

Biorfarm



STARTUP IN
PRIMO PIANO



BIORFARM

OSVALDO DE FALCO

L'ospite di questa settimana del mio blog è **Oswaldo De Falco**, **cofondatore di [Biorfarm](#)**, una start up che aiuta domanda e offerta ad incontrarsi di prodotti agricoli sostenibili.

Ciao Oswaldo e benvenuto sul mio blog. Come funziona Biorfarm e quando è nata l'idea?

Ciao Rossella, grazie per l'invito a raccontarci!

Immagina di poter coltivare il tuo cibo in modo biologico ovunque ti trovi, per gustare ciò che conosci e di cui sei sicuro, proprio come un agricoltore. Noi facciamo in modo che tu lo possa fare! Siamo un social-marketplace che mette in contatto diretto chi produce il cibo in modo sostenibile con chi lo porta a tavola: puoi adottare o regalare alberi da frutta e creare un tuo campo digitale, seguirne online la coltivazione biologica e ricevere a casa i frutti freschi appena raccolti.

Con qualsiasi dispositivo, accedendo a Biorfarm è possibile adottare diversi tipi di alberi in base ai propri gusti, creando un proprio campo digitale, ottenere informazioni in tempo reale sullo stato degli alberi tramite foto e video condivisi dagli agricoltori locali e ricevere i prodotti biologici direttamente a casa, secondo la quantità e la

frequenza che si preferisce.

L'idea, come spesso accade, nasce da una crisi. Non riuscivo ad accettare che mio padre, agricoltore locale in Calabria, vendesse clementine bio fresche a 0,20€ al kilo e che in corso Genova a Milano il fruttivendolo le vendesse a 3,90€/kg. Allo stesso tempo, mi rendevo conto che sempre più persone preferivano acquistare direttamente dai contadini e ricercando le motivazioni, ho scoperto che quasi il 20% degli Italiani nel 2017 si è rivolto direttamente al produttore per gli acquisti di frutta e verdura. I motivi di questa tendenza sono molti, riconducibili però a due caratteristiche comuni a quasi tutti i consumatori, innanzitutto la percezione della maggior qualità dei prodotti dovuta ad un contatto con l'agricoltore che crea fiducia. La seconda è una motivazione puramente etica, perché acquistando dal contadino locale sappiamo di far qualcosa di buono non solo per noi ma anche per coloro che coltivano la nostra terra.

Il settore del biologico sta crescendo su tutti i mercati: è anche grazie a questo trend che la vostra iniziativa si sta rapidamente affermando?

La nostra start up opera in un mercato, quello del biologico, in crescita e molto importante per dimensione. Ma i trend per noi più interessanti sono quelli relativi alla crescita degli acquisti diretti e online. Da una recente ricerca Nielsen è emerso che il 54% delle persone nel mondo pensa che nel breve futuro acquisterà la spesa completamente online. Sicuramente il cavalcare la tendenza di un mercato in crescita ha contribuito a farci conoscere, ma questo non basta. Alla base c'è la forza di realizzare un sistema nuovo, sostenibile e innovativo, spinti dalla passione comune per il digitale e l'agricoltura. Oggi, grazie ai nuovi mezzi di comunicazione, è più semplice trasmettere e far conoscere le idee!

Definisci i vostri agricoltori come "un'unica grande famiglia". Quali sono stati i problemi per coordinare tra loro anche realtà molto diverse?

La nostra grande famiglia è composta da agricoltori locali e agricoltori digitali, ovvero gli utenti che creano i loro

campi su Biorfarm. Come in tutte le famiglie numerose possono esserci complicazioni dovute alle diversità individuali che vengono superate dalla consapevolezza che uniti si è più forti, che i membri della famiglia saranno sempre pronti a sostenersi l'uno con l'altro. È lo stesso approccio che utilizziamo noi. Gli agricoltori sono una categoria particolare, diffidente e aperta allo stesso tempo, e una volta che entrano in Biorfarm ne percepiscono subito i benefici e l'importanza di farne parte. Fin ora non abbiamo avuto particolari problemi perché sia noi che gli agricoltori sappiamo di essere all'inizio del percorso di crescita e le eventuali difficoltà cerchiamo di trasformarle in feedback, da recepire e usare per migliorare.

Vivere e presidiare il territorio: possiamo considerarla una delle missioni più importanti di Biorfarm?

Tra gli obiettivi di Biorfarm, la salvaguardia e la promozione dei territori ricoprono un ruolo molto importante. Non siamo noi direttamente a vivere e presidiare i territori, ma facciamo in modo di supportare chi lo fa, gli agricoltori locali. L'Italia è il paese con la più importante biodiversità in Europa e sono proprio gli agricoltori locali che si occupano di custodire questo tesoro. Sono loro che coltivano quei frutti antichi, autoctoni, che caratterizzano i territori. Sono loro che conservano i semi dei grani antichi, come reliquie tramandandole di generazione in generazione. Non sono le grandi aziende che coltivano in modo intensivo ed esclusivamente varietà geneticamente modificate in laboratorio per aumentarne la produzione e la resistenza. Sia ben chiaro, noi non siamo contro le nuove varietà, importanti in un'ottica di alimentazione globale, ma sappiamo che se i guardiani storici dei nostri territori venissero a mancare, perderemmo l'identità agroalimentare che caratterizza il nostro paese. E anche se non se ne parla molto, questo è un serio problema. Pensa che ogni giorno solo in Italia 60 agricoltori abbandonano i campi, parliamo di oltre 20.000 contadini all'anno! Questo perché non riescono ad essere economicamente sostenibili, a causa sia della filiera distorta che

caratterizza il mercato, sia della difficoltà di competere con grandi aziende internazionali. Per noi quindi, vivere e presidiare il territorio si concretizza nel dare agli agricoltori locali gli strumenti, economici e digitali, per poter continuare a fare il loro lavoro e proteggere il territorio.

Per concludere, quali sono i vostri programmi per il 2018?

Abbiamo appena chiuso una campagna di crowdfunding che ha riscosso molto successo, dandoci la possibilità di aumentare la visibilità e reperire le risorse necessarie per crescere. Quest'anno sarà ricco di novità. In primis, allargheremo la famiglia con 30 nuovi agricoltori locali e faremo un test inserendo anche gli ortaggi. Quindi, gli utenti potranno non solo crearsi un campo digitale adottando gli alberi da cui ricevere i frutti freschi bio, ma anche adottare un orto e scegliere cosa farci coltivare per poi ricevere settimanalmente la propria verdura di stagione, sana, genuina e fresca di campagna!

Stiamo poi lavorando per migliorare l'interazione con gli agricoltori, con una user experience tutta nuova ed, entro la fine dell'anno, il lancio di una App.

In fine, ma non per importanza, stiamo sviluppando il canale B2B. Abbiamo riscontrato molto interesse da parte di diverse aziende che iniziano a sceglierci perché, creando un campo aziendale possono regalare gli alberi a clienti, dipendenti o fornitori, che oltre a ricevere un dono o benefit gradito, come la frutta fresca e la verdura di campagna, vivono un'esperienza unica a contatto con gli agricoltori grazie all'azienda. Inoltre, in ottica di CSR e Green Marketing, adottando gli alberi come dono possiamo comunicare l'impegno dell'azienda nel sociale e nella sostenibilità ambientale. Infatti, oltre a dimostrare quanti piccoli agricoltori locali ci stanno supportando, siamo in grado di attestare l'impatto ambientale, in termini di CO2 assorbita per ogni albero adottato e coltivato con metodi biologici, grazie ad una partnership con [ReteClima](#), ente non profit impegnato in campo ambientale.

Insomma, nel 2018 ci saranno tante novità e la nostra visione di una grande azienda agricola condivisa sarà sempre più vicina!