



NICOLA GIANNICO

AGRO MANAGER

come scegliere un **Agromanager**



Ciao,

mi chiamo Nicola Giannico, dottore Agronomo e aiuto le aziende agricole, in particolar modo se di piccole dimensioni e in biologico, a migliorare la gestione in campo e i guadagni grazie alla mia consulenza ed esperienza maturata sul campo.

Ti ringrazio per aver scaricato questo report in cui ti fornirò gli elementi utili per poter scegliere l'agromanager che serve alla tua azienda agricola.

Il mondo della consulenza agraria

Oggi giorno tutti si spacciano per professionisti o presunti tali, ma il più delle volte sono:

- Stregoni
- Faccendieri
- Tuttofare
- Venditori

Chiaramente per te imprenditore che sei preso dalle mille cose è difficile avere il tempo e la pazienza di trovare con il lumicino al buio un professionista serio e competente e quindi nel dubbio o per prassi, ti rivolgi a un centro di assistenza agraria (ad esempio COLDIRETTI, CONFAGRICOLTURA, etc. etc.) e al rivenditore della farmacia agricola da cui ti rifornisci sempre.

Iniziamo innanzitutto a capire che **i centri di assistenza agraria (C.A.A.) non offrono consulenza, ma assistenza e ovviamente assistenza e consulenza non sono la stessa cosa per un'impresa competitiva.**

L'assistenza serve ad aiutarti a sbrigare tutte quelle pratiche burocratiche e fiscali che in teoria potresti fare da solo negli uffici della pubblica amministrazione o online sul web.

Alcune di queste pratiche, per meglio farti capire a cosa mi riferisco con questi servizi, sono di seguito elencati:

- *Pratica P.A.C. (la domanda sul grano, sull'olio e così via);*
- *Pagamenti e pratiche INPS/INAIL;*
- *Fatturazione;*
- *Dichiarazione redditi;*
- *Pagamenti tasse e contributi;*
- *Adempimenti amministrativi;*
- *Registro stalla e latte.*

Come vedi sono servizi che ti aiutano a tenere in regola l'azienda, ma non di certo a migliorarla.

La consulenza invece ti consente di poter migliorare la tua azienda in base a scelte di gestione effettuate insieme al tuo consulente.

La figura che serve nell'azienda agricola, e che spesso manca è l'**agromanager**, che consente di aiutare l'imprenditore nei diversi ambiti gestionali:

- **Redazione business plan;**
- **Consulenza in campo agrario;**
- **Consulenza all'acquisto di prodotti fitosanitari;**
- **Impostazione piano vendita prodotti aziendali.**

L'azienda a tronco di cemento e l'azienda iceberg

In base al tipo di consulenza o assistenza che ti farai dare per la tua azienda ti ritroverai in uno dei miei due modelli teorici di azienda agricola nel mercato:

- *l'azienda a tronco di cemento*
- *l'azienda iceberg*

L'azienda a tronco ha come strategia quella di produrre molti prodotti non trasformati (es. grano, ciliegie, olive, latte) puntando a avere poche spese di gestione, usufruendo solamente dell'assistenza offerta dai C.A.A. e delle farmacie agricole, a fronte di un'elevata produzione.

L'obiettivo è spuntare un prezzo di qualche centesimo più alto della media €/kg e guadagnare grazie alla elevata produzione.

Questa tipologia di azienda è in agonia nel mercato perché il prezzo delle commodities (prodotti agricoli generici) ha prezzi bassissimi e non li può decidere l'imprenditore, ma gli vengono imposti dal mercato. Fai finta che l'azienda sia un tronco di cemento e lo butti nel mare che è un generico mercato. Il tronco affonda proprio come l'azienda.

Se ti ritrovi in questa situazione hai bisogno di un agromanager che ti aiuti a modificare la gestione aziendale e gli obiettivi di gestione per migliorare la competitività e finalmente poter guadagnare veramente.

L'azienda iceberg ha come strategia la vendita dei propri prodotti trasformati in azienda (es. produce le olive che trasforma in olio) e punta all'agriturismo e al turismo rurale. In questo modo è in grado di imporre i propri prezzi ai clienti.

Oltre all'assistenza fiscale e burocratica dei C.A.A. si serve dell'agromanager e di altre figure professionali. Ogni decisione è presa basandosi su dati numerici di bilancio o scientifici sul campo agrario.

Questa tipologia di azienda è generalmente un'azienda sana nel mercato che riesce a reggerne le turbolenze. Infatti possiamo immaginare che sia come un grosso iceberg che galleggia nel mare.

Trovandoti in questa situazione è chiaro che hai un buon vantaggio iniziale, ma se non hai l'agromanager che ti aiuta, rischi di muoverti a tentoni nel buio e ad intuito perdendo più tempo e denaro per ottenere validi risultati.



L'agromanager di cui hai bisogno

Poiché aspiri ad essere un'azienda iceberg oppure già lo sei, ma hai bisogno di una mano, ti spiego nel modo più semplice la figura dell'agromanager. Innanzitutto partiamo dai suoi requisiti elementari:

- **Ha una laurea in scienze e tecnologie agrarie;**
- **È iscritto all'ordine professionale dei Dottori Agronomi ed esercita la professione;**
- **È in possesso del patentino per la consulenza di prodotti fitosanitari.**

Fatta questa premessa fondamentale, vediamo cosa fa per la tua azienda agricola.

Il manager agricolo è responsabile della gestione e del buon andamento in un'azienda agricola. Il suo ruolo è quello di pianificare a livello finanziario e organizzativo il lavoro dell'azienda e degli operai, gestendo sia gli aspetti tecnici sia le vendite.

Organizza il lavoro di tutte le risorse umane e deve operare in accordo con le indicazioni del proprietario dell'azienda, al quale rende conto dell'andamento.

Uno degli scopi principali del suo lavoro è quello di rendere l'azienda efficiente e redditizia, pertanto i suoi compiti principali sono:

- *pianificare le attività e gestire le risorse finanziarie;*
- *monitorare l'andamento economico e gestire l'amministrazione dell'azienda (per esempio tenendo i libri contabili, valutando livelli di produzione e di vendita ecc.);*
- *decidere quali sono le coltivazioni o gli animali da allevare, comprese le tecniche e i metodi da utilizzare;*
- *stabilire il piano delle lavorazioni e le loro tempistiche (semina, irrigazione, raccolta, nutrizione degli animali ecc.);*
- *controllare che le norme di sicurezza vengano rispettate (riguardo l'uso dei macchinari e la manutenzione, l'impiego dei prodotti chimici come i fertilizzanti ecc.);*
- *decidere le innovazioni tecniche;*

- *selezionare il personale, sia quello stabile sia quello stagionale, e provvedere a formarlo adeguatamente per le attività da svolgere e sulla sicurezza;*
- *organizzare il lavoro degli operai e degli altri collaboratori dell'azienda (per esempio gli enologi, i periti ecc.), compresi i turni e gli orari;*
- *mettere a punto il piano di acquisti (di sementi, animali, macchinari, prodotti chimici ecc.) e quello per la vendita dei prodotti, considerando le caratteristiche del mercato agricolo e dei prezzi;*
- *gestire e tenere i rapporti con i fornitori e clienti;*
- *occuparsi di tutte le problematiche tecniche e gestionali che riguardano la produzione dell'azienda.*

Oltre alla gestione delle attività direttamente connesse con la produzione agricola, **l'agromanager può anche occuparsi della vendita diretta al pubblico (se nella fattoria è presente un negozio), di organizzare visite guidate o vacanze agrituristiche.**

L'agromanager ha continui contatti e gestisce le relazioni con:

- *con il proprietario per verificare le decisioni, i piani di lavoro e l'andamento economico;*
- *con il personale amministrativo per tutte le attività gestionali e finanziarie (per esempio i contratti del personale, gli ordini delle forniture ecc.);*
- *con gli operai agricoli e capisquadra per la gestione del lavoro;*
- *con i fornitori, clienti e con i vari consulenti dell'azienda (per esempio l'enologo, il perito agrario ecc.).*

Come puoi vedere l'agromanager è in grado di far fare un balzo in avanti nel mercato alla tua azienda e distruggere i tuoi concorrenti.

Check list di domande da fare all'agromanager

Sembra strano ma quando si va da un professionista ci si va solo perché ci è stato presentato, per una conoscenza fortuita o perché vado sempre in quell'ufficio e mi ci trovo "sul posto" e generalmente un agronomo vale l'altro, l'importante è il prezzo della parcella o il pagare solo se arriva il contributo P.S.R.. Vi dico subito che un agronomo non vale l'altro e se dovete scegliere un agromanager lo dovete scegliere con tutti i criteri del caso.

Un bravo agromanager vi porta l'azienda in cielo, al contrario un improvvisato o uno stregone ve la farà solo schiantare la vostra azienda.

Di seguito ti faccio una lista di domande che devi porre all'agronomo per capire se è l'agromanager che cerchi o meno.

In cosa sei specializzato?

Sembra una domanda banale, ma non lo è. Faccio un esempio ironico per capirci: se hai mal di denti cerchi l'urologo o il dentista? Stesso discorso per la tua azienda, se hai il ciliegeto ti serve uno specializzato in cerasicoltura e non in vite da tavola.

Che genere di lavori hai svolto o stai svolgendo?

Questa domanda è utile per capire effettivamente in cosa può esserci utile l'agronomo nella nostra azienda e magari scoprire bisogni o consulenze di cui si ignorava l'esistenza. Oltre che ci serve a valutare a palmo di naso l'esperienza del professionista nei settori in cui dice di essere specializzato.

Hai il patentino per la consulenza dei prodotti fitosanitari?

Se hai intenzione di farti seguire in campo devi esigere questa abilitazione, ed è sicuramente un fattore di serietà e competenza professionale che ti consente di capire se di fronte hai uno stregone improvvisato o un agente di commercio! Ricorda che a te serve trattare solo se necessario e usare solo i prodotti utili e necessari, altrimenti butti solo soldi inutilmente.

Cosa ne pensi dei trattamenti fitosanitari a calendario?

Questo serve a capire se hai di fronte un venditore di prodotti chimici per l'agricoltura. Un agromanager serio, competente e aggiornato a questa domanda risponderà con una ferma e secca condanna di tale pratica antieconomica e poco ecosostenibile.

Come svolgeresti nella mia azienda la consulenza in campo agrario?

Un servizio del genere prevede un agronomo che stia nella tua azienda nei campi almeno 1 volta a settimana e sempre disponibile ad effettuare sopralluoghi in base alle necessità. Se ciò non è previsto e il sopralluogo non prevede di camminare i campi da cima a fondo, né si prevedono ricette fitosanitarie e di concime, hai davanti un azzecagarbugli.

Vendi prodotti di una determinata ditta di agrofarmaci?

Molte volte capita che si presentano in campo agronomi che non si fanno pagare la consulenza ma ti fanno acquistare i prodotti che vendono, pertanto stai sicuro che il loro consiglio non è disinteressato e già questo è un campanello d'allarme per la tua azienda.

Cosa ne pensi dell'agricoltura di precisione?

L'utilizzo di droni e GPS è il futuro, anzi in alcune realtà è il presente. A te imprenditore serve essere sempre ammodernato e competitivo e pertanto ti servono consulenti che accettino le sfide delle innovazioni. Un agromanager deve essere propenso all'agricoltura di precisione, altrimenti la sua consulenza è ottima senza dubbio, ma potrebbe essere obsoleta.

Che cosa ne pensi di un businessplan?

Quando hai intenzione di "stravolgere" la tua azienda trasformandola da azienda a tronco di cemento ad iceberg, questo documento aziendale è fondamentale per la tua stessa sopravvivenza e per prendere le decisioni imprenditoriali. In base alle risposte che avrai, capirai benissimo se hai un agromanager che fa al caso tuo, oppure un ciarlatano.

Cosa ne pensa del web marketing e dell'e-commerce?

Quando scegli un agromanager che deve impostarti un sistema efficiente di vendita è importantissimo che conosca i vantaggi e gli strumenti che ti consentano di sfruttare il web. Chi non è presente su internet e non fa web marketing è fuori dal tempo: è come se tu usassi il cavallo al posto dell'automobile per viaggiare.

Pertanto se un agronomo ti esclude tali consulenze, non è adatto per un'azienda iceberg.

Come prevede di vendere i tuoi prodotti trasformati (olio, vino, latticini, farine)?

A questa domanda le risposte sono infinite, ma oltre ad un generico "sagra, mercatini e "ho una serie di contatti", la risposta corretta è: faremo marketing a risposta diretta online e offline con un piano di vendita preciso.

Se non conosce il marketing il tuo agromanager non ti serve a nulla per la vendita dei prodotti e rischierai di brancolare nel buio e avere i magazzini pieni di roba.

Il mandato di incarico

Dopo aver scelto l'agromanager che ritieni più idoneo per la tua azienda agricola è importante, se non ti è stato proposto, che tu esiga di fare il mandato di incarico.

Il mandato di incarico è un contratto che firmi tu imprenditore agricolo con il tuo agromanager, dove si scrive nero su bianco come è regolato il vostro rapporto di consulenza e la durata del lavoro richiesto.

Si inizia con scrivere i dati di chi contrate questo contratto e poi si scrive esplicitamente in modo chiaro in cosa consiste la prestazione professionale e a quanto ammonta la parcella.

Sembrerà banale, ma molte volte si inizia a lavorare e si scoprono parcella professionali da capogiro, quindi meglio sapere dall'inizio tutto in modo tale da poter scegliere se accettare o meno il lavoro.

Dopo di che è importantissimo che si scelga come e quando pagare il professionista.

Questo è un accordo che ti consente di poter pagare tranquillamente il tuo agromanager in base alle tue esigenze in accordo con le sue necessità.

In seguito è utile che ci siano scritte le seguenti cose:

- *responsabilità/obblighi del tecnico e l'assicurazione professionale;*
- *obblighi dell'imprenditore agricolo a fornire tutto il materiale/documentazione necessaria;*
- *modalità di rescissione del mandato di incarico.*

Questo documento per quanto possa sembrare un fastidioso foglietto da compilare, in realtà mette al sicuro entrambi da qualsiasi cosa e imprevisto.

Io sono il primo a far il mandato incarico con qualsiasi mio cliente.



Con questa breve guida sicuramente adesso hai gli strumenti necessari per poter scegliere l'agromanager che è più idoneo alla tua azienda.

Ovviamente nulla vieta di avere diversi agronomi in azienda che ti offrono la consulenza nei loro singoli specifici settori di competenza.

Ti auguro un buon lavoro e un grande successo per la tua attività grazie alla tua brillante capacità imprenditoriale e alla grande competenza tecnica dell'agromanager che sceglierai.

Ti lascio in regalo questa frase che dovrai sempre tenere a mente per evitare incapaci, tuttologi e tuttofare:

"Se credi che un professionista costi troppo è perché non hai idea di quanto alla fine ti costerà un incompetente".



NICOLA GIANNICO

AGRO MANAGER

www.nicolagiannicoagronomo.it