L'INFORMATORE AGRARIO
DAL 1945
LIBERO, COMPETENTE, INNOVATIVO

informatoreagrario.it

Hort@ spinge la crescita di BASF nel digitale (intervista a Alberto Ancora)

Alberto Ancora, nuovo presidente di Hort@

I **Sistemi di supporto alle decisioni** (Decision Support System, DSS) rappresentano una delle soluzioni 4.0 più impiegate in ambito agricolo, in quanto strumenti fondamentali per ottimizzare l'uso dei fattori produttivi, agrofarmaci *in primis*, in un'ottica sostenibile. Negli ultimi anni è cresciuta l'attenzione anche da parte delle aziende agrofarmaceutiche che, nell'ambito di un processo di digitalizzazione, sono sempre più orientate a supportare l'agricoltore a 360° fornendo soluzioni in grado di migliorare la produttività, rispettando allo stesso tempo l'ambiente.

In quest'ottica, lo scorso mese di maggio **BASF ha annunciato l'acquisizione di Hort@**, spin-off dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Piacenza, nata nel 2008 e specializzata in soluzioni digitali per l'agricoltura. Abbiamo incontrato **Alberto Ancora** vice president Agricultural Solutions della Sub-Region South e nuovo presidente di Hort@, per capire come si inserisce questa acquisizione nel programma di digitalizzazione di BASF e quali sono le strategie di sviluppo per Hort@.

Dott. Ancora, come si inserisce questa acquisizione nella strategia digitale di BASF?

L'acquisizione di Hort@ assume un significato globale, si inserisce in un percorso di **rafforzamento delle soluzioni digitali in agricoltura** che avranno un ruolo sempre più strategico nei prossimi anni. Il valore dell'operazione sta sicuramente nell'innovazione dei sistemi DSS di Hort@ e nella complementarietà con il nostro portafoglio che in questo modo si amplia ulteriormente di una gamma di servizi in grado di ottimizzare l'impiego dei mezzi tecnici, rispondere alle esigenze della filiera e contribuire a produzioni agricole sempre più sostenibili.
Per Hort@ l'ingresso nella nostra organizzazione assicura, in primo luogo, l'opportunità di accesso ai mercati, potendo contare su una vasta presenza territoriale e una forte conoscenza delle filiere nei diversi Paesi. Inoltre, Hort@ potrà attingere al know-how organizzativo tipico di una multinazionale.

Come si è giunti a questa acquisizione?

La storia di successo e la reputazione di Hort@ hanno sicuramente giocato un ruolo importante in questa operazione: i suoi Sistemi di supporto alle decisioni hanno acquisito una rilevanza internazionale grazie all'alto contenuto tecnologico, diventando negli anni un punto di riferimento di questo segmento. Non bisogna dimenticare la partnership decennale tra le nostre realtà, che negli ultimi anni ci ha visto lavorare intensamente in importanti mercati come quello italiano e spagnolo. Questa nuova fase rappresenta la naturale evoluzione della nostra collaborazione. Inoltre, guardo con orgoglio l'affermarsi di una realtà come Hort@, esempio dell'eccellenza Made in Italy, che ha saputo **trasferire e promuovere il valore del digital farming sia a contesti più territoriali che a importanti operatori del comparto agroalimentare**.

Che tipo di integrazioni prevedete con le soluzioni digitali già disponibili nel portafoglio BASF come ad esempio la piattaforma Xarvio?

Per il momento non prevediamo interazione con le nostre piattaforme digitali, mentre **valuteremo sinergie future** se queste saranno in grado di assicurare il percorso di crescita e sviluppo di Hort@ e preservarne il valore.
Crediamo che quanto più il servizio offerto da Hort@ rimarrà indipendente e neutrale tanto più questa acquisizione sarà garanzia di successo.
In altre parole, **questa acquisizione è un'opportunità di ampliamento dei servizi digitali agli agricoltori attraverso un'azienda indipendente**. Hort@ continuerà, infatti a offrire i propri servizi, mantenendo marchi quali granoduro.net, vite.net, ecc.

Hort@ oggi rappresenta un punto di riferimento nei sistemi di supporto alle decisioni per molte aziende anche vostri competitor. Che rassicurazioni vi sentite di dare a questi clienti?

La reputazione di Horta è stata costruita negli anni sull'**affidabilità e attendibilità delle sue soluzioni high-tech** e sulla **costante spinta all'innovazione**.
Questi elementi, che ne hanno determinato il successo, continueranno ad essere fondamentali nella relazione con i diversi partner di business e nel percorso di crescita della società. Ci sentiamo quindi di rassicurare i molti clienti della filiera agroalimentare, sia sull'indipendenza della Ricerca portata avanti dal team multidisciplinare di Hort@, anche in collegamento con l'Università Cattolica di Piacenza, sia sull'oggettività e neutralità dei loro sistemi previsionali.

Parliamo ora di DSS in Italia e prospettive di sviluppo nei prossimi anni. Qual è la situazione?

In Italia il mercato dei DSS ha mostrato solo in minima parte le proprie potenzialità. Il mondo agricolo ha bisogno di un po' di tempo per poter percepire l'importanza di questi **strumenti di supporto alla difesa**. Un ruolo che sarà sempre maggiore

anche alla luce della riduzione dell’impiego di agrofarmaci prevista dalla strategia Farm to Fork nell’ambito del Green Deal europeo. In un mercato caratterizzato da un’ampia offerta di soluzioni è fondamentale, pertanto, che l’agricoltore possa disporre di **modelli affidabili e validati a livello locale di cui potersi fidare**.
L’acquisizione di Hort@ va vista proprio in questa direzione, come dimostra l’elevato livello di fidelizzazione con un tasso di rinnovo dei DSS da parte dei clienti che si attesta tra il 90 e il 95%.
Per assicurare una rapida diffusione di questi strumenti sarà però fondamentale il ruolo di enti ufficiali, consulenti e distribuzione avranno anche un importante compito nel processo di formazione ed educazione, attività alla base di un corretto impiego.

© 2019 Edizioni L'informatore Agrario S.r.l. - OPERA TUTELATA DAL DIRITTO D'AUTORE