



INFINITO WINE & SEAFOOD FESTIVAL

AGRIVENTURE: la società di consulenza per l'Agribusiness

Agriventure è la società di consulenza del Gruppo Intesa Sanpaolo dedicata al settore agricolo, agroindustriale e agroenergetico.

La Società, nata nel marzo del 2009, integra competenze finanziarie e di settore per offrire consulenza specialistica alle imprese operanti nell'agribusiness. Nasce dalla tradizionale esperienza delle Banche del Gruppo Intesa Sanpaolo nel settore agricolo e agroindustriale e si propone come interlocutore principale e qualificato per accompagnare gli operatori dell'agribusiness in tutte le fasi dello sviluppo, nonché sostenere investimenti finalizzati a promuovere progetti imprenditoriali innovativi.

La lettura dei fabbisogni delle singole filiere e delle imprese che vi operano è il presupposto per trovare concrete soluzioni operative e per attuare progetti imprenditoriali capaci di produrre nel tempo un reale valore aggiunto, oltre che per valorizzare i punti di forza dell'agricoltura italiana e dell'industria agroalimentare.

Agriventure attua iniziative territoriali, partecipa alla conclusione di accordi locali e nazionali e studia progetti tarati su realtà più ristrette e definite, quali Cooperative e Consorzi, per andare incontro alle esigenze degli operatori del settore agroalimentare e fornire sostegno al cliente nel cogliere opportunità di reddito.

La struttura

Agriventure opera attraverso una Direzione Generale, con sede a Firenze, composta dal Marketing e Studi, dai Servizi di Consulenza e dal Coordinamento Territoriale degli Specialisti presenti su tutto il territorio nazionale. Questi ultimi operano in stretto contatto con tutte le Filiali di Banca dei Territori delle sette Direzioni Regionali per fornire soluzioni concrete in risposta alle specifiche esigenze degli operatori rientranti nel perimetro dell'Agribusiness.

I numeri e l'andamento del perimetro Agriventure

I Clienti attivi del Gruppo Intesa Sanpaolo riconducibili alla Filiera dell'Agribusiness e sui quali svolge attività di consulenza Agriventure sono oltre 185.000.

Nei primi sei mesi del 2013 si registra un flusso positivo di Clientela operante nel settore dell'Agribusiness: sono circa 4.800 i nuovi clienti da inizio anno il cui apporto principale è stato registrato soprattutto dalle aziende tipicamente Small Business.

Al 30 giugno 2013 il Gruppo Intesa Sanpaolo ha raggiunto uno stock impieghi di oltre € 12,3 mld in favore della Clientela di Banca dei Territori del settore agricolo e agroindustriale, su cui si registrano € 668 mln di nuove erogazioni di Medio Lungo Termine nel primo semestre.

Le Attività Finanziarie si attestano intorno ai € 6,2 mld, con un aumento dello stock nel corso dell'anno di + 2,5%.

Ass. Cult. Enogastronomia.it, Via Fratelli Bandiera 83, 62012

Civitanova Marche MC, c.f. 93062760439

IBAN: IT0T053086887000000001422

www.enogastronomia.it

info@enogastronomia.it

Cell. Presidente Ambrosi Mosè 335/7621435



Case History di successo

- **Iniziative di Marketing Territoriale:** l'analisi delle peculiarità e dei fabbisogni principali del territorio e dei distretti produttivi, con la relativa individuazione delle aree d'intervento e dei potenziali di crescita, ha portato Agriventure a perseguire, in stretta sinergia con le Direzioni Regionali, attività strategiche *ad hoc* per supportare con un'offerta consulenziale e commerciale su misura gli operatori agroalimentari di quel particolare territorio. Quest'operatività si è concretizzata, ad esempio, con buoni risultati in Lombardia con l'iniziativa CAFIL (*Consorzi Agrari Filiera Lombarda*) rivolta all'indotto della rete dei consorzi agrari di Pavia, Como, Lecco, Sondrio e Bergamo; in Veneto con l'iniziativa Avepa rivolta agli operatori agricoli del territorio veneto, ammessi in via definitiva al ricevimento del contributo nell'ambito della Politica Agricola Comune 2013; in Toscana con l'iniziativa rivolta alle realtà agricole del territorio, ammesse nell'ambito dei Progetti Integrati di Filiera promossi dalla Regione Toscana.
- **Iniziative di marketing su clienti e prospect PSR 2007-2013 e PAC:** nel corso del 2013 sono state realizzate dodici iniziative di contatto mirate nei confronti della clientela del Gruppo su oltre 30.000 clienti portafogliati Small Business e Imprese con un'alta percentuale di successo di vendite su contattati ed erogazioni a medio lungo termine per oltre € 160 mln, nonché nove iniziative di acquisition su circa 40.000 prospect. Tra i clienti target anche coloro che hanno presentato domanda di ammissibilità ai bandi PSR 2007-2013 per offrire sostegno all'investimento e allo sviluppo aziendale, nonché i beneficiari dei premi PAC per proporre canalizzazioni e anticipazioni volte a favorire la liquidità aziendale durante il corso dell'annata agraria.
- **Garanzia diretta SGFA:** a seguito di approfonditi studi di Marketing sull'evoluzione dell'accesso al credito da parte delle aziende agricole nonché alla ricerca di nuove forme a tutela del rischio di controparte, Agriventure ha promosso dalla seconda metà del 2011 l'utilizzo della garanzia primaria rilasciata da SGFA a fronte di finanziamenti a breve e medio e lungo termine. Quale esempio di modello operativo per il sistema bancario il Gruppo rappresentato da Agriventure ha esposto le proprie prime risultanze operative al workshop formativo SGFA organizzato da ISMEA. Sono oltre 290 i primi finanziamenti in corso assistiti per circa € 40 mln dalla Garanzia Diretta SGFA.
- **Reti d'impresa per l'agricoltura:** in un contesto produttivo caratterizzato ancora oggi da una consistente polverizzazione delle aziende agricole, Agriventure si sta specializzando nel creare sinergie tra gli operatori di uno stesso comparto produttivo, contribuendo a far emergere l'importanza per le imprese italiane dell'approccio di filiera quale elemento di creazione di valore aggiunto. Il ricorso al modello di Rete d'impresa per l'agricoltura si propone quale soluzione utile per accorciare i tempi d'innovazione o d'ingresso nei mercati, scambiare informazioni, know-how e altre risorse e adattarsi così in maniera tempestiva ai mutevoli scenari competitivi. Questo modello ha trovato concreta attuazione in Toscana nella Rete della "pasta dei coltivatori toscani", promossa e realizzata nel 2011 e in Sardegna nel 2012 nella "rete dei cerealicoltori sardi" e nel 2013 con la "rete del latte caprino" e "Cynara Iqnusa": modelli operativi e gestionali innovativi di successo per garantire la qualità e supportare la competitività delle aziende locali della filiera agroalimentare.