer

I big data per coltivare su misura

Così Abaco gestirà gli aiuti post Brexit agli agricoltori inglesi

DI LUIGI CHIARELLO

Tutta la produzione agricola sullo *smartphone*. I «parametri vitali» delle piante, le allerte meteo, la mappatura delle colture in campo, la gestione da remoto di trappole intelligenti: **Abaco** lavora così, opera sui *big data* per fornire agli agricoltori servizi *smart*, essenziali per l'agricoltura di precisione. A ottobre lancerà una nuova piattaforma in *cloud* per i piccoli produttori; con essa potranno tracciare le proprie attività (e i propri costi). Il gruppo ha vocazione internazionale, ma ha sede a Mantova; è partner strategico di **Coldiretti** e del governo inglese. Per **Palazzo Rospigliosi** ha costruito un sistema di *smart agriculture*. Con **Downing Street**, invece, ha definito il sistema nazionale di pagamento dei contributi all'agricoltura per il dopo *Brexit*. Sarà sempre Abaco a gestirlo e il suo ceo, **Antonio Samaritani**, ne ha svelato i contenuti a *ItaliaOggi*.

Domanda. Il core business aziendale?

Risposta. Abaco esiste da 30 anni: nata per fare calcoli di volume, si è spostata progressivamente anche sui sistemi territoriali, quindi sull'agricoltura di precisione. Per la sua potenzialità il fondo **DeA Capital** della famiglia **De Agostini** (nello specifico la branca relativa all'agroalimentare: **Taste of Italy**) ha acquisito Abaco nel giugno del 2019, entrando nel capitale con quota di maggioranza del 75% e lasciando l'imprenditore storico e i due soci in posizione di minoranza, creando un nuovo management e chiamando me come ad: la società allora fu valutata circa 23 mln di euro. In due anni abbiamo registrato una crescita di fatturato organica del 95%; pensiamo di chiudere il 2021 con un fatturato di 14 mln circa, contro gli 8,5 mln registrati al momento dell'acquisizione.

D. Siete in crescita. Come?

R. Abaco a differenza dei player concorrenti ha un posizionamento interessante perché lavora nel pubblico e nel privato. E lavorare nel pubblico, in agricol-

tura, costituisce un plus in termini di acquisizione di know-how, che poi puoi riversare a vantaggio dei privati: partecipiamo alla gestione del **Sian**, nel sodalizio che ha come capofila **Leonardo**, col 10% del **Raggruppamento temporaneo di imprese**. E abbiamo accordi con alcuni organismi pagatori regionali.

D. In pratica, siete formati per lavorare con la p.a.

R. In realtà, su gare di questo genere nel mercato italiano **Abaco** lavora da poco; l'imprenditore che ha lanciato la società, in origine, aveva fatto scelte diverse, operando all'estero e acquisendo competenze che oggi si rivelano importanti in fase di elevata aggregazione europea: il 75% del fatturato lo sviluppiamo all'estero, siamo partner da sei anni del governo inglese per l'erogazione dei contributi agli agricoltori. L'anno scorso, nonostante la *Brexit*, abbiamo rinnovato il contratto con Londra grazie ad una componente di forte innovazione. Abbiamo vinto la gestione del passaggio al post *Brexit* e il disegno del nuovo sistema di pagamenti, che abbiamo ridefinito assieme al governo inglese.

D. Come si ripositiona Londra nella gestione dei pagamenti?

R. È molto interessante perché si vede chiaramente il cambio di paradigma rispetto al sistema Ue, in modo più coerente alla cultura anglosassone: l'agricoltore stipulerà una sorta di contratto col governo e quest'ultimo chiederà all'agricoltore degli impegni. In funzione di questi arriverà il contributo. Ma attenzione: all'inizio c'è una quota minima di impegni, poi i contributi successivi dipenderanno dai target che l'agricoltore di volta in volta si assume. Dunque, gli aiuti saranno progressivi.

D. Anche la gara d'appalto per il sistema informatico agricolo inglese è spaccettata per servizi? E gestite pure i fascicoli aziendali?

R. Sì, anche la gara inglese è spaccettata, come quella italiana: gestiamo la parte del processo di pagamento e la tenuta dei fascicoli aziendali, non il **Gis** (il si-

stema informativo geografico di identificazione delle particelle agricole); per questa attività il governo inglese ha un'agenzia molto operativa, un po' com'era il vecchio **Sin** italiano, ma composta da funzionari governativi. Il sistema di gestione è diverso da quello di **Agea**.

D. Lavorate anche in altri paesi all'estero?

R. A Malta, in Georgia e in Albania per la gestione dei sistemi agricoli. Guardiamo con interesse alla gestione del **Piano nazionale di ripresa e resilienza** e della nuova **Politica agricola comune**; per quest'ultima stiamo lavorando ad una piattaforma modulare, che adatteremo alle esigenze del cliente. Si parte da un sistema semilavorato. Garantiamo minori rischi di progetto, sicurezza di esecuzione e dei tempi.

D. Che tecnologie usate?

R. Tutte tecnologie emergenti di intelligenza artificiale; soprattutto *machine learning* per l'analisi dei big data per il riconoscimento delle colture sul campo, lo stato di salute delle piante e la gestione da remoto di trappole intelligenti per insetti e parassiti. Il nostro core è l'analisi dei big data; per il resto ci avvaliamo di partner tecnologici. Interventiamo per fornire al cliente i tasselli che mancano al suo mosaico: ad esempio, se ha un meccanismo di irrigazione automatica, noi lo integriamo con altri sistemi come la mappatura dati, l'analisi del meteo, ecc.

D. Avete un rapporto privilegiato con Coldiretti. Come procede?

R. C'è una partnership tecnologica strategica con Coldiretti. Con **Bluarancio**, la *software house* di palazzo Rospigliosi, abbiamo sviluppato la piattaforma pubblica **Demetra** che si appoggia su **Abaco Farmer**, una nostra piattaforma che offre servizi tecnologici e permette a Coldiretti di offrire servizi agronomici e di *smart agriculture*.

D. Cosa consente esattamente il sistema studiato per Coldiretti?



R. Attraverso *Demetra*, *Bluarancio* e *Coldiretti* consentono ai soci di accedere a servizi di *precision farming*, disegnare il proprio profilo cartografico, ricevere allarmi meteo. Ovviamente l'offerta prevede anche una soluzione mobile, attualmente gratuita, che consente ai soci di tracciare i campi e ricevere info direttamente sullo *smartphone*.

D. Con *Bonifiche Ferraresi* e *ConSORZI Agrari d'Italia* siete impegnati?

R. Né con *BF* né con *Cai*. Il nostro impegno oggi è relativo allo sviluppo e potenziamento solo del progetto *Demetra*.

D. Altro fronte, la sfida della sostenibilità. Siete operativi anche lì?

R. Stiamo lavorando alla creazione di una nuova piattaforma apposita; crediamo che i dati raccolti per monitorare efficienza e produttività dell'impresa possano essere letti anche in una logica di sostenibilità aziendale, andando a recuperare altri dati che mancano e che possiamo integrare.

D. Prossima sfida?

R. Le do una primizia. In ottobre lanceremo una nuova offerta per i piccoli agricoltori: servizi via web erogati mediante una piattaforma in *cloud*, attraverso un'app dedicata, molto semplice e maneggevole, basica direi. Aspettiamo la fine delle campagne di raccolta, delle vendemmie, e poi saremo sul mercato dei privati.

D. In cosa consiste?

R. L'agricoltore che si iscrive ha a disposizione un sistema che gli consente di disegnare una mappa, il proprio campo; questo è agganciato al catasto agricolo e ad una serie di database satellitari che consentono al produttore di ricevere sullo *smartphone* dati vegetativi, allerte meteo, ecc.

Così il piccolo agricoltore può compilare le proprie attività in campo e avere un proprio sistema agricolo di tracciatura dei costi.

—● Riproduzione riservata —■



Antonio Samaritani