Rapporto sull'impatto e sostenibilità

2025

CrowdFarming

Il menù di quest’anno

01 Messaggio dai campi

02 Raccolto 2025: cosa abbiamo coltivato insieme

03 Unire le forze per andare oltre: L’Alveare che dice Sì!

04 Rendere possibile l'agricoltura biologica rigenerativa per gli agricoltori

05 Un approccio olistico per risanare la filiera alimentare

06 Piano di riduzione dell'impronta di carbonio e delle emissioni

07 Governance: come gestiamo la nostra azienda

08 Previsioni per un 2026 fruttuoso

Come parliamo di ciò che coltiviamo

Ecco i termini che devi conoscere prima di entrare nell'universo CrowdFarming.

Biologico: si riferisce ai prodotti agricoli che sono stati coltivati e lavorati in conformità con le normative sull'agricoltura biologica stabilite dall'Unione europea (UE), le quali vietano l'uso di sostanze chimiche sintetiche e organismi geneticamente modificati.

Conversione al biologico: si riferisce agli "agricoltori in conversione al biologico", ovvero a coloro che hanno già iniziato il processo per ottenere la certificazione biologica dell'Unione europea. Le pratiche sono già verificate da un organismo ufficiale, come indicato nel documento che ogni agricoltore condivide come prova nella piattaforma di CrowdFarming.

Agricoltura rigenerativa: si riferisce a un approccio olistico e orientato ai risultati che mira a ripristinare gli ecosistemi migliorando al contempo il sostentamento degli agricoltori. Unisce una serie di pratiche (come la coltura di copertura, la minima lavorazione del terreno e l'integrazione del bestiame) per migliorare la salute del suolo, aumentare la biodiversità, isolare carbonio e acqua e migliorare la densità di nutrienti degli alimenti. Noi di CrowdFarming comprendiamo che l'agricoltura rigenerativa sia specifica per ogni contesto: ciò che conta di più è dimostrare che le azioni intraprese in ogni azienda agricola abbiano un impatto misurabile e positivo sull'ambiente.

L'Alveare che dice Sì! (La Ruche qui dit Oui !): piattaforma francese fondata nel 2011 che mette in contatto i consumatori direttamente con i produttori locali attraverso punti di ritiro comunitari chiamati "alveari". CrowdFarming ha acquisito la piattaforma nel marzo 2025 per integrare il suo modello di distribuzione iperlocale con la nostra logistica paneuropea. Insieme, abbiamo consolidato il più grande canale di vendita diretta dall'azienda agricola al consumatore in Europa, creando un'alternativa solida e concreta ai supermercati tradizionali.

1% per il Suolo: un'iniziativa interamente finanziata da CrowdFarming che destina l'1% dei ricavi lordi (IVA esclusa) delle aziende agricole rigenerative al supporto della transizione di 10.000 ettari di terreni agricoli europei verso l'agricoltura rigenerativa. Inoltre, riunisce una community crescente di consumatori impegnati a sostenere questo cambiamento attraverso la condivisione delle conoscenze e l'azione collettiva.

Adozione: un'adozione crea un legame diretto tra produttori e consumatori. Quando un cliente adotta un albero, un animale o un appezzamento di terreno, con l'arrivo della stagione del raccolto riceve i prodotti della sua adozione direttamente a casa. Nel frattempo, riceve aggiornamenti su come viene prodotto il cibo e su chi se ne occupa. Ogni adozione prevede un numero specifico di consegne durante la stagione.

Abbonamento: l'abbonamento consente ai consumatori di ricevere un prodotto con cadenza regolare per tutta la stagione, senza doverlo riordinare ogni volta. Gli abbonamenti offrono flessibilità e spaziano dai pacchetti stagionali (come le scatole estive o invernali) alle consegne continue di frutta, verdura, formaggio o qualsiasi altro prodotto di stagione. Per gli agricoltori, gli abbonamenti garantiscono prevedibilità e stabilità alla loro pianificazione. Ai consumatori, invece, offrono una fornitura costante di prodotti alimentari di cui si fidano e un legame più solido con il ritmo del raccolto.

CrowdGiving: iniziativa creata da CrowdFarming per consentire ai clienti di donare cibo fresco e biologico direttamente dagli agricoltori ai banchi alimentari europei.

All Is Good: All Is Good è un progetto CrowdFarming creato per sfruttare al meglio la frutta e la verdura troppo mature per viaggiare fino alle case dei consumatori. Invece di essere sprecati, vengono trasformati in prodotti deliziosi, come marmellate, succhi di frutta o frutta secca, avvicinandoci sempre di più alla fine dello spreco alimentare.

CrowdLog: l'azienda logistica di CrowdFarming, creata per fornire agli agricoltori europei servizi di trasporto e ritiro. Il suo primo hub logistico, CrowdLog-Museros, è stato aperto a Valencia (Spagna) e ora CrowdLog collabora anche con fornitori logistici terzi, spesso gli stessi agricoltori, che offrono questi servizi ad altri operatori della loro zona. L'obiettivo è quello di migliorare l'esperienza del consumatore senza aumentare gli oneri logistici per gli agricoltori, consentendo loro di espandere il volume delle vendite senza dover preparare personalmente ogni scatola.

CrowdSender: una piattaforma logistica sviluppata da CrowdFarming per aiutare le aziende di e-commerce a gestire e automatizzare le proprie spedizioni da un'unica interfaccia.

Farmeneur: una piattaforma digitale sviluppata da CrowdFarming e progettata per centralizzare la gestione dell'azienda agricola, il coordinamento logistico e la pianificazione operativa. Il suo obiettivo principale è supportare gli agricoltori, aiutandoli a ridurre il carico di lavoro amministrativo e a migliorare la gestione quotidiana dei loro progetti, in modo che possano concentrarsi su ciò che sanno fare meglio: l'agricoltura.

01

Messaggio dai campi



“In missione per rendere l'agricoltura rigenerativa e biologica possibile per gli agricoltori e accessibile ai consumatori.”

Così come in agricoltura non esistono due raccolti uguali, in CrowdFarming non esistono due anni uguali.

Eventi climatici come piogge torrenziali, grandinate od ondate di caldo estremo non sono una novità, ma sono difficili da prevedere e, anche quest'anno, hanno sconvolto i nostri piani. A causa di questi eventi, molti agricoltori hanno perso l'intero raccolto da una settimana all'altra. È stata una tragedia per loro e una situazione caotica per alcuni nostri clienti.

Cosa possiamo fare? Sarebbe sbagliato pensare che, solo perché questi eventi sono imprevedibili, non possiamo fare nulla. Possiamo informare i nostri clienti di ciò che è accaduto, in modo che comprendano i cambiamenti. Dobbiamo diventare più agili nella comunicazione, sia interna che esterna. Possiamo cercare agricoltori in altre aree geografiche per limitare i rischi. Inoltre, possiamo sostenere gli agricoltori che hanno subito perdite utilizzando i loro raccolti danneggiati per produrre le nostre marmellate All Is Good (il nostro marchio di prodotti trasformati).

Sebbene l'agricoltura rigenerativa non possa prevenire la grandine, dobbiamo continuare a misurare e utilizzare i dati per convincere gli agricoltori ad adottare pratiche rigenerative. Un suolo gestito in modo rigenerativo si comporta come una spugna: è in grado di assorbire l'acqua durante le piogge torrenziali e di trattenere l'umidità durante le ondate di caldo, la siccità o gli incendi.

Continuiamo a impegnarci affinché un numero maggiore di agricoltori capisca che le pratiche rigenerative non servono a vendere a prezzi più alti, ma a rendere le aziende agricole più resilienti e produttive a lungo termine. Costi di produzione più stabili e alimenti più nutrienti con meno fertilizzanti esterni. Grazie alla crescita di quest'anno, abbiamo ottenuto la seconda rata di un prestito della Banca europea per gli investimenti (del valore di 7 milioni di euro), che ci consentirà di continuare a crescere e a investire in servizi migliori per gli agricoltori, il tutto mantenendo la maggioranza dell'azienda nelle mani del team fondatore.

Questa crescita non sarebbe possibile senza la fiducia che i nostri agricoltori ripongono in noi. Dobbiamo ringraziarli per la pazienza dimostrata quando abbiamo commesso degli errori e per il loro impegno costante. Diversi agricoltori hanno ricevuto minacce da parte di intermediari dei supermercati, i quali hanno affermato che smetteranno di acquistare da loro se continueranno a vendere tramite CrowdFarming. Un chiaro segnale che stiamo facendo qualcosa di giusto è quando un agricoltore si può permettere di dire di no a un intermediario! Stiamo crescendo anche grazie a persone disposte a complicarsi la vita: acquistare direttamente dagli agricoltori ha i suoi noti vantaggi, ma richiede anche un cambiamento nelle abitudini. Quando le persone acquistano tramite CrowdFarming, non possono vedere o toccare il prodotto in anticipo e, se le condizioni meteorologiche ritardano la maturazione o sorgono altri problemi, potrebbero dover aspettare settimane per ricevere il loro ordine. I supermercati offrono qualsiasi tipo di frutta tutto l'anno, proveniente da ogni angolo del mondo. Complessivamente, negli ultimi 12 mesi abbiamo superato le 500.000 famiglie attive. Oltre mezzo milione di famiglie scelgono di acquistare i loro prodotti alimentari direttamente dagli agricoltori, rinunciando alla comodità dei supermercati per avere prodotti biologici più freschi e gustosi. La maggior parte di queste famiglie accetta i ritardi, purché la comunicazione sia chiara e tempestiva. Dobbiamo continuare a impegnarci per rendere la vendita diretta accessibile non solo ai sostenitori più convinti, ma a chiunque desideri ricevere regolarmente a casa alimenti biologici.

Buon raccolto per il 2026!

Gonzalo

Gonzalo Úrculo, agricoltore
e co-fondatore di CrowdFarming



01

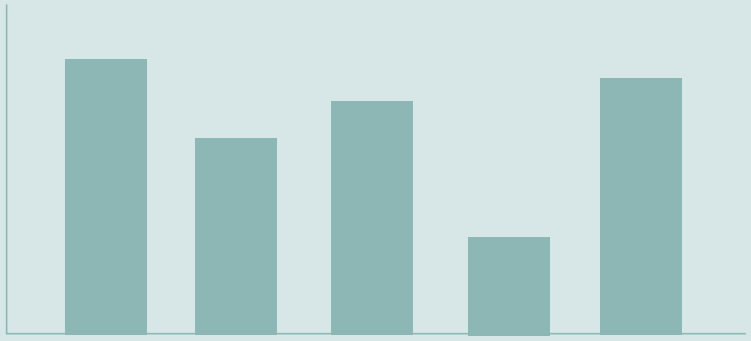
Raccolto 2025: Cosa abbiamo coltivato insieme











Una community di agricoltori in crescita...

311
agricoltori
che vendono i loro prodotti senza intermediari **(+5,78% rispetto al 2024)**

Nel 2025, abbiamo coltivato e spedito prodotti provenienti da aziende agricole di

15 **Paesi diversi.**
I nostri volumi più elevati provengono da Spagna, Italia, Germania, Francia e Austria.

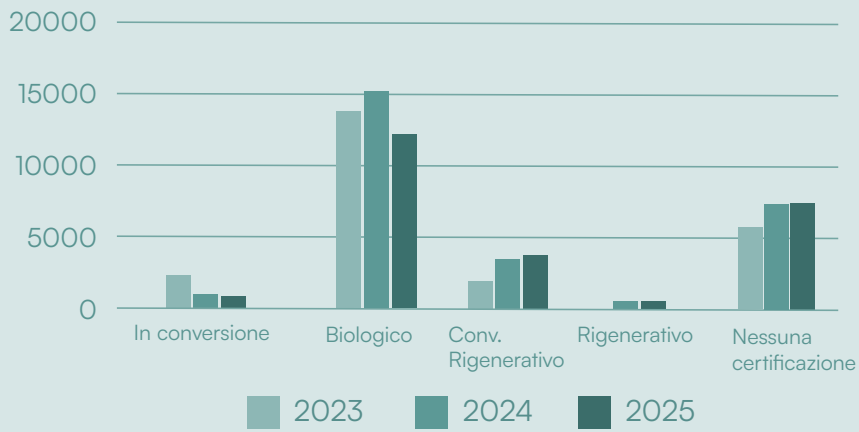
Il reddito medio per azienda agricola ha raggiunto

102.541 €
(+21% rispetto al 2024), a dimostrazione del fatto che la vendita diretta è una strada concreta verso la redditività.

Abbiamo offerto

308
diversi tipi di prodotti sulla piattaforma, con un aumento del **6,2%** rispetto al nostro catalogo dell'anno precedente. Questa cifra tiene conto sia del prodotto in sé che delle sue varietà specifiche (ad esempio, un mango Kent e un mango Sensation sono conteggiati come due prodotti distinti).

Evoluzione degli ettari in CrowdFarming



Cosa dicono gli agricoltori (sondaggio del 2025)

Il nostro Net Promoter Score (NPS) per gli agricoltori è pari a 40. Sebbene leggermente inferiore al nostro picco del 2024, rimane un segnale significativo della solida fiducia e soddisfazione dei produttori con cui collaboriamo, soprattutto in un anno fortemente caratterizzato da eventi climatici estremi.

Il 59% degli agricoltori intervistati ha segnalato un aumento del proprio reddito da quando si è iscrittoi a CrowdFarming. Di questi, ben l'82% attribuisce questo successo finanziario, almeno in parte, al nostro modello di vendita diretta.

Il 91% dei nostri agricoltori ritiene di aver acquisito conoscenze preziose grazie a CrowdFarming, in particolare per çquanto riguarda le tendenze dei consumatori, gli imballaggi sostenibili, e le pratiche rigenerative.

"Come produttore, apprezzo CrowdFarming soprattutto per l'opportunità direndere visibile il valore del lavoro quotidiano nei campi, che richiede cura e dedizione, sapendo di avere un canale diretto con i consumatori. Questo ci offre una maggiore sicurezza nelle vendite, riducendo i rischi associati al mercato tradizionale e consentendo di pianificare meglio la produzione."

Azienda agricola Gambuzza, Italia

... che invia i suoi prodotti a sempre più case.

Nel corso del 2025, un totale di

529.691

(+10% rispetto al 2024) famiglie di 30 Paesi diversi hanno ricevuto prodotti direttamente da un agricoltore, con un aumento medio di 18.720 nuovi consumatori al mese.

Abbiamo chiuso l'anno con

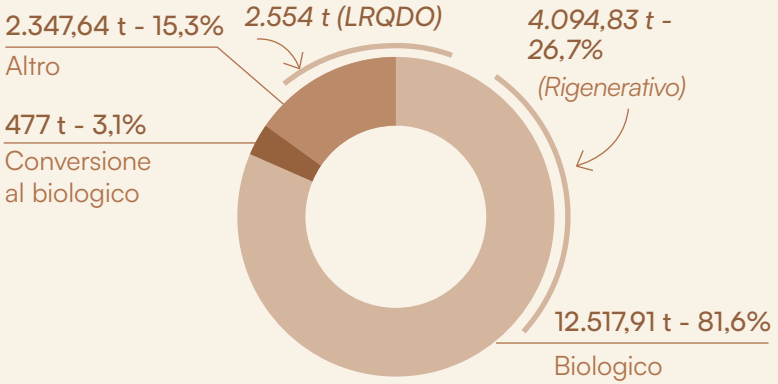
67.298

abbonamenti mensili

per ricevere un mix di frutta e verdura, e formaggio. Abbiamo inoltre lanciato una scatola per supportare gli agricoltori in conversione al biologico, nonché abbonamenti specifici per regione.

15.343 t

di cibo sono state spedite alle famiglie europee (+15,7% rispetto all'anno scorso!), considerando congiuntamente i volumi di CrowdFarming e La Ruche qui dit Oui!



Abbiamo raggiunto

273.350

adozioni; il legame più forte dai campirimane il cuore di CrowdFarming

Abbiamo battuto il nostro stesso record con

2.272.161

spedizioni

nel corso dell'anno, il che rappresenta un aumento del **18,5%** degli ordini rispetto al 2024.

Le vendite totali tramite le piattaforme (CrowdFarming e LRQDO) ha rappresentato

85,17 milioni di euro

(+31% rispetto all'anno scorso!)

L'85%

del volume totale delle vendite di CrowdFarming proveniva da agricoltura biologica, rigenerativa o progetti in conversione e **il 99,8%** del cibo spedito tramite il sito web di CrowdFarming era di origine vegetale.

In base al volume degli alimenti venduti e all'uso medio di pesticidi per ettaro in ciascun Paese di origine, stimiamo che le spedizioni del 2025 abbiano contribuito a evitare l'uso di

3,27

tonnellate di pesticidi sintetici.

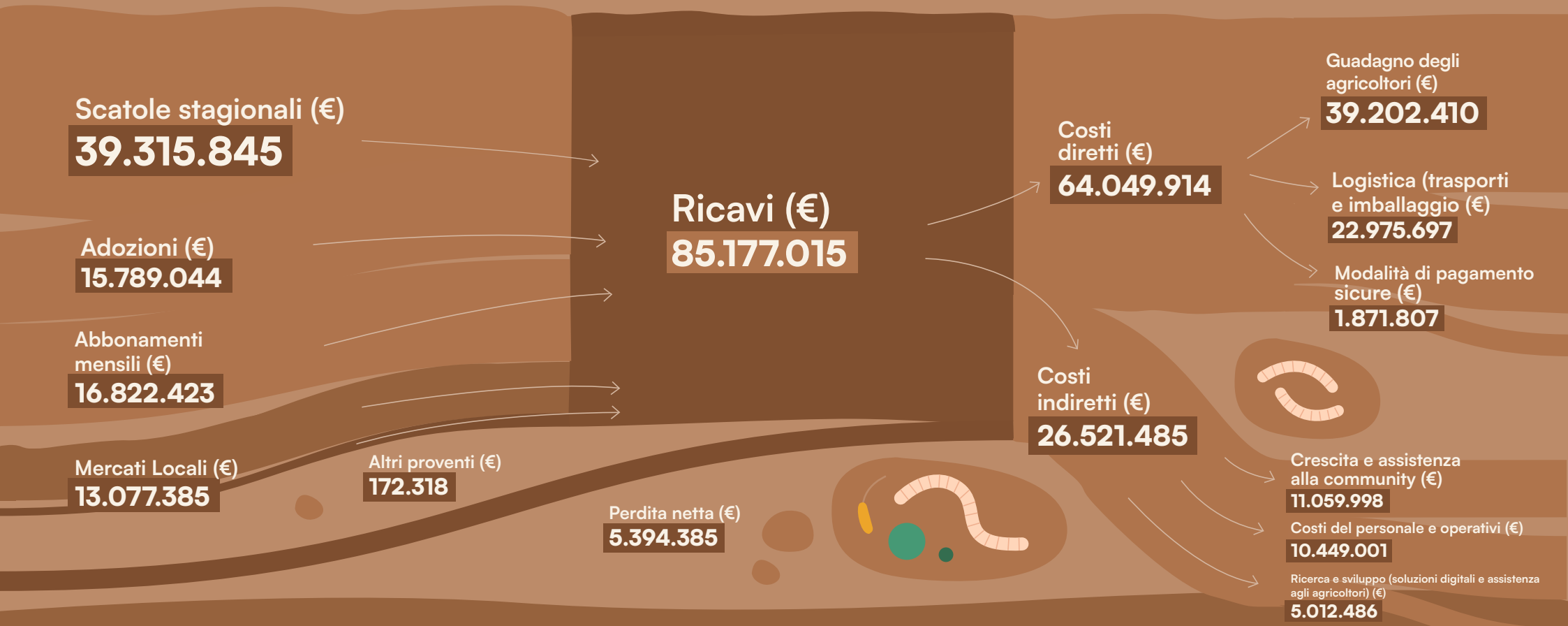
Dal momento in cui il prodotto viene raccolto nell'azienda agricola fino a quando raggiunge la porta del consumatore, il tempo medio di transito è stato di

4,77

giorni.

Flussi finanziari: Ricavi e ripartizione delle risorse

Il diagramma riportato di seguito offre una panoramica dei principali flussi finanziari di CrowdFarming per il 2025. Illustra come i ricavi sono stati generati e distribuiti tra le diverse aree dell'attività, dai costi operativi diretti agli investimenti per la crescita e la comunità. Tutti i valori sono espressi in euro (€).



Scatole stagionali: ricavi generati dalla vendita di scatole di prodotti di stagione, inviate direttamente dagli agricoltori ai consumatori. Rappresenta una parte fondamentale del nostro modello di vendita diretta al consumatore.

Adozioni: ricavi derivanti dal nostro modello di "adozione", in base al quale i consumatori sostengono gli agricoltori finanziando direttamente la coltivazione di piante specifiche o l'allevamento di animali specifici.

Abbonamenti mensili: proventi derivanti da abbonamenti mensili ricorrenti, che forniscono un flusso di entrate stabile e un accesso costante a prodotti freschi per la nostra community.

Mercati Locali: ricavi generati attraverso il nostro modello di distribuzione iperlocale, integrato in seguito all'acquisizione di L'Alveare che dice Sì! Questo canale rappresenta le vendite effettuate tramite punti di ritiro fisici (tradizionalmente chiamati "alveari").

Altri proventi: fonti di ricavo aggiuntive, tra cui le scatole personalizzate, CrowdGiving, le vendite dagli agricoltori alle aziende, le commissioni e altre vendite, che contribuiscono alla salute finanziaria complessiva di CrowdFarming.

Ricavi: i ricavi totali generati da CrowdFarming nel 2025, considerando tutti i canali di vendita.

Costi diretti: le spese direttamente associate all'approvvigionamento e alla consegna dei nostri prodotti ai consumatori. Tra queste rientrano il guadagno degli agricoltori, la logistica e le commissioni per l'elaborazione dei pagamenti.

Guadagno degli agricoltori: la quota dei costi diretti che sostiene direttamente la nostra rete di agricoltori, garantendo loro un compenso equo per il loro impegno e la loro dedizione.

Logistica e trasporto: i costi sostenuti per il trasporto e il confezionamento dei prodotti dalle aziende agricole ai nostri clienti, un aspetto fondamentale della nostra filiera.

Modalità di pagamento sicure: spese relative alla gestione di sistemi di pagamento online sicuri e affidabili che consentono di effettuare transazioni sulla nostra piattaforma (SEPA, PayPal, Stripe, ecc.).

Costi indiretti: le spese generali che sostengono l'attività complessiva e la crescita di CrowdFarming, non direttamente legate alle singole transazioni relative ai prodotti.

Costi del personale e operativi: i costi associati agli stipendi del nostro personale, alle funzioni amministrative e alla gestione quotidiana generale dell'azienda.

Investimenti in ricerca e sviluppo: fondi destinati alla ricerca e allo sviluppo, con particolare attenzione ad aree chiave come l'ottimizzazione della logistica (CrowdSender), il miglioramento degli strumenti di supporto agli agricoltori (Farmeneur), la transizione verso l'agricoltura biologica e rigenerativa e il potenziamento della nostra piattaforma digitale.

Sviluppo e mantenimento della community: investimenti in attività e iniziative volte ad ampliare e rafforzare la community di CrowdFarming, tra cui marketing, CRM, comunicazione e coinvolgimento della community.

Perdita netta: il risultato della nostra strategia deliberata di reinvestire i margini e di utilizzare il debito per costruire il futuro dell'ecosistema agricolo. Sebbene le nostre principali attività di vendita diretta siano fondamentalmente redditizie, destiniamo intenzionalmente risorse significative allo sviluppo di una filiera alimentare più solida, scalabile e incisiva a lungo termine.

Le nostre principali iniziative di impatto

Agricoltura rigenerativa e 1% per il Suolo

53 agricoltori

fanno ufficialmente parte del nostro Programma di agricoltura rigenerativa, partecipano a corsi di formazione, sottopongono i risultati della loro azienda agricola a monitoraggio e ricevono consulenza su come rigenerare ulteriormente i loro terreni.

Una nuova piattaforma di monitoraggio delle pratiche rigenerative, sviluppata in collaborazione con

Soil Association Exchang

èora disponibile gratuitamente per gli agricoltori rigenerativi di CrowdFarming.

400

bambini istruiti in collaborazione con **Regeneration Academy** presso l'azienda agricola La Junquera, per contribuire a sensibilizzare le persone sull'agricoltura rigenerativa e sui sistemi alimentari sani.

Al di là del programma ufficiale, la consapevolezza si sta diffondendo rapidamente:

Il 95%

dei nostri agricoltori intervistati dichiara di applicare almeno una pratica rigenerativa in autonomia.

399.578 €

investiti nel 2025 tramite il nostro fondo 1% per il Suolo per assistenza, formazione, monitoraggio, sensibilizzazione e strumenti digitali per l'agricoltura rigenerativa.

9

eventi di formazione

sul campo organizzati in 4 Paesi (Spagna, Francia, Italia e Germania), che hanno coinvolto oltre 150 partecipanti.

La nostra comunità per l'agricoltura biologica rigenerativa continua a crescere, con oltre

3.319

consumatori consapevoli che partecipano attivamente alla nostra iniziativa 1% per il Suolo.





Le nostre principali iniziative di impatto

What The Field?! e Social Media

Abbiamo pubblicato **43 articoli** e lanciato **10 nuovi episodi** di podcast, raggiungendo picchi di

44.957

visite al blog

e **13.349 download audio** in un solo mese.

Abbiamo già una community di quasi

630.000

follower sui nostri social network, tra cui Instagram, Facebook, YouTube, TikTok, LinkedIn e Reddit.

Siamo apparsi sulla stampa

86 volte

nel corso dell'anno.

(Forbes Business, Le Monde, Europa Press, Süddeutsche Zeitung).

CrowdGiving

Abbiamo consegnato

6.023

scatole di cibo biologico fresco, per un totale di **34.676 kg**, a **5 ONG** in tutta l'UE, pari a **217.981 €** di GMV donato.

Tra le organizzazioni con cui abbiamo collaborato per consegnare questi alimenti a chi ne ha più bisogno figurano "Amigos de la Calle" e Food Bank Valencia a Valencia (Spagna), Tafel a Mannheim (Germania), Banques Alimentaires nell'Hérault (Francia) e Food Bank Warsaw a Piastów (Polonia).

Il nostro team

Abbiamo chiuso il 2025 con un team di

298 persone

impegnate a rivoluzionare la filiera alimentare.

All Is Good

Clicca qui

Abbiamo lanciato

12 nuovi prodotti,

raggiungendo un totale di 24 prodotti diversi ed evitando lo spreco di 58.980 kg di cibo.

WeFarmYou

Abbiamo lanciato con successo la nostra nuova piattaforma di agriturismo, chiudendo l'anno con

22 aziende agricole

attivamente coinvolte per offrire visite ed esperienze in azienda, avvicinando i consumatori all'origine del loro cibo.

03

Unire le forze per andare oltre: L’Alveare che dice Sì!

Per decenni, la catena di approvvigionamento tradizionale è stata ottimizzata per i grandi produttori di prodotti trasformati, lasciando ai piccoli e medi produttori di alimenti freschi margini insostenibili.

Nel marzo 2025, **CrowdFarming ha completato con successo l'acquisizione della piattaforma francese L'Alveare che dice Sì!** per far fronte a questa inefficienza. Unendo le due piattaforme, stiamo consolidando un solido canale di vendita europeo dall'azienda agricola al consumatore per offrire un'alternativa concreta ai grandi supermercati.



"Un anno fa ho incontrato Juliette Simonin e Gonzalo Úrculo, i fondatori di CrowdFarming. Tutto è iniziato con un paio di videochiamate per condividere le sfide che stavamo affrontando e il modo in cui le stavamo gestendo. Quando ci siamo resi conto che c'era una vera intesa, Gonzalo mi ha invitato a trascorrere qualche giorno nella sua azienda agricola di arance. È stato lì che abbiamo iniziato a capire il potenziale che potevamo avere insieme".

Philippe Crozet, Ex CEO di L'Alveare che dice Sì!

"Nel 2017, poco prima di fondare CrowdFarming, vendevo le mie arance tramite La Ruche qui dit Oui! Poter fondere i nostri progetti ora è la realizzazione di un grande sogno. Gli agricoltori hanno bisogno di un solido canale di vendita diretta per disporre di un'alternativa alla vendita tramite i supermercati."

Gonzalo Úrculo, co-fondatore e CEO di CrowdFarming

Questa acquisizione unisce due modelli altamente complementari.

Cosa offre CrowdFarming:

- Una solida infrastruttura logistica e una tecnologia avanzata per consentirel'invio dalle aziende agricole ai consumatori .Una rete di **oltre 300 agricoltori biologici e rigenerativi, sottoposta a rigorosi controlli.**
- Mezzo milione di consumatori attivi.
- Programmi dedicati per aiutare gli agricoltori a passare all'agricoltura biologica e rigenerativa.

Cosa offre L'Alveare che dice Sì!:

- Un modello di distribuzione iperlocale basato su punti di ritiro fisici ("alveari").
- Una rete di **oltre 4.000 agricoltori** che offrono una vasta varietà di prodotti.
- Un database di **oltre 2 milioni di clienti.**
- Un forte senso di comunità e un legame diretto e didattico tra il consumatore e la realtà dei campi.



"Gonzalo e Juliette hanno una visione molto chiara: diffondere l'agricoltura biologica e rigenerativa attraverso la vendita diretta. Ciò che mi ha colpito di più è stata la semplicità con cui l'hanno spiegato: la vendita diretta consente agli agricoltori di ottenere margini migliori, che possono reinvestire nella produzione di prodotti biologici più nutrienti, apprezzati dai consumatori e benefici per la loro salute".

Philippe Crozet, Ex CEO di L'Alveare che dice Sì!

"Le vendite dirette consentono agli agricoltori di ottenere un margine maggiore. Il Programma di agricoltura rigenerativa di CrowdFarming sta contribuendo a reinvestire questo margine aggiuntivo nei loro campi, in modo che, a medio termine, i loro terreni siano più resilienti e abbiano bisogno di meno input esterni per produrre cibo."

Juliette Simonin, co-fondatrice e COO di CrowdFarming

La nostra unione è profondamente radicata in una missione condivisa. Entrambe le piattaforme sono state create sulla base della stessa filosofia di fondo: dare potere ai produttori attraverso la vendita diretta.

Tuttavia, la condivisione dei valori è stata solo il punto di partenza. Ci siamo resi conto subito che i nostri modelli operativi si completano perfettamente a vicenda. L'Alveare che dice Sì! ha un sistema unico di mercati iperlocali ("alveari") che si integra perfettamente con l'infrastruttura logistica e tecnologica paneuropea altamente sviluppata di CrowdFarming. Inoltre, storicamente, ciascuna piattaforma era leader in regioni diverse. Unendo le forze, mettiamo insieme il meglio della creazione di comunità locali e la vendita diretta senza confini, il che ci consente di offrire un servizio migliore e più completo agli agricoltori e ai consumatori consapevoli in tutta Europa.

Partendo da questa solida base filosofica e operativa, l'integrazione delle nostre piattaforme crea enormi opportunità di cross-selling e significative sinergie in termini di costi e ricavi, rendendo il nostro modello più sostenibile e scalabile dal punto di vista finanziario. Il 2026 sarà l'anno in cui sfrutteremo appieno queste opportunità e in cui ci impegneremo a portare a termine la completa fusione del marchio e dei siti web, compiendo così l'ultimo passo per operare come un'unica forza unificata a favore della rivoluzione agricola europea.

04

Rendere possibile l'agricoltura biologica rigenerativa per gli agricoltori



Il settore agricolo europeo è praticamente costretto ad aspettarsi ogni volta “un anno caratterizzato da forti contrasti e da prove senza precedenti”. Gli agricoltori sanno che le gravi battute di arresto sono inevitabili, ma è proprio per questo che la nostra missione è quella di migliorare la loro resilienza. Se devono sempre prevedere l'imprevisto, il nostro obiettivo è garantire che i loro sistemi agronomici ed economici siano sufficientemente solidi per affrontarlo.

Nel 2025, gli agricoltori di tutto il continente si sono trovati in prima linea rispetto agli eventi climatici estremi, dovendo affrontare siccità prolungate, ondate di caldo anomale durante i periodi di fioritura e piogge torrenziali devastanti, come le inondazioni causate dalle depressioni DANA in Spagna e le “bombe d'acqua” in Italia.

Secondo il nostro sondaggio annuale del 2025,
le condizioni meteorologiche imprevedibili ed estreme rappresentano la principale preoccupazione per il 79,2% dei nostri agricoltori. Questi shock ambientali sono stati aggravati dalle continue difficoltà economiche (il 67,5% dei nostri agricoltori ha registrato un aumento dei costi operativi), che hanno scatenato ondate di proteste da parte degli agricoltori in tutta Europa, i quali chiedevano prezzi equi e sostegno.

Nonostante queste complesse difficoltà, il settore degli alimenti biologici ha dimostrato la sua resilienza.

Gli ultimi dati rivelano una ripresa del mercato dopo i precedenti rallentamenti dovuti all’inflazione, con i terreni agricoli biologici dell’Unione Europea che hanno raggiunto i 17 milioni di ettari, pari al 10,9% del totale dei terreni agricoli.

In particolare, la Spagna ha consolidato la sua posizione come Paese con la più vasta superficie di terreni biologici in Europa, raggiungendo i 3 milioni di ettari. Tuttavia, il raggiungimento dell'ambizioso obiettivo dell'UE "Dal produttore al consumatore", che prevede il 25% di terreni agricoli biologici entro il 2030, rimane una sfida impegnativa che richiede un maggiore sostegno politico e lo sviluppo del mercato.

Sul fronte normativo, il 2025 ha segnato una svolta fondamentale. La Politica agricola comune (PAC) ha proseguito la sua attuazione, con dibattiti in corso sui suoi “eco-schemi” e sulla necessità di semplificare gli oneri amministrativi per i produttori biologici. Contemporaneamente, il quadro europeo per la rimozione del carbonio e il carbon farming (CRCF) ha iniziato a gettare le basi tecniche per premiare l'agricoltura positiva per il clima e prevenire il “greenwashing”.

Per CrowdFarming, la risposta a questo contesto di vulnerabilità climatica e di cambiamenti politici imprevedibili, come la recente visione dell'UE per l'agricoltura e l'alimentazione e la proposta di Politica agricola comune (PAC) per il periodo successivo al 2028, è chiara: **fare affidamento esclusivamente sui sussidi pubblici è una strategia fragile.**

Sebbene le istituzioni europee manifestino intenzioni positive, spesso non dispongono di metodologie chiare per premiare i risultati ambientali effettivi anziché le semplici pratiche prescritte. Pertanto, dobbiamo raddoppiare il nostro sostegno alla transizione rigenerativa.

Siamo fermamente convinti che l'agricoltura rigenerativo-biologica non sia più solo un'aspirazione ecologica, ma il modo più pragmatico per sviluppare una resilienza agronomica ed economica a lungo termine.

Sebbene ben il 95% degli agricoltori intervistati affermi di adottare già di propria iniziativa pratiche rigenerative per proteggere le proprie colture da condizioni meteorologiche estreme, questi agricoltori devono ancora affrontare ostacoli significativi, in particolare i costi di investimento iniziali e la mancanza di conoscenze tecniche.

È qui che entriamo in gioco noi. Attraverso il nostro modello di vendita diretta, che offre una maggiore stabilità economica a fronte dei cambiamenti politici, unitamente a strumenti digitali per misurare i risultati effettivi a livello di ecosistema e a finanziamenti dedicati come la nostra iniziativa 1% per il Suolo, la nostra missione è quella di abbattere queste barriere. Stiamo già costruendo l'alternativa partendo dalle basi, dimostrando che sostenibilità e produttività possono andare di pari passo e rendendo questa transizione realmente possibile per gli agricoltori.



“Crediamo di poter mitigare l'impatto del cambiamento climatico, produrre alimenti più nutrienti prendendoci cura del nostro suolo e invertire il degrado del suolo grazie a un'agricoltura che garantisca redditività agli agricoltori, prodotti sani e tutela dell'ambiente.”

“Progetto Los Aires” (azienda produttrice di olio d’oliva in Spagna)

1% per il Suolo: azioni concrete per la transizione

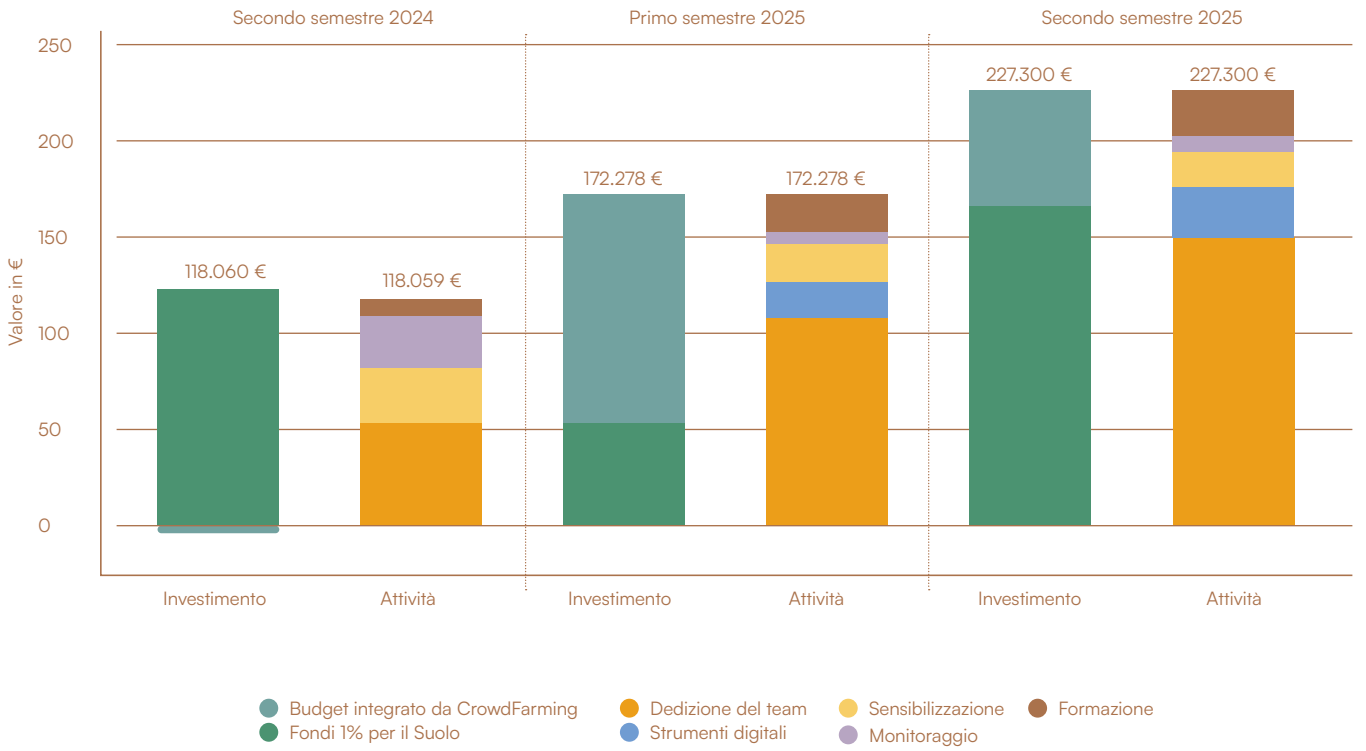
Per offrire un supporto concreto e tangibile, la nostra iniziativa 1% per il Suolo destina l'1% di tutti i ricavi lordi delle nostre aziende agricole rigenerative al finanziamento della transizione verso l'agricoltura rigenerativa.

Il nostro obiettivo è chiaro: convertire 10.000 ettari di terreni agricoli europei in sistemi rigenerativi. Siamo orgogliosi di comunicare che, alla fine del 2025, stiamo già rigenerando attivamente 4.176 ettari, avvicinandoci così al nostro obiettivo.

La transizione richiede un sostegno finanziario significativo. Nel 2025, abbiamo investito quasi **399.578 €** nella transizione verso l'agricoltura rigenerativa. Il **60%** di questo investimento è stato finanziato direttamente dal fondo 1% per il Suolo, mentre il restante **40%** è stato erogato direttamente da CrowdFarming per coprire in parte l'impegno del team e i costi aggiuntivi del progetto.

Questo budget è stato investito in larga misura per gettare le basi di un cambiamento a lungo termine e scalabile, articolato su **quattro pilastri fondamentali:** Formazione, monitoraggio e strumenti digitali, ricerca e sensibilizzazione.

Budget e attività dettagliati per semestre



Pilastro 1: Formazione

Secondo il nostro sondaggio annuale del 2025, sebbene ben il **95%** dei nostri agricoltori adotti di propria iniziativa pratiche rigenerative, un terzo di loro ha indicato la mancanza di conoscenze tecniche e di formazione come uno dei principali ostacoli che impediscono loro di compiere una transizione rigenerativa più approfondita. Nel 2025 abbiamo continuato a concentrarci sulle iniziative di formazione, per garantire ai nostri produttori il supporto agronomico di cui hanno bisogno per avere successo.

Nel 2025, il nostro approccio formativo ha combinato eventi pratici sul campo con un supporto digitale continuo:

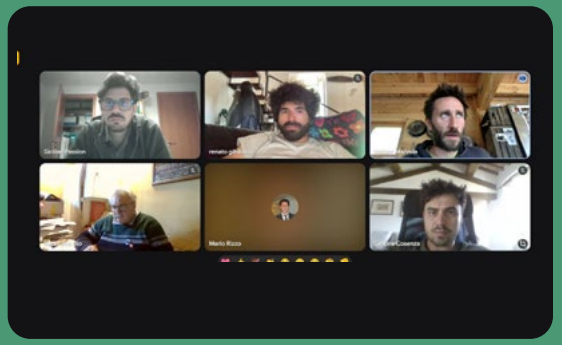
Eventi di formazione sul campo

Siamo fermamente convinti che l'agricoltura rigenerativa sia altamente specifica per ogni contesto e che si apprenda meglio sul campo. Nel corso dell'anno, abbiamo organizzato 9 eventi di formazione sul campo in quattro Paesi chiave: **Spagna, Francia, Italia e Germania.** Queste sessioni hanno coinvolto con successo oltre **150 partecipanti,** mettendo in contatto i nostri agricoltori con formatori specializzati e professionisti europei di prim'ordine.



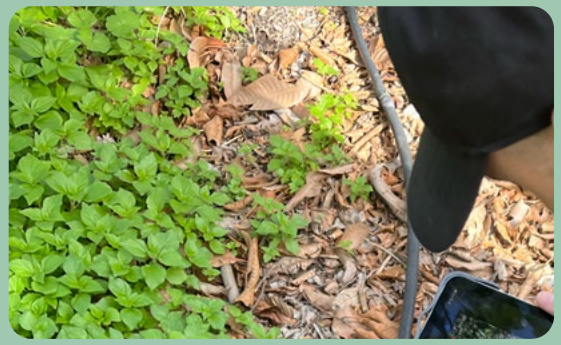
Tutoraggio online e supporto continuo

Consapevoli del fatto che la transizione verso modelli rigenerativi richiede una guida continua, nel corso dell'anno abbiamo organizzato **6 sessioni di formazione online.** Queste sessioni sono state concepite per fornire una consulenza tecnica continua, rispondere alle domande quotidiane e aiutare gli agricoltori a interpretare i propri dati per elaborare i loro piani di gestione rigenerativa.



Formazione dei nostri agronomi

La formazione non si è limitata alle aziende agricole. Per aiutare i nostri agricoltori a monitorare con precisione i loro progressi in materia ambientale, tutti gli agronomi di CrowdFarming hanno seguito una formazione specifica sul prelievo di campioni sul campo e sull'utilizzo della nostra nuova piattaforma di monitoraggio digitale **Soil Association Exchange (SAX)**. In questo modo, il nostro team interno dispone di tutte le competenze necessarie per guidare con professionalità gli agricoltori nel processo di misurazione, rendicontazione e verifica.



Combinando questi approfondimenti immersivi e in presenza con un supporto online costante, ci assicuriamo che la transizione verso l'agricoltura rigenerativa e biologica sia sostenuta dalle migliori conoscenze scientifiche e pratiche possibili.

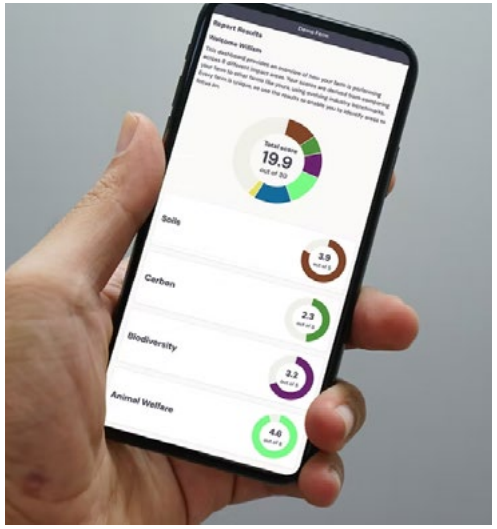
Pilastro 2: Monitoraggio e strumenti digitali

Se si osservano i nostri dati, si noterà che nel 2025 non abbiamo aumentato il numero di aziende agricole partecipanti al nostro programma di agricoltura rigenerativa. Si è trattato di una decisione intenzionale e strategica. Abbiamo dedicato quest'anno interamente alla transizione verso un nuovo protocollo di monitoraggio e uno strumento di misurazione all'avanguardia.

A tal fine, abbiamo collaborato con Riverford e Innocent Drinks per definire i requisiti e lanciare la piattaforma digitale Soil Association Exchange in Spagna, che funge da porta d'accesso per altri Paesi europei. Ciò ha richiesto un enorme lavoro "dietro le quinte": valutazione della piattaforma, aggiornamento dei protocolli di misurazione, integrazione delle fonti di dati europee e spagnole e formazione di tutti i nostri agronomi.

Concentrandoci sull'adeguamento a questa nuova e rigorosa metodologia, abbiamo creato un solido backend, le banche dati e i protocolli necessari per fare del 2026 un anno di crescita esponenziale, con l'obiettivo di raddoppiare il numero di aziende agricole aderenti per raggiungere le 100 entro giugno 2026.







Ecco cosa hanno dichiarato alcuni dei pionieri del nostro progetto in Spagna:



"Per me, [far parte di CrowdFarming] è far parte del progresso, avanzando verso l'agricoltura del futuro con un progetto straordinario."

María, Finca Los Pepones



"Il nuovo protocollo di monitoraggio rappresenta una svolta. Non solo dimostra che le nostre pratiche rigenerative funzionano, ma evidenzia esattamente su quali aspetti dobbiamo concentrarci in futuro per continuare a migliorare la resilienza del nostro agrumeto."

Javier, Verger de Alicia

Pilastro 3: Ricerca

Non si può migliorare ciò che non si comprende. Oltre al nostro rapporto fondamentale “Coltivare la nostra medicina”, pubblicato alla fine del 2024, che ha analizzato il “paradosso nutrizionale” e ha evidenziato come le pratiche rigenerative possano aumentare la materia organica del suolo fino al 31%, incrementando la vitamina C nelle arance del 30% e gli antiossidanti nell'uva del 23%, nel 2025 abbiamo aggiunto due nuovi importanti rapporti di ricerca alla serie “The Regeneration Series”.

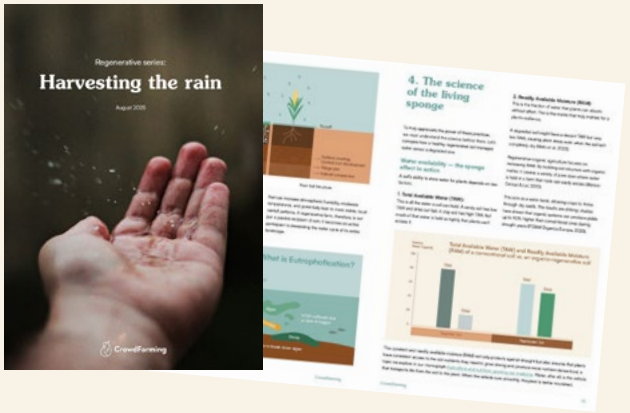
Questi nuovi studi gettano solide basi scientifiche ed economiche per l'agricoltura rigenerativa:

Acqua

Clicca qui per leggerlo!

(“La raccolta della pioggia”):

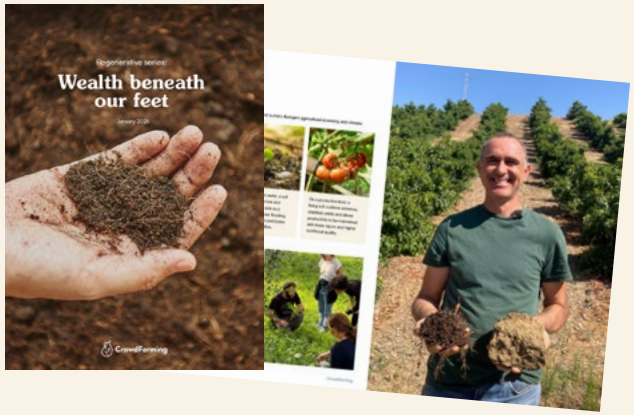
Abbiamo dimostrato come i terreni sani fungano da riserve viventi. Un aumento della materia organica del suolo di appena l'1% consente a un ettaro di terreno agricolo di immagazzinare **75.000** litri d'acqua in più e migliora i tassi di infiltrazione fino al **256%**. Casi reali dei nostri agricoltori, come La Junquera, BioSanz e Tropiterráneo, dimostrano che queste pratiche contibuiscono ad assorbire le inondazioni e dimezzare il fabbisogno di irrigazione.



Redditività

(“Ricchezza sotto i nostri piedi”):

Per rispondere alla domanda fondamentale Ma i conti tornano?, questo rapporto quantifica **l'impatto economico della transizione da suoli degradati a suoli vivi.** Dimostra che la rigenerazione non è un lusso biologico, ma una delle poche vere leve a disposizione degli agricoltori per recuperare margini, stabilità e autonomia.



In vista del 2026, concentreremo ampiamente le nostre attività di ricerca sulla nutrizione, partecipando attivamente a progetti dell'UE e conducendo le nostre ricerche interne in collaborazione con laboratori specializzati.

Pilastro 4: Sensibilizzazione e comunità

Community di 1% per il Suolo

1% for the soil

Questa iniziativa è molto più di un semplice meccanismo di finanziamento: è la più grande community europea di consumatori rigenerativo-biologici.

Attualmente, oltre **3.319** cittadini fortemente impegnati partecipano attivamente al processo decisionale per la transizione.

Ci riuniamo con questa comunità ogni sei mesi per condividere i progressi compiuti e, una volta all'anno, i suoi membri votano attivamente per decidere su quali iniziative di grande impatto dovremmo concentrarci nel semestre successivo. È un vero e proprio impegno collettivo per la rigenerazione della terra.



"Adoro i vostri aggiornamenti nell'ambito di 1% per il Suolo. Sono molto felice di far parte del processo che sta portando a compimento una visione estremamente importante. È fantastico che gli agricoltori siano così aperti e condividano le loro difficoltà. State facendo un lavoro fantastico."

"Continuate così! La vostra è un'iniziativa fantastica. Utilizzate le entrate per far crescere la comunità e incoraggiare altri agricoltori ad aderire."

"Adoro questa idea! Ha una visione a lungo termine, che manca nella maggior parte delle iniziative. Mi piacciono anche la sostenibilità e l'approccio: raccogliere informazioni, consultare la community e decidere in unanimità."

"Può sembrare una goccia nell'oceano, ma ha un grande impatto."

"Adoro lo spirito di comunità: tutti puntano allo stesso obiettivo."

Membri della community di 1% per il Suolo

Il nuovo blog e podcast What The Field?!

In seguito alla nostra fusione con L'Alveare che dice Sì!, abbiamo lanciato questo portale agroalimentare congiunto, che funge da raccolta di contenuti informati e accessibili, unendo le nostre voci con un obiettivo chiaro: **indagare le vere ragioni di ciò che sta accadendo nel settore agroalimentare europeo.** La nostra visione va oltre la semplice critica: vogliamo immaginare e realizzare un modo migliore di produrre e consumare il nostro cibo.

Attraverso il giornalismo e la scienza, affrontiamo argomenti complessi come le sostanze chimiche sintetiche, la gestione delle risorse idriche e la realtà dell'agricoltura rigenerativa.









What The Field?!

Nel 2025 abbiamo pubblicato:

43
articoli

10
episodi del podcast

Abbiamo una base di abbonati di oltre
500.000
persone in tutta Europa.

La risposta è stata straordinaria, con picchi di quasi

45.000
visite al blog e oltre

13.000
download del podcast in un solo mese.

Programma Farmer Ambassador

Per portare la realtà dei campi direttamente ai consumatori, abbiamo lanciato il nostro programma Farmer Ambassador. Magdalena, la nostra ambasciatrice, ha viaggiato in tutta Europa, visitando **50 aziende agricole** per ascoltare in prima persona le storie e le difficoltà dei nostri agricoltori. Queste storie sono state condivise attraverso le **"Field Notes"** sul nostro blog e in video su YouTube, raggiungendo con successo oltre **100.000** persone.









Progetto "Viva el Campo"

Scelto dalla nostra community di 1% per il Suolo come progetto chiave da sostenere quest'anno, il programma educativo "Viva el Campo" si svolge presso l'azienda agricola La Junquera. In molte zone rurali della Spagna, compresa la regione di Murcia, i giovani spesso crescono senza mai aver messo piede in un'azienda agricola. Questa iniziativa li porta fuori dall'aula e nei campi, dove possono prendere in mano una manciata di terra, identificare i lombrichi e vedere in prima persona come le condizioni meteorologiche e la scarsità d'acqua influiscono sulle colture. A questa iniziativa hanno partecipato **400 studenti**, coinvolgendo il **95%** delle scuole secondarie della regione nord-occidentale di Murcia e stimolando le giovani menti a considerare il suolo come la base della vita.



I nostri protagonisti: esempi concreti di transizione nelle aziende agricole

Cabrillas de Vélez (Málaga, Spagna). Il ritorno a un'azienda agricola familiare resiliente



"Pratico l'agricoltura rigenerativa perché credo che sia il futuro, per contribuire a lasciare ai miei figli un mondo migliore. Diamo il nostro contributo producendo con maggiore qualità e migliorando l'ambiente. Il nostro più grande risultato di quest'anno è il miglioramento del suolo."

Carlos Clavero, Azienda agricola Cabrillas de Vélez

Conversione all'agricoltura biologica e rigenerativa

Carlos Clavero è un agricoltore di terza generazione della regione dell'Axarquía. Negli anni '80, i suoi nonni sono stati i primi a introdurre e coltivare avocadi e manghi nella zona. Inizialmente, Carlos aveva intrapreso una strada diversa, lavorando per sette anni in uno stabilimento di lavorazione delle mandorle, ma alla fine ha sentito il profondo bisogno di tornare alle sue radici e di occuparsi delle attività agricole quotidiane della sua famiglia, dalla potatura alla raccolta.

Perché la transizione?

Lavorando nella Spagna meridionale, dove l'acqua è sempre più scarsa e preziosa, Carlos si è reso conto di dover rendere l'azienda agricola più resiliente agli eventi climatici estremi. Per lui, la transizione verso l'agricoltura rigenerativa e biologica non significa solo ottenere una certificazione; è un modo fondamentale di intendere l'agricoltura: produrre cibo e, al contempo, migliorare il suolo, proteggere le risorse idriche e creare un legame diretto con le persone che consumano i suoi frutti.

Pratiche e impatto

In un ambiente selvaggio, l'approccio di Carlos è caratterizzato dalla pazienza e dall'osservazione. Facendo consapevolmente un passo indietro, riducendo gli interventi aggressivi e lasciando spazio alla natura, la rinascita dell'ecosistema è stata innegabile. Hanno permesso la fioritura di uno stagno naturalizzato, che ora costituisce un habitat vivace e ospita persino una famiglia di anatre. È un bellissimo esempio di transizione progressiva: migliorando l'azienda agricola anno dopo anno, la biodiversità sta tornando naturalmente nella terra.

Cabrillas de Vélez

Manghi e avocadi | Vélez-Málaga, Spagna | Profilo dell'azienda agricola rigenerativa

16
Specie vegetali
Colture di copertura e specie di siepi identificate in tutta l'azienda agricola

8
Specie di uccelli
Specie di uccelli selvatici osservate nell'azienda agricola

1,08%
Materia organica
Materia organica totale del suolo

16
pH del suolo
Ottimale per le colture tropicali (potenziometria 1:2,5 a 25 °C)

Pratiche rigenerative

- **Colture di copertura autoctone**
  Gestione della vegetazione spontanea e autoctona come pacciamatura viva per proteggere e arricchire il suolo.
- **Pacciamatura**
  Residui di potatura utilizzati come pacciame superficiale per trattenere l'umidità e contrastare le erbacce.
- **Naturalizzazione dello stagno**
  Stagni agricoli ripristinati come habitat per la fauna selvatica a sostegno di anfibi, uccelli e fauna acquatica.
- **Riserve di biodiversità**
  Aree incolte messe a riposo in modo permanente come corridoi faunistici e rifugi naturali.
- **Compost biologico**
  Il compostaggio in azienda agricola restituisce i nutrienti in modo naturale, senza fertilizzanti sintetici.
- **Hotel per insetti**
  Strutture installate per favorire gli impollinatori e gli insetti utili nell'azienda agricola.







Moosfeld Gemüse (Singen, Germania). Pionieri dell'agricoltura vegana biociclica



Conversione all'agricoltura biologica e rigenerativa

Jakob Mannherz è un esempio entusiasmante di come l'agricoltura rigenerativa possa adattarsi a filosofie molto specifiche e ad ambienti moderni. Attivo a Singen, in Germania, Jakob è profondamente impegnato in un metodo agricolo unico: l'agricoltura vegana biociclica.

Perché la transizione?

Jakob voleva creare un sistema agricolo altamente resiliente, innovativo e autosufficiente, che funzionasse completamente senza l'impiego di prodotti di origine animale. Il suo obiettivo è dimostrare che è possibile coltivare ortaggi di alta qualità utilizzando esclusivamente la forza delle piante e l'energia rinnovabile, continuando al contempo a rigenerare l'ecosistema.

Pratiche e impatto

Jakob dimostra che la rigenerazione è possibile anche in ambienti controllati come le serre. Utilizza esclusivamente fertilizzanti di origine vegetale e adotta attivamente pratiche rigenerative, piantando colture di copertura con un'elevata percentuale di legumi prima di ogni coltura principale. Queste leguminose fissano naturalmente l'azoto e arricchiscono il suolo.

Per completare questa visione sostenibile, alimenta la sua azienda agricola innovativa utilizzando energia rinnovabile derivata dal sole e dalla biomassa, grazie al suo impianto fotovoltaico che produce oltre il 50% dell'elettricità consumata dalla sua azienda. Il risultato è un sistema a circuito chiuso altamente resiliente, che coniuga perfettamente la tecnologia moderna con un profondo rispetto per l'ambiente.

Moosfeld Gemüse

Ortaggi e colture miste | Baviera, Germania | Profilo dell'azienda agricola rigenerativa

12	5	2,28%	10,5
Specie vegetali	**Specie di uccelli**	**Materia organica**	**Rapporto C/N**
Colture di copertura e specie di siepi identificate in tutta l'azienda agricola	Specie di uccelli selvatici osservate nell'azienda agricola	Materia organica totale del suolo	Leggermente al di sopra del livello ottimale, segno di materia organica ricca e attiva

Pratiche rigenerative

- **Colture di copertura autoctone**
  Gestione della vegetazione spontanea e autoctona come pacciamatura viva per proteggere e arricchire il suolo.
- **Naturalizzazione dello stagno**
  Stagni agricoli ripristinati come habitat per la fauna selvatica a sostegno di anfibi, uccelli e fauna acquatica.
- **Compost biologico**
  Il compostaggio in azienda agricola restituisce i nutrienti in modo naturale, senza fertilizzanti sintetici.
- **Pacciamatura**
  Residui di potatura utilizzati come pacciame superficiale per trattenere l'umidità e contrastare le erbacce.
- **Riserve di biodiversità**
  Aree incolte messe a riposo in modo permanente come corridoi faunistici e rifugi naturali.
- **Hotel per insetti**
  Strutture installate per favorire gli impollinatori e gli insetti utili nell'azienda agricola.







Presentazione della carne rigenerativa: Il “perché” alla base della decisione

L'agricoltura rigenerativa non riguarda solo il suolo e le piante; si tratta di ricostruire interi ecosistemi. Nell'ambito di questo approccio, il bestiame svolge un ruolo chiave se gestito in modo sostenibile ed etico, contribuendo al ciclo dei nutrienti, alla biodiversità e alla resilienza complessiva dell'azienda agricola.

Sebbene alcuni dei nostri agricoltori stiano iniziando a valutare l'integrazione degli animali per favorire pratiche come la gestione delle colture di copertura, il ruolo del bestiame nei sistemi rigenerativi va ben oltre. Se gestiti in modo corretto, gli animali possono contribuire alla fertilità del suolo grazie all'apporto naturale di letame, possono aiutare a migliorare la struttura del suolo grazie ai loro spostamenti e possono favorire la dispersione dei semi nel territorio. Tuttavia, questa riscoperta ha evidenziato un grave problema: la scarsità di pastori qualificati a causa della diffusione dell'agricoltura intensiva e dei bassi rendimenti economici. Affinché gli agricoltori possano occuparsi della gestione delle mandrie e reintegrare gli animali nella terra, hanno bisogno di una redditività finanziaria. Ecco perché abbiamo deciso di introdurre la carne di provenienza responsabile come evoluzione del modello di CrowdFarming, basato principalmente su frutta e verdura. Creando un canale di vendita diretta e stabile, forniamo un sostegno economico concreto agli agricoltori che sono all'avanguardia nei sistemi di allevamento biologico e rigenerativo.

Abbiamo lanciato questa categoria sulla base di presupposti rigorosi e non negoziabili:

Certificato Biologico

Gli animali vengono allevati **all'aperto senza OGM e** il divieto di utilizzare fertilizzanti azotati sintetici riduce intrinsecamente il rischio di emissioni di N_2O.

Indice rigenerativo

Gli agricoltori devono adottare attivamente pratiche misurabili, come il **pascolo a rotazione,** monitorate attraverso il nostro protocollo di misurazione, rendicontazione e verifica (MRV).

Alimentazione da pascolo

L'alimentazione degli erbivori è costituita al 100% da erba e foraggio provenienti da pascoli permanenti, mentre gli onnivori (come i suini) necessitano di **un'alimentazione almeno per il 70% a base di alimenti da pascolo.** Questo approccio esclude l'ingrasso intensivo in recinti.



Rispettiamo profondamente il fatto che molte persone scelgano uno stile di vita vegano o vegetariano per motivi etici e ambientali, una scelta sostenuta da importanti organismi scientifici come l'IPCC. Tuttavia, per coloro che continuano a includere la carne nella propria alimentazione, trovare prodotti di alta qualità che rispettino il benessere degli animali e la tutela dell'ambiente rimane un ostacolo significativo. **Offrendo un'alternativa veramente rigenerativa, consentiamo ai consumatori di compiere scelte informate che sostengono direttamente gli agricoltori che stanno ripristinando gli ecosistemi**

I nostri protagonisti: esempi concreti di allevamenti che guidano la transizione

Ecoibéricos (Huelva, Spagna): i maiali che salvano la dehesa dagli incendi boschivi

Miguel Ramón López Delgado è un artista, musicista ed ex farmacista che anni fa ha costruito un piccolo villaggio in Repubblica Dominicana per vivere in armonia con la natura. Nonostante i suoi viaggi, ha sentito il profondo bisogno di tornare alle sue radici nella Sierra de Aracena e, alla fine, ha abbandonato la sua carriera di farmacista per salvare la terra abbandonata della sua famiglia. Per lui, i maiali 100% razza iberica che pascolano nella sua tenuta di 700 ettari non sono solo bestiame, ma strumenti essenziali per la conservazione dell'ambiente. Nella dehesa mediterranea, **gli animali sono i custodi naturali dell'ecosistema.**

Miguel spiega che, senza il loro costante foraggiamento, i pascoli scomparirebbero nel giro di un decennio, causando un enorme accumulo di vegetazione secca e un grave rischio di incendi boschivi devastanti. Consentendo ai suoi maiali di pascolare in completa libertà, Miguel previene attivamente gli incendi boschivi e produce al contempo carne nel rispetto dei più elevati standard di benessere animale.











Gut & Bösel (Berlino, Germania): le vacche come “macchine da compost ambulanti”

Benedikt Bösel, economista agrario, autore ed ex professionista della finanza, ha abbandonato la sua carriera aziendale per gestire un laboratorio vivente di 3.000 ettari sui difficili terreni sabbiosi di Brandeburgo. Spinto dalla convinzione che l'agricoltura sia la principale leva a nostra disposizione per risolvere le crisi del clima e della biodiversità, si concentra sulla rigenerazione del suolo per creare un futuro vivibile. Anziché piantare infinite monocolture, ha introdotto robusti bovini Black Angus e Salers affinché fungessero da “macchine da compost ambulanti”.

Spostate quotidianamente tramite recinzioni mobili, le vacche pascolano su terreni coltivabili, fissando naturalmente CO_2 nel suolo e migliorando la ritenzione idrica. Ma ciò che rende davvero esemplare questo progetto è il radicale impegno a favore del benessere degli animali: la mandria rimane unita per tutta la vita e Benedikt utilizza il **metodo della “macellazione al pascolo”**. Macellando l'animale direttamente nel pascolo, circondato dalla sua mandria, si garantisce l'assenza di stress da trasporto e il rispetto assoluto fino all'ultimo momento.



Ferme de Beau Printemps (Petit-Réderching, Francia): il ruolo rigenerativo delle galline

Michel Botzung è nato in un'azienda agricola, ma ha viaggiato, studiato e lavorato a lungo all'estero, facendo incredibili scoperte in tutto il mondo. Alla fine, si è reso conto che il capitolo più entusiasmante della sua vita lo aspettava a casa, in fondo a Rue des Marguerites. Nel 2021, insieme al fratello Gilles, ha rilevato l'azienda agricola di famiglia per ridare un significato profondo alla produzione agricola e godere del privilegio di lavorare con sistemi viventi.

Per sviluppare una vera resilienza agronomica ed economica, hanno trasformato il loro modello tradizionale in un fiorente sistema misto di coltivazioni e allevamento. Hanno integrato un **allevamento di galline ovaiole** per completare le loro coltivazioni e le vacche di razza Limousin. Alloggiate in un innovativo pollaio mobile che si sposta per il terreno, le galline partecipano attivamente al ciclo di fertilizzazione dell’azienda, dimostrando che l’integrazione di specie diverse è la chiave per creare un ecosistema agricolo solido, autosufficiente e vivo.

05

Un approccio olistico per risanare la filiera alimentare

Siamo giunti a una profonda consapevolezza: non è sufficiente limitarsi a offrire un canale di vendita diretta tramite crowdfarming.com. Per risanare una catena di approvvigionamento alimentare fondamentalmente compromessa, dobbiamo affrontare le sue inefficienze da ogni possibile punto di vista, **costruendo un ecosistema completo che vada dalla sensibilizzazione dei consumatori alla logistica vera e propria.**

Tuttavia, quando abbiamo deciso di creare questo ecosistema, ci siamo trovati di fronte a un problema strutturale: sebbene avremmo volentieri fatto affidamento su strumenti di terze parti già esistenti, gli strumenti oggi disponibili sono interamente concepiti per il sistema alimentare convenzionale. Per decenni, la catena di approvvigionamento tradizionale è stata ottimizzata per i supermercati, i grandi produttori di prodotti trasformati e i lunghi periodi di conservazione. Questi strumenti convenzionali non sono adatti alla vendita diretta, agile e on-demand di prodotti freschi.

Pertanto, ci impegniamo nella creazione soluzioni dove non esistono e le mettiamo a disposizione del pubblico, aiutando chi si trova ad affrontare le stesse sfide e accelerando così la transizione verso filiere biologiche, rigenerative e corte. Ecco come stiamo strutturando queste soluzioni per affrontare la catena di approvvigionamento in modo olistico.

Rivalutare il percorso: Logistica e rifiuti alimentari

Nel 2025 abbiamo consolidato una suite di strumenti e servizi concepiti per consentirci di avere il pieno controllo della filiera, garantendo velocità, scalabilità e zero sprechi:

CrowdSender, la spina dorsale tecnologica

CrowdSender è una piattaforma logistica progettata per gestire e automatizzare le spedizioni da un'unica interfaccia. Alla fine del 2025, abbiamo trasformato CrowdSender in un vero e proprio sistema di gestione del magazzino (WMS), offrendoci una tracciabilità in tempo reale dei nostri invii senza precedenti. Automatizza l'assegnazione dei corrieri e convalida gli indirizzi per ridurre drasticamente gli errori di consegna. La preparazione e la consegna degli ordini sono ora completamente integrate, eliminando la necessità di software esterni.



CrowdLog, Una rete logistica senza confini

Per incrementare le vendite dirette senza aumentare gli oneri amministrativi e logistici per i nostri agricoltori, abbiamo creato CrowdLog. Oltre al **nostro centro logistico diretto (1PL) di Museros, a Valencia**, abbiamo costruito una rete strategica di cinque hub logistici di terze parti (3PL) nelle principali regioni di produzione in Italia (Calabria), Francia (Avignone), Spagna (Malaga, Huelva) e Germania (Friburgo). A differenza dei supermercati convenzionali, i nostri hub 1PL e 3PL non conservano prodotti freschi a lungo termine.

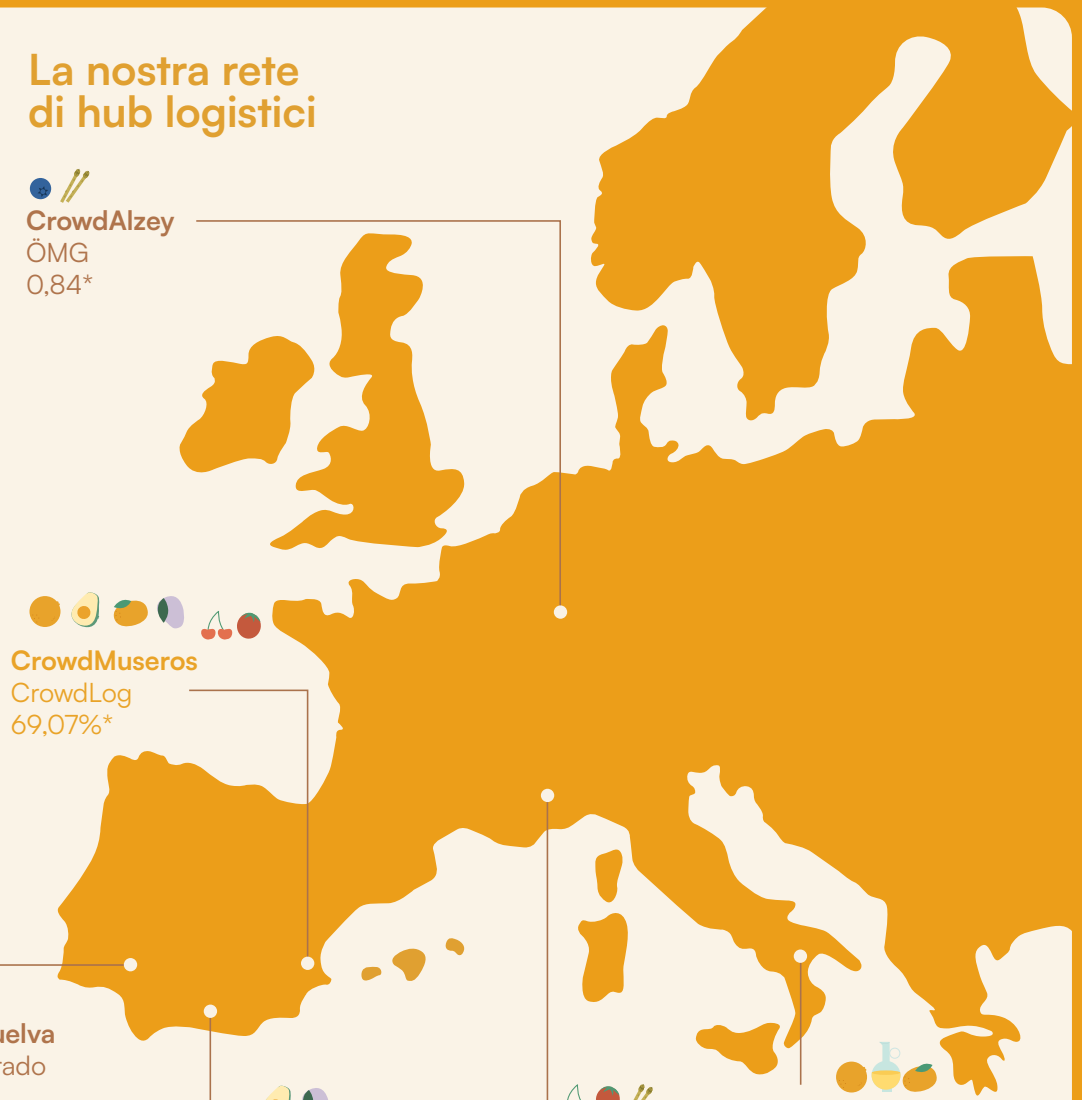
Invece, fungono da punti di coordinamento locali e rapidi, dove i prodotti raccolti su richiesta vengono ricevuti direttamente dagli agricoltori vicini, imballati o raggruppati in scatole miste e abbonamenti. Questa infrastruttura condivisa consente di unire le forze, risolvendo un problema comune per i piccoli e medi agricoltori, che altrimenti non sarebbero in grado di gestire da soli volumi elevati di singole spedizioni. Nel 2025, Museros ha ampliato la sua capacità di confezionamento multiprodotto per far fronte a un cambiamento nei volumi, facendo delle scatole multiprodotto il principale formato di spedizione.

Questa maggiore capacità multiprodotto è stata fondamentale per supportare il nostro modello di abbonamento in continua crescita. Alla fine di dicembre 2025, abbiamo raggiunto 67.298 abbonamenti attivi. Per continuare ad ampliare la nostra offerta e a sostenere gli agricoltori di diverse regioni e in diverse fasi di certificazione, quest'anno abbiamo lanciato con successo tre nuove scatole in abbonamento (che si aggiungono alle 4 già esistenti):

- Frutta e verdura in conversione al biologico
- Scatola di prodotti biologici francesi e di frutta mediterranea
- Scatola di prodotti italiani



La nostra rete di hub logistici



*Percentuale delle spedizioni totali di CrowdFarming
La rappresentazione dei prodotti è orientativa, non esaustiva

CrowdLog

Affrontare il “middle mile” con l’HVO

Noi di CrowdFarming parliamo spesso di salute del suolo e di pratiche rigenerative in azienda, ma cosa succede una volta che il raccolto lascia i campi?

Mentre gli studi generali a livello mondiale affermano spesso che il trasporto rappresenta solo il **10-12%** dell’impronta di carbonio di un alimento, la realtà per le vendite dirette e transfrontaliere di alimenti biologici di origine vegetale è che il trasporto è il principale responsabile dell’impronta di carbonio di un prodotto, rappresentando circa il **70%** delle emissioni totali. Poiché i nostri agricoltori non utilizzano fertilizzanti sintetici ad alte emissioni e si concentrano su pratiche rigenerative, l'impronta di carbonio a livello dell’ azienda agricola è eccezionalmente bassa. Quando l'impronta di produzione è così ridotta, la quota di emissioni derivanti dal trasporto (come nel caso di un tragitto di 2.200 km da Valencia a Berlino) aumenta diventando la fetta più grande della torta. Siamo orgogliosi della nostra ridotta impronta produttiva, ma ciò rende indispensabile affrontare il problema delle emissioni legate al trasporto.

Nel 2025 abbiamo consolidato la nostra collaborazione con Trucksters per gestire le nostre principali rotte a lungo raggio utilizzando HVO (Hydrotreated Vegetable Oil) di seconda generazione.

Rispetto al diesel convenzionale, questo biocarburante riduce le emissioni di gas serra fino all'80—90% per ogni tragitto. Solo nel 2025, questa iniziativa specifica ha permesso di evitare oltre 142.700 kg di CO_2e.

Per comprendere la portata di questo risultato: secondo la nostra analisi del ciclo di vita, il trasporto di 1 kg di arance da Valencia alla Germania genera 0,45 kg di CO_2e. Pertanto, le emissioni evitate grazie all'utilizzo dell'HVO equivalgono al trasporto di oltre 300 tonnellate di arance verso la Germania con emissioni di trasporto assolutamente nulle.

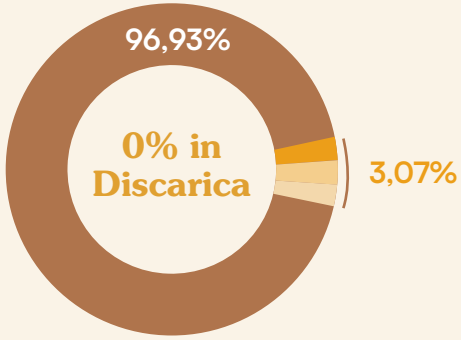




Ridurre al minimo gli sprechi alla fonte

Poiché la nostra rete garantisce che i prodotti viaggino più velocemente e vengano raccolti su richiesta, evitiamo l'enorme spreco di cibo associato alla vendita al dettaglio tradizionale. Nei nostri centri CrowdLog, lo smistamento è altamente ottimizzato.

Nel 2025, solo il 3,07% del volume gestito da CrowdLog Museros è stato scartato in quanto non idoneo al trasporto.



48% è stato donato a banchi alimentari e a iniziative sociali (tramite il nostro programma CrowdGiving).

36% è stato destinato alla lavorazione industriale (come i succhi).

16% è stato destinato alla valorizzazione biologica (compost e mangimi per animali).

Inoltre, abbiamo continuato a espandere il nostro marchio di upcycling All Is Good, recuperando

58.980 kg

di prodotti freschi, trasformandoli in 24 prodotti deliziosi, come marmellate e chutney.





Bonus track: Ottimizzare ogni spedizione

All'inizio del 2025, abbiamo lanciato una nuova funzionalità pensata per sfruttare **al massimo lo spazio disponibile in ogni spedizione.** Questa opzione consente agli utenti di aggiungere un prodotto in più alla propria scatola, **riducendo l'impronta logistica per chilogrammo trasportato** e offrendo la possibilità di scoprire nuovi prodotti senza la necessità di una spedizione aggiuntiva o di grandi volumi.



Potenziare la fonte: **Strumenti operativi per agricoltori**

Farmeneur

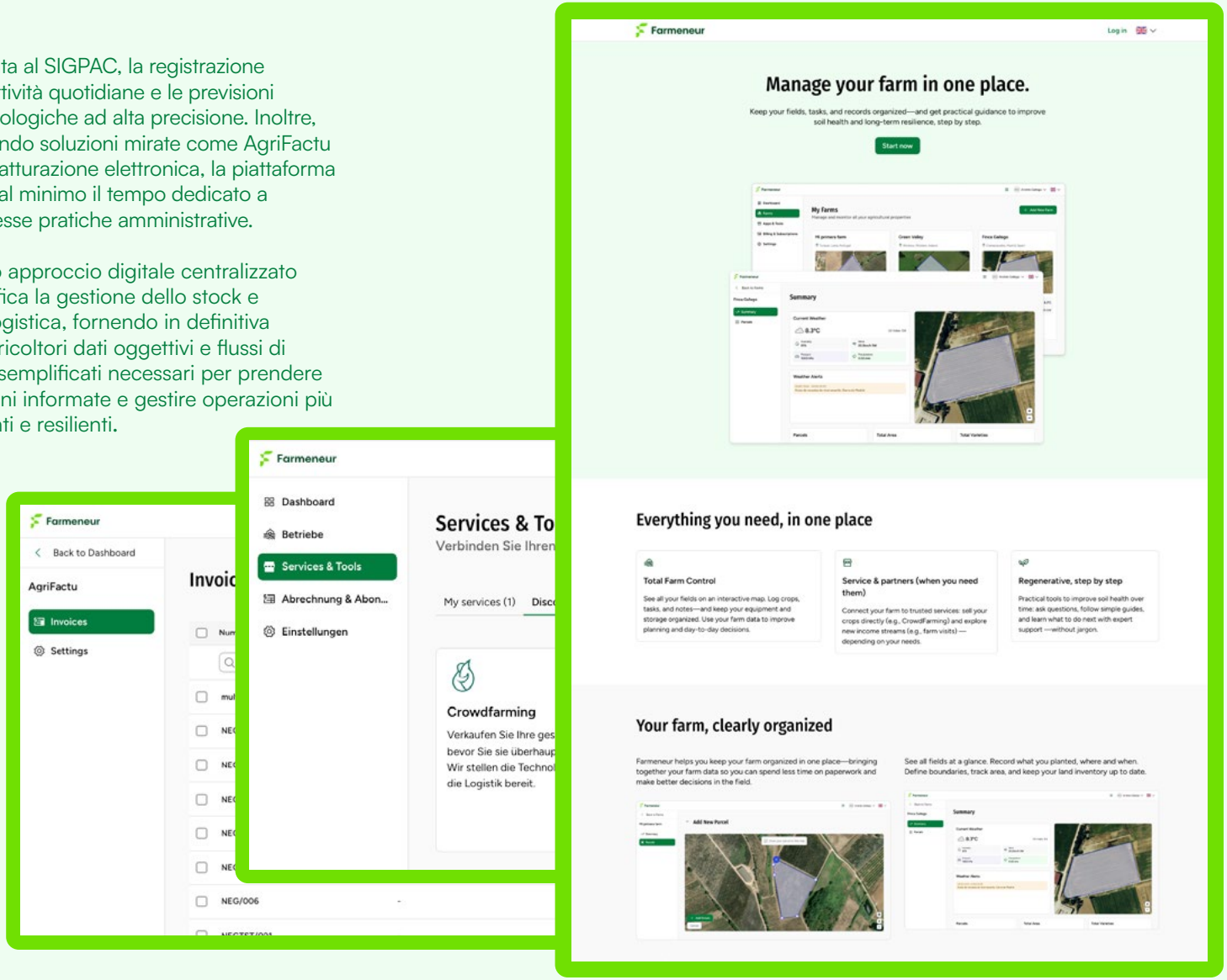
Le vendite dirette dovrebbero responsabilizzare gli agricoltori, non sovraccaricarli di compiti amministrativi. Per supportare davvero i nostri produttori, dobbiamo fornire loro i giusti strumenti digitali per ridurre il carico amministrativo, in modo che possano concentrarsi su ciò che sanno fare meglio: l'agricoltura.

Nel 2025 abbiamo lanciato Farmeneur, la nostra piattaforma digitale progettata per centralizzare la gestione dell'azienda agricola, il coordinamento logistico e la pianificazione operativa.

Offre agli agricoltori un'interfaccia intuitiva e intelligente per gestire senza difficoltà la realizzazione quotidiana dei loro progetti, aiutandoli a ridurre in modo significativo il carico di lavoro amministrativo. Consolidando gli strumenti essenziali in un unico hub operativo, Farmeneur consente ai professionisti del settore agricolo di abbandonare i processi amministrativi frammentati e di mantenere una panoramica più chiara e organizzata dell'intera attività.

A livello pratico, Farmeneur aiuta gli agricoltori a semplificare le loro routine quotidiane offrendo funzionalità integrate come la mappatura ufficiale dei campi collegata al SIGPAC, la registrazione delle attività quotidiane e le previsioni meteorologiche ad alta precisione. Inoltre, integrando soluzioni mirate come AgriFactu per la fatturazione elettronica, la piattaforma riduce al minimo il tempo dedicato a complesse pratiche amministrative.

Questo approccio digitale centralizzato semplifica la gestione dello stock e della logistica, fornendo in definitiva agli agricoltori dati oggettivi e flussi di lavoro semplificati necessari per prendere decisioni informate e gestire operazioni più efficienti e resilienti.



WeFarmYou

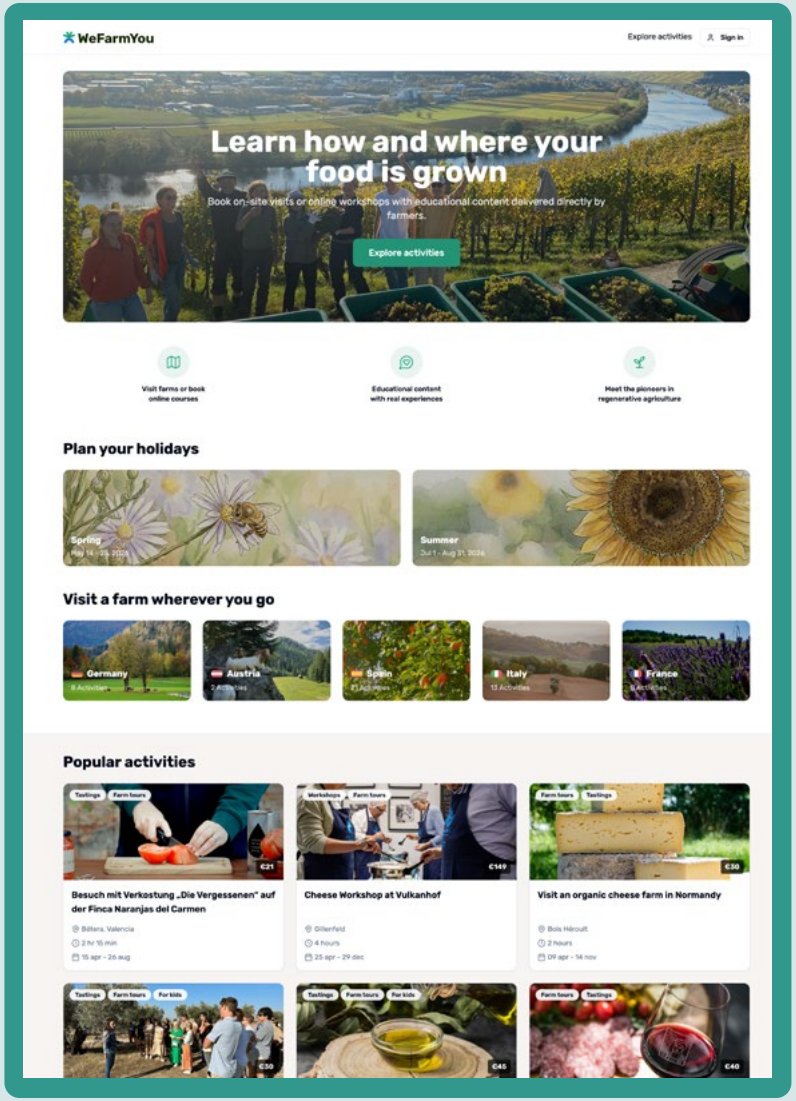
Per portare la nostra community dal mondo digitale a quello fisico, abbiamo lanciato WeFarmYou, una piattaforma dedicata all'agriturismo.
Consente ai consumatori di conoscere personalmente le aziende agricole, prenotando visite, degustazioni e attività pratiche organizzate dalle persone che coltivano i loro alimenti in **Spagna, Germania, Austria, Francia e Italia.**

Abbiamo chiuso l'anno con **22 aziende agricole** attivamente integrate nella piattaforma, che hanno coordinato un totale di **335 visite presso le aziende agricole.**

In questo modo, non solo si avvicinano i consumatori all'origine del loro cibo, ma si crea anche una fonte di reddito preziosa e diversificata per i nostri agricoltori.



Un gruppo di persone durante un evento presso Mostviertler Bio-Kürbishof Metz, un'azienda agricola che produce zucche.



WeFarmYou



"Dietro un prodotto non c'è solo una persona visibile; ci sono molte persone e famiglie coinvolte in un progetto. E grazie a questi progetti, le famiglie possono rimanere nei loro paesi e nelle loro città, vicino ai loro cari, e non devono andarsene o emigrare per lavorare; il lavoro agricolo è dignitoso e importante come qualsiasi altro."

Azienda agricola "Un Olivo", Spagna

06

Piano di riduzione dell'impronta di carbonio e delle emissioni (2026-2031)

Non possiamo affermare di voler migliorare la filiera senza assumerci la piena responsabilità del nostro impatto ambientale. Misuriamo costantemente la nostra impronta in modo da poterla ridurre attivamente. Il nostro Piano di riduzione delle emissioni è concepito per dissociare le nostre emissioni di gas a effetto serra (GHG) dalla nostra crescita aziendale, in linea con l'Accordo di Parigi e con gli obiettivi di neutralità climatica dell'UE per il 2050.



Monitoraggio della nostra evoluzione (2022-2025)

Quando si esamina il nostro impatto ambientale, è essenziale valutare sia le nostre emissioni assolute che la nostra intensità di carbonio (emissioni per tonnellata di prodotti alimentari spediti). Poiché negli ultimi anni abbiamo aumentato in modo significativo le nostre vendite dirette, le nostre emissioni aziendali totali hanno naturalmente subito delle variazioni, ma la nostra efficienza operativa è migliorata drasticamente.

2022

393,58 t CO_2e totali. (Intensità operativa diretta: 8,14 kg di CO_2e per tonnellata spedita).

2023

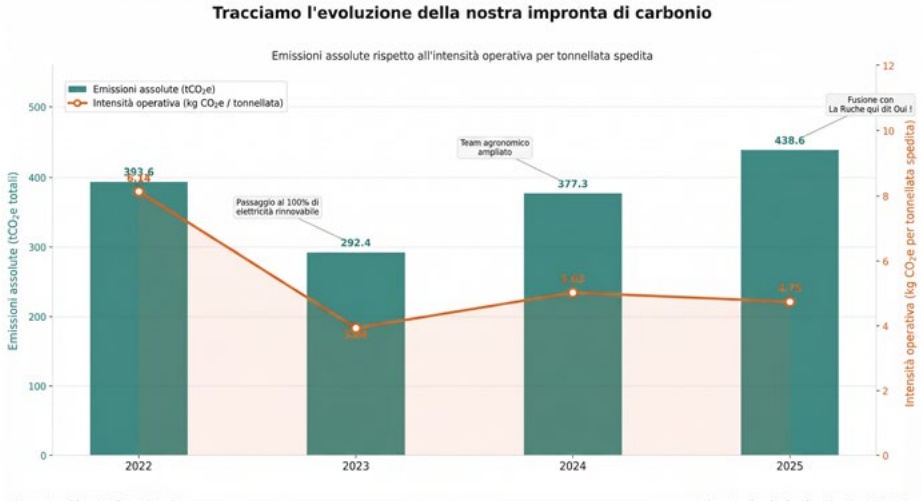
292,41 t CO_2e totali. (Intensità operativa diretta: 3,94 kg di CO_2e per tonnellata spedita). Anno in cui abbiamo ottenuto una notevole riduzione delle emissioni assolute, grazie alla transizione dei nostri uffici e delle strutture CrowdLog verso l'energia elettrica rinnovabile al 100%.

2024

377,32 t CO_2e totali. (Intensità operativa diretta: 5,03 kg di CO_2e per tonnellata spedita). Le emissioni assolute sono aumentate con l'ampliamento del nostro team agronomico e l'aumento delle visite sul campo, ma l'intensità è rimasta altamente efficiente.

2025

438,65 t CO_2e totali. (Intensità operativa diretta: 4,75 kg di CO_2e per tonnellata spedita). L'intensità delle emissioni operative è scesa da 5,03 a 4,75 kg di CO_2e per tonnellata spedita, segnando il ritorno a una tendenza al ribasso dopo l'aumento dovuto alla crescita registrato nel 2024.



Ripartizione 2025

Ambito 1 (veicoli aziendali — 57,57 t CO_2e): principalmente dovuto alla mobilità dei nostri team agronomici sul campo.

Ambito 2 (elettricità di mercato — 0,00 t CO_2e): per il secondo anno consecutivo, le nostre emissioni di Ambito 2 relative al mercato sono rimaste a zero assoluto. Tutta l'elettricità utilizzata negli uffici di CrowdFarming e nel nostro centro CrowdLog è erogata da fornitori di energia rinnovabile al 100%.

Ambito 3 (Emissioni indirette: 381,08 t CO_2e): comprende le emissioni indirette parziali, come il consumo di acqua per le attività operative, gli spostamenti dei dipendenti, i viaggi di lavoro e le attività di lavoro da casa.

Roadmap 2026-2031

Ci impegniamo **a ridurre l'intensità delle nostre emissioni aziendali totali del 15% entro il 2031** (per kg di prodotto spedito).

> Per stabilire il nostro valore di riferimento: nel 2025, la nostra intensità operativa diretta (Ambito 1 e 2) era pari a **4,75 kg di CO_2e** per tonnellata di prodotti alimentari spediti. Tenendo conto delle nostre emissioni indirette misurate (Ambito 3), il nostro valore di riferimento per l'intensità totale a livello aziendale era di **31,7 g di CO_2e** per kg di prodotto.

> Impegnandoci a **ridurre del 15%** rispetto a questa intensità totale di riferimento, garantiamo che ogni singola scatola che consegniamo diventi progressivamente più pulita e più efficiente, indipendentemente dal nostro volume complessivo di vendite.

Per raggiungere questi obiettivi, stiamo implementando un roadmap operativo e pragmatico:



Viaggi di lavoro consapevoli

Anziché limitarci a ridurre i budget per le trasferte, stiamo cambiando la nostra mentalità. Prima di ogni viaggio, ci chiediamo: questo viaggio è strettamente necessario? Esiste un'alternativa più sostenibile, come il treno? Se il viaggio è inevitabile, ci impegniamo a massimizzarne il valore combinando le attività, prolungando la permanenza per raggiungere più obiettivi e facendo in modo che ogni viaggio sia utile

Decarbonizzazione e ottimizzazione della flotta

Sostituiremo progressivamente i nostri veicoli aziendali con alternative a basse emissioni o ibride. Altrettanto importante è il modo in cui guidiamo: stiamo raggruppando e coordinando attivamente le visite di persona agli agricoltori per garantire che i nostri percorsi siano il più possibile efficienti, riducendo i chilometri superflui.

Sostenere l'energia rinnovabile

Manterremo la nostra fornitura di energia elettrica rinnovabile al 100%, ulteriormente potenziata dall'impianto fotovoltaico che abbiamo recentemente messo in funzione presso CrowdLog.

Pendolarismo ecologico

Gli spostamenti dei dipendenti rappresentano una parte significativa della nostra impronta. Continueremo a sostenere politiche flessibili di lavoro da remoto per evitare spostamenti quotidiani non necessari e valuteremo iniziative per promuovere la mobilità sostenibile per il nostro team, ad esempio incentivando l'uso dei mezzi pubblici, della bicicletta o del carpooling.

07

Governance: Come gestiamo la nostra azienda

L'impatto non riguarda solo il modo in cui coltiviamo gli alimenti; riguarda anche il modo in cui facciamo crescere la nostra azienda. Una governance orientata agli obiettivi garantisce che i nostri impegni ambientali e sociali siano integrati a livello legale e strutturale nel nostro processo decisionale quotidiano.







Diversità, equità, e inclusione

Un ecosistema resiliente ha bisogno di diversità, e lo stesso vale per un'azienda resiliente.

Alla fine del 2025, la nostra forza lavoro era composta da quasi

300 dipendenti,

provenienti da una moltitudine di nazionalità e background.

Il 62,8%

del nostro team è composto da donne, che ricoprono il **45,4%** delle nostre posizioni dirigenziali.

Pur valorizzando questa diversità, monitoriamo anche rigorosamente i nostri parametri interni, come il divario retributivo di genere non rettificato (attualmente pari al **48,8%**), per attuare concretamente piani per la parità e garantire retribuzioni e avanzamenti di carriera equi a tutti i livelli.

Orgogliosi di essere una B Corp

Riteniamo che il fatto che una terza parte definisca una serie di standard contribuisca a creare fiducia su scala più ampia. Nell'aprile 2023, siamo entrati ufficialmente a far parte della rete di B Lab Europe, ottenendo la certificazione B Corp con un punteggio eccellente di

106,6 punti.

Questa certificazione funge da bussola, garantendoci il mantenimento dei più elevati standard in termini di prestazioni sociali e ambientali, responsabilità e trasparenza.

Certified B Corporation

Etica e conformità

Operare in diversi Paesi europei richiede solidi quadri etici. Abbiamo formalizzato il nostro approccio di tolleranza zero nei confronti della corruzione e della concussione attraverso una politica globale anticorruzione e antifrode, oltre al nostro Codice di Condotta valido per tutta l'azienda.

Inoltre, promuoviamo attivamente spazi di dibattito interfunzionali interni per garantire che le decisioni aziendali strategiche con implicazioni etiche, come l'introduzione della nostra categoria di carne da agricoltura rigenerativa, vengano affrontate con trasparenza, prospettive diverse e una profonda riflessione interna.

08

Previsioni per un 2026 fruttuoso



Ogni frutto, ortaggio o cereale che arriva sulla vostra tavola è il risultato di molte ore di lavoro, di incertezze e di rischi non sempre visibili: il clima, i parassiti, il costo dei fattori di produzione e le lunghe giornate di lavoro fisico. Non c'è nulla di garantito, eppure continuiamo a seminare con la speranza che la terra risponda e che qualcuno apprezzi il nostro impegno. È per me motivo di orgoglio seguire le orme di mio nonno, portare avanti l'azienda agricola di famiglia e dare valore a ciò che hanno acquistato con tanto impegno."

Finca La Zahurda, Spagna

La vera resilienza deve essere costruita partendo dalle basi, a livello dell'azienda agricola, e sostenuta da una comunità forte.

Ecco perché il nostro approccio olistico è più pertinente che mai. Il lavoro che abbiamo svolto nel 2025 ha gettato le basi e il nostro piano d'azione per il 2026 è pensato per consolidare questa resilienza, andando oltre le promesse e ottenendo risultati misurabili:

Agire come forza europea unita

Per offrire davvero un'alternativa al sistema alimentare convenzionale, abbiamo bisogno di operare su larga scala. A seguito della nostra acquisizione di L'Alveare che dice Sì!, il 2026 segnerà il completamento della fusione totale dei nostri siti web.

Implementando una strategia a doppio marchio, favoriremo l'impollinazione incrociata tra le nostre comunità, **unendo il meglio della creazione di mercati locali e della vendita diretta senza confini** per offrire agli agricoltori un accesso al mercato senza precedenti.

Scalare la rigenerazione

Ci rifiutiamo di permettere che "agricoltura rigenerativa" diventi una parola d'ordine vuota, oggetto di greenwashing, o una soluzione di nicchia. Nel 2026 ci concentreremo sulla diffusione della **piattaforma digitale Soil Association Exchange (SAX) presso oltre 100 agricoltori.**

Andando oltre i singoli progetti pilota, utilizzeremo questi dati per elaborare piani d'azione per il clima basati su prove concrete, che ci consentiranno di rendicontare i progressi ambientali sulla base di prove rigorose e verificate.

Sosteniamo la transizione verso il biologico

Poiché le UE si è prefissata l'obiettivo di raggiungere il **25% di terreni agricoli biologici entro il 2030, ma gli** agricoltori hanno bisogno di un sostegno strutturale, non solo di obiettivi. Nel 2026 lanceremo un programma di sostegno dedicato per accompagnare gli agricoltori dall'"Anno 0" fino all'ottenimento della certificazione biologica ufficiale dell'UE.

Questa iniziativa contribuirà a coprire la curva di apprendimento, a fornire assistenza amministrativa e a offrire un sostegno finanziario fondamentale durante gli anni più difficili della transizione.

Espansione del collegamento fisico

Puntiamo a integrare un maggior numero di agricoltori nella nostra **app per l'agriturismo WeFarmYou.**

In questo modo, non solo diversificano le loro fonti di reddito, ma creano anche legami diretti e fisici con i consumatori, consentendo ai cittadini di entrare in contatto con la terra che sostengono e di comprendere la realtà dei campi.

Supporto olistico agli agricoltori tramite Farmeneur

Con l'aumento dei rischi climatici, i nostri strumenti di supporto devono evolversi. Continueremo a migliorare **Farmeneur** per centralizzare la gestione dell'azienda agricola e ridurre gli oneri amministrativi.

Inoltre, poiché desideriamo offrire servizi che vadano oltre la vendita, studieremo la possibilità di integrare polizze assicurative agricole negoziate collettivamente e servizi di finanziamento per proteggere i nostri agricoltori da shock ambientali imprevedibili.

Dimostrazione del valore nutrizionale dell'agricoltura rigenerativa-biologica

Nel 2026 concentreremo fortemente le nostre attività di ricerca sul **"paradosso nutrizionale".** Partecipando attivamente a progetti dell'UE e conducendo ricerche interne in collaborazione con laboratori specializzati, miriamo a dimostrare scientificamente il valore nutrizionale superiore e la redditività economica delle pratiche di agricoltura biologica rigenerativa.

Il 2026 sarà l'anno in cui dimostreremo che l'agricoltura rigenerativa su larga scala, sostenuta da una comunità consapevole e basata sulla vendita diretta, non è solo un'aspirazione ecologica, ma il modo più pragmatico e praticabile per garantire il nostro futuro alimentare.

CrowdFarming

Rapporto sull'impatto e sulla sostenibilità 2025