



 **PlantVoice**

RELAZIONE D'IMPATTO 2025

Sommario

Lettera agli stakeholder	5
1. Chi siamo	9
1.1 La nostra storia	9
1.2 La mission e la vision	11
1.3 La nostra tecnologia	11
1.4 La strategia sociale e gli obiettivi ESG	13
1.4.1 Gli obiettivi a impatto	14
1.4.2 Gli obiettivi di sviluppo sostenibile (SDGs)	14
1.5 Il nostro Manifesto	15
1.6 Il team	16
2. Plantvoice Startup Benefit	20
2.1 Le startup innovative	20
2.2 Le società benefit	21
2.3 L'oggetto sociale benefit	21
2.4 La relazione di impatto	23
2.4.1 Il metodo di valutazione dell'impatto	24
2.5 Il percorso e il metodo di valutazione adottato	24
2.5.1 Il metodo SABI e il modello della «Buona Impresa»	24
2.5.2 SABI lo strumento di valutazione	25
3. Il nostro impegno nel 2025	27
3.1 Governance e capitalizzazione	27
3.2 Il piano di Work For Equity	29
3.3 I piani di Stock Option 2025	30
3.4 Le partnership e i finanziamenti pubblici	33
3.5 Le storie di successo	35
3.6 Certificazioni e riconoscimenti	37
3.7 Stato di avanzamento degli obiettivi dichiarati per il 2025	38
4. Gli obiettivi per il 2026	42

4.1 Governance	42
4.2 Partnership	43
4.3 Dipendenti e team	44
5. I risultati del SABI	47
5.1 La materialità	47
5.2 Il coinvolgimento degli stakeholder	48
5.3 L'autovalutazione	49
5.4 I risultati della valutazione	49
5.4.1 Il semaforo degli impatti	49
5.4.2 I risultati analitici	50
5.4.3 I risultati di sintesi	53
5.5 Confronto con i risultati SABI 2024	56

Lettera agli stakeholder





Lettera agli stakeholder

Care lettrici e cari lettori,

con questa seconda Relazione di Impatto, Plantvoice S.r.l. Società Benefit prosegue il percorso di rendicontazione iniziato lo scorso anno e si presenta agli stakeholder al termine di un esercizio che — sul piano industriale e progettuale — rappresenta una vera e propria cerniera. Se il 2024 era stato l'anno della semina, il 2025 è stato l'anno in cui ciò che era stato piantato ha iniziato a dare i primi frutti tangibili e, al tempo stesso, abbiamo gettato basi nuove e più ambiziose per l'accelerazione del 2026 e degli anni a venire. Sul piano della governance, abbiamo dato attuazione concreta all'aumento di capitale aperto a ottobre 2024: sono entrati nella compagine sociale LaGemma Venture, fondo di investimento a impatto, e Finsipo S.p.A., partner industriale strategico, con apporti complessivi rispettivamente di 250.000 euro e 125.000 euro, ai quali si aggiunge la sottoscrizione di altri Angel Investor. A fine 2025 il patrimonio netto della società ha raggiunto i 555.000 euro, con un capitale sociale versato di 165.052,87 euro, una riserva da sovrapprezzo di 29.947,13 euro e versamenti dei soci in conto futuro aumento di capitale per 360.000 euro. Il piano di Work for Equity, attuato nel 2024 a favore di alcuni soci fondatori chiave, è stato esteso nel 2025 tramite un addendum dedicato che ha anche allargato il perimetro a nuove professionalità — sia singoli sia società partner, fra cui Finsipo — e che, lasciando intatte le quattro aree strategiche di copertura (legale, IT, gestionale e R&D), ne ha aggiunte altre tre di pari importanza (marketing, commerciale e finanza). Per ragioni strategiche legate al calendario societario, la conversione delle prestazioni rese a Capitale Sociale e Riserva Sovrapprezzo è stata differita: la competenza è maturata nel 2025, ma l'iscrizione contabile avverrà nel Q2 2026, dopo l'approvazione del bilancio 2025. Un passo significativo, completato in chiusura di esercizio, è stata l'approvazione — da parte dell'Assemblea dei Soci del 2 dicembre 2025 — di due piani di Stock Option destinati ai dipendenti chiave della società. Il piano 2025-2028 a favore dei dipendenti a tempo indeterminato (Giorgia Ferrari e Giacomo Anteghini) e il piano 2025-2027 a favore del dipendente a tempo indeterminato (Antonio Bianco), pensati come strumenti di fidelizzazione, partecipazione al capitale e welfare, in piena coerenza con la nostra natura di Società Benefit. Si tratta del passaggio in cui i dipendenti diventano effettivamente soci: un obiettivo che avevamo dichiarato esplicitamente nella Relazione 2024 e che — un anno dopo — abbiamo trasformato in delibera assembleare e regolamento operativo. Sul piano tecnologico, il 2025 è stato l'anno in cui il sensore originale brevettato ha lasciato spazio a una nuova generazione di tecnologia: il sensore auto-installante, depositato con il brevetto italiano n. 102025000009789, il cui rilascio in campo è già iniziato presso le aziende pilota. Allo stesso tempo, la piattaforma cloud è evoluta in un Decision Support System a sette livelli, integrando sensoristica proprietaria, dati meteo, immagini satellitari, agenda digitale e — novità di gennaio 2026 — il servizio Agronomo on Demand.

Sul piano commerciale, abbiamo consolidato relazioni con clienti early adopter — fra cui il Gruppo Salvi, il Gruppo Rivoira e Joinfruit — arrivando a oltre 800 ettari monitorati



nel biennio 2024-2025. I dati raccolti alimentano oggi il data flywheel che renderà i nostri modelli sempre più precisi. Sul piano delle certificazioni, abbiamo conseguito un ulteriore traguardo: il 13 dicembre 2025 abbiamo ottenuto la certificazione ISO 9001:2015 (n. C2025-06987), che si affianca alla certificazione UNI/PdR 125:2022 sulla parità di genere, mantenuta e valida fino al 28 ottobre 2027. Due tasselli decisivi nella costruzione di una governance d'impresa che intende essere al contempo efficiente, equa e sostenibile. Sul piano dell'impatto sociale e ambientale, abbiamo confermato la nostra adesione al metodo SABI scegliendo, per la prima volta, di coinvolgere attivamente gli stakeholder nella valutazione. Hanno risposto al questionario tredici clienti, sette lavoratori e undici soci-investitori. Il loro contributo ha permesso di desoggettivare la fotografia che vi consegniamo nelle pagine che seguono e di dare voce a chi, ogni giorno, vive Plantvoice dall'esterno o dall'interno. Lo sguardo è già rivolto al 2026. È l'anno in cui valuteremo l'opportunità di ottenere la certificazione B corp, completando così il triangolo della governance benefit; in cui chiuderemo, grazie al bando Smart&Start aggiudicato a novembre 2025, il principale programma di investimento sulla piattaforma; in cui prevediamo di ampliare la presenza territoriale, dopo l'apertura nel 2025 delle sedi operative di Verona, Crotone e in Puglia, consolidando il nostro modello di vendita basato sul canale degli agronomi. Sul fronte delle persone, i piani di Stock Option approvati saranno il riferimento operativo per i prossimi tre anni e nuovi beneficiari potranno essere individuati nel corso del 2026, nei limiti del 7% di capitale concordato con i nostri partner finanziari. Ringrazio i nostri soci, gli investitori, i partner scientifici e commerciali, i clienti che hanno scelto di credere nella nostra tecnologia e — in particolare — il team di Plantvoice, che con dedizione, professionalità e visione ha reso possibile ogni risultato di questo 2025. Senza di voi nulla di tutto questo sarebbe accaduto.

Plantvoice non è solo una startup tecnologica. È un'idea di futuro. Un futuro in cui l'agricoltura è guidata dai dati, dalla sostenibilità e dall'ascolto. In questa Relazione di Impatto raccontiamo, in modo trasparente, quanto ci siamo avvicinati a quel futuro nel 2025 e con quale rotta vogliamo proseguire il cammino.



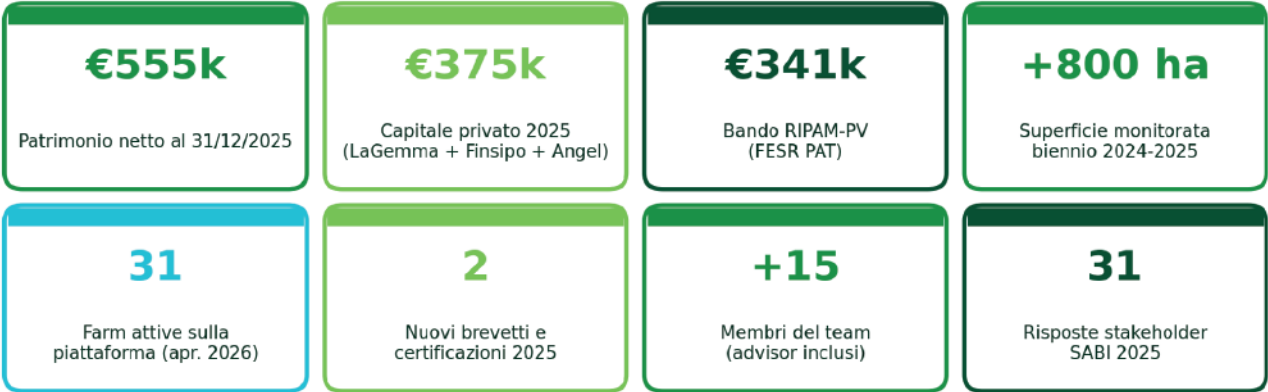
Matteo Beccatelli

Founder & CEO — Plantvoice S.r.l. Società Benefit



Numeri del 2025

I risultati chiave dell'esercizio



1. Chi siamo





1. Chi siamo

In un contesto agricolo in profonda trasformazione, segnato da scarsità idrica, pressione sui costi degli input e crescente volatilità climatica, Plantvoice S.r.l. Società Benefit consolida nel 2025 il proprio posizionamento di startup innovativa al servizio dell'agricoltura di precisione. La nostra missione originaria — «dare voce alle piante» — resta invariata; ciò che si è evoluto è la cornice industriale entro cui si esprime: dal dispositivo singolo (il sensore biocompatibile inserito nella pianta) alla piattaforma agronomica end-to-end, capace di integrare sensoristica proprietaria, dati ambientali, modelli predittivi e — ultima novità del 2025 — il servizio Agronomo on Demand.

Il 2025 segna il passaggio da Plantvoice come fornitore di sensoristica innovativa a Plantvoice come piattaforma agronomica end-to-end. La nostra tecnologia proprietaria continua a trasformare i dati fisiologici delle piante in strumenti decisionali efficaci; al tempo stesso, la piattaforma cloud — che oggi ospita 31 farm attive — integra dati meteo, immagini satellitari, agenda digitale e, da gennaio 2026, il servizio Agronomo on Demand. L'approccio resta lo stesso: innovazione, sostenibilità e democratizzazione dell'accesso alla tecnologia in agricoltura.

L'evoluzione del modello: da dispositivo a piattaforma

Il cambio di paradigma tecnologico e commerciale del 2025

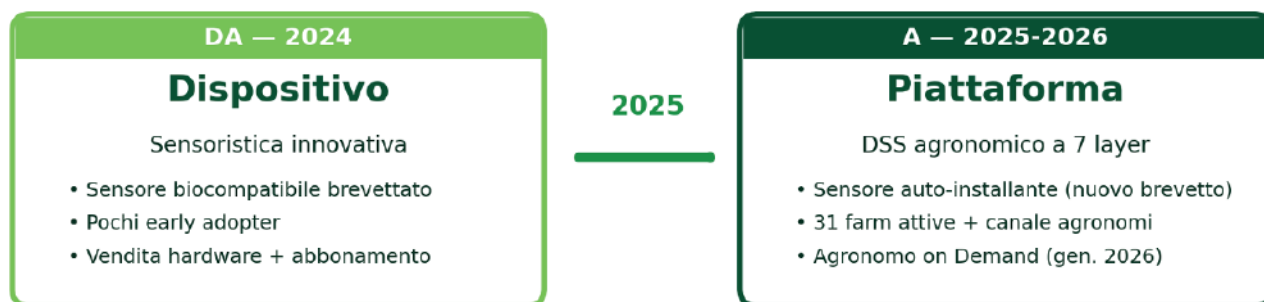


Figura 1.1 — Il cambio di paradigma tecnologico e commerciale del 2025

1.1 La nostra storia

Plantvoice è stata fondata il 18 ottobre 2023 a Bolzano con l'ambizioso obiettivo di rivoluzionare il settore agricolo attraverso l'innovazione sensoristica. Nei primi mesi di vita l'azienda ha concentrato ricerca e capitale sul perfezionamento del sensore brevettato e sulla costruzione delle prime partnership scientifiche e commerciali. Il 2024, primo esercizio completo, è stato dedicato alla costruzione delle fondamenta: certificazione UNI/PdR 125:2022, raccolta di oltre 540.000 euro di contributi pubblici a fondo perduto, costruzione del team e dei primi clienti pilota, oggetto sociale benefit pienamente operativo.

Il 2025 ha visto un'accelerazione decisa lungo sei direttrici parallele: il completamento della prima tranche del round di investimento, con l'ingresso di LaGemma Venture e Finsipo;

- il deposito di un nuovo brevetto (n. 102025000009789) per il sensore auto-installante, evoluzione tecnologica chiave;
- l'apertura di nuove sedi operative in Calabria (Crotone, presidio dell'olivicoltura), Puglia e Verona, dove sono stati allestiti gli spazi di produzione e magazzino;
- l'aggiudicazione del bando Smart&Start (MISE / Invitalia) a novembre 2025, programma che guiderà il principale ciclo di investimenti del biennio 2026-2027;



- il conseguimento, il 13 dicembre 2025, della certificazione ISO 9001:2015 per i processi di sviluppo, produzione e vendita di software per l'efficientamento delle colture agricole;
- l'estensione del piano di Work For Equity tramite addendum sottoscritto nel 2025 — perimetro allargato a nuove professionalità (inclusa Finsipo) e a tre nuove aree (marketing, commerciale, finanza) rispetto all'attuazione 2024;
- l'approvazione, il 2 dicembre 2025, dei due piani di Stock Option destinati ai dipendenti chiave, in coerenza con la natura benefit della società.

L'evoluzione della governance Plantvoice

Dalla costituzione benefit alla certificazione B Corp

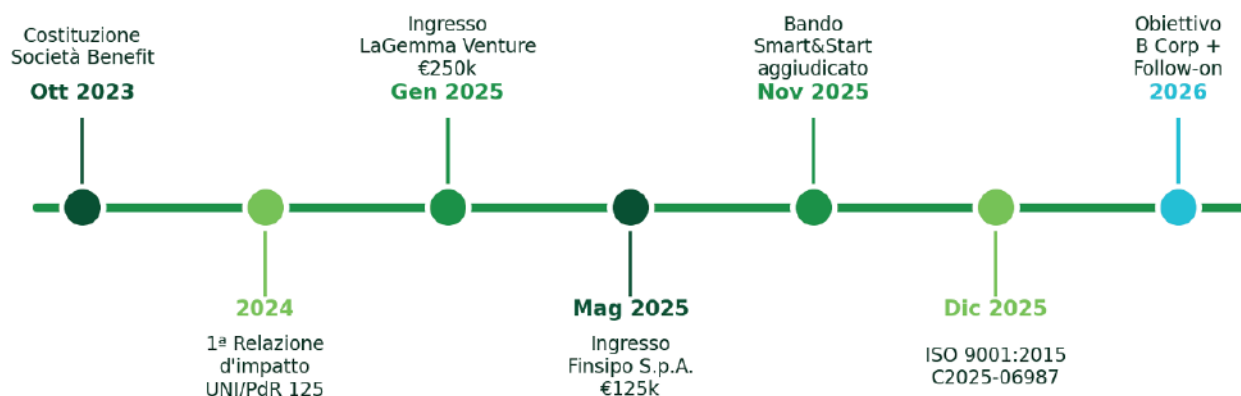


Figura 1.2 — La timeline della governance Plantvoice: dalla costituzione benefit alla traiettoria B Corp

Nel corso del biennio 2024-2025 Plantvoice ha monitorato oltre 800 ettari, principalmente di frutticoltura in serra e in pieno campo, viticoltura e olivicoltura. Tra i partner clienti che hanno scelto di testare la tecnologia figurano realtà di primissimo piano nella filiera agricola italiana — fra cui il Gruppo Salvi (mele e kiwi), il Gruppo Rivoira (mele) e Joinfruit (frutta a polpa gialla). I dati raccolti hanno confermato i risultati di laboratorio: fino al 40% di risparmio idrico, +10% di resa produttiva e -13% di costi di gestione.

I tre indicatori di impatto agronomico

Risultati misurati presso le aziende pilota nel biennio 2024-2025



Figura 1.3 — I tre indicatori di impatto agronomico misurati sulle aziende pilota

I primi quattro mesi del 2026 confermano la traiettoria di crescita: tra fatture emesse, proforme e contratti firmati abbiamo già raggiunto circa 450.000 euro di ricavi e una pipeline di preventivi pari a 2,2 milioni di euro, generata in larga parte dall'attività di un singolo agente agronomo nella nostra rete commerciale.



1.2 La mission e la vision

La nostra visione si è arricchita rispetto alla Relazione 2024 lungo due assi. Sul fronte commerciale e industriale: vogliamo essere presenti in ogni campo frutticolo in Europa, rendendo l'hardware sempre più accessibile — fino al punto in cui i modelli predittivi software saranno talmente accurati da non rendere più indispensabile un sensore in campo per ogni coltura. Sul fronte tecnologico: vogliamo costruire un ecosistema unico in cui dati scientifici, intelligenza artificiale e competenza umana lavorano insieme per un'agricoltura rigenerativa, meno dipendente dalla chimica, più adattiva al cambiamento climatico, più trasparente e democratica.

La missione resta semplice nella formulazione e profonda nelle implicazioni: creare un punto d'incontro tra agricoltura e tecnologia, offrendo strumenti concreti e accessibili che accelerino la transizione verso pratiche colturali più intelligenti, sostenibili ed economicamente vantaggiose.

Da un lato supportiamo gli agricoltori con soluzioni semplici, in grado di leggere lo stato fisiologico delle piante in tempo reale e di tradurlo in raccomandazioni operative. Dall'altro mettiamo a disposizione una piattaforma dati che restituisce intelligenza accumulata coltura dopo coltura, raccolto dopo raccolto. Vogliamo essere la «voce» delle piante e, attraverso questa voce, ridare potere a chi le coltiva: perché solo un'agricoltura sostenibile economicamente può davvero essere sostenibile anche dal punto di vista ambientale.

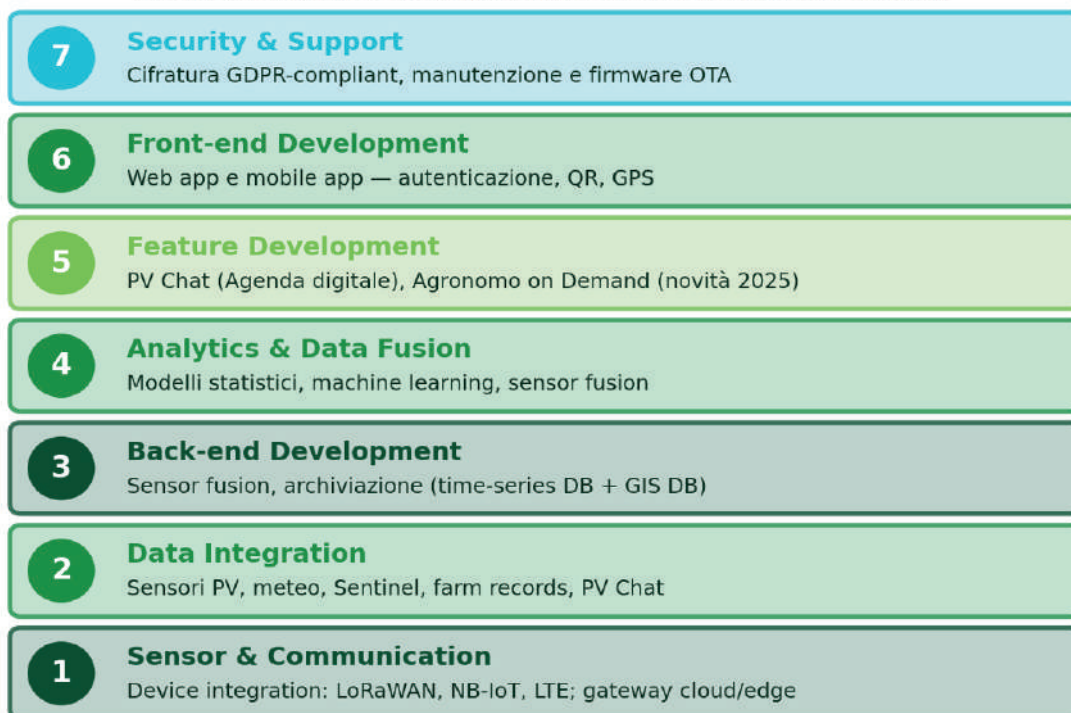
1.3 La nostra tecnologia

Nel 2025 la piattaforma Plantvoice ha completato il passaggio da insieme di componenti a Decision Support System (DSS) agronomico end-to-end. La nostra non è — né vuole essere — un Farm Management Information System tradizionale (gestionale aziendale generalista, come xFarm o Agri-colus): è una piattaforma focalizzata sul frutteto e sul vigneto, che ha l'obiettivo di massimizzare la qualità della produzione e ridurre l'uso di acqua, energia, fertilizzanti e fitofarmaci.

L'architettura della piattaforma si articola su sette livelli funzionali integrati:

L'architettura della piattaforma Plantvoice 2025

Decision Support System agronomico a 7 livelli funzionali integrati

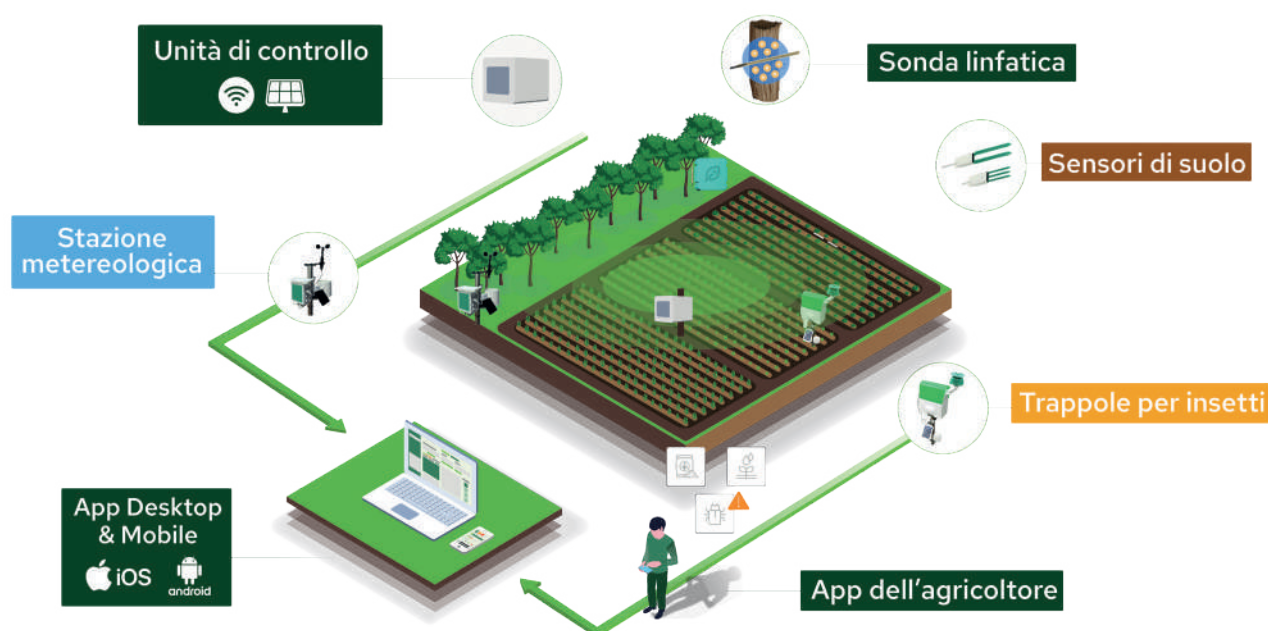




1.3.1 L'ecosistema Plantvoice

L'ecosistema Plantvoice ha conservato l'impianto concettuale originario — la cosiddetta strategia della «pianta sentinella» — e lo ha esteso. Il sensore continua a essere installato su una pianta rappresentativa di un appezzamento omogeneo (circa mezzo ettaro), consentendo di raccogliere dati affidabili sull'intera area. Ma a questo dato fisiologico si affiancano, oggi, almeno sei famiglie di informazioni complementari: i dati ambientali da centralina meteo, le previsioni iperlocali, le immagini satellitari Sentinel, i dati di campo immessi dall'agronomo nell'agenda digitale (PV Chat), i dati riguardo il suolo come nutrienti, tessitura e disponibilità idrica e presenza di agenti patogeni siano essi insetti o funghi e, da gennaio 2026, le indicazioni provenienti dal servizio Agronomo on Demand.

Il risultato è un monitoraggio costante e automatizzato, integrato con la competenza umana, capace di ridurre drasticamente la necessità di ispezioni manuali e di consentire interventi mirati solo quando realmente necessario. La piattaforma, sui dati raccolti da oltre 100 farm attive ad aprile 2026, conferma anche un fattore strategico cruciale: ogni farm aggiuntiva riduce il costo unitario fisso dell'infrastruttura (effetto di economia di scala), trasformando il dataset in un asset difensivamente competitivo.



1.3.2 Tecnologia brevettata

Nel 2025 il portafoglio brevettuale si è significativamente rafforzato. Plantvoice è oggi titolare di due brevetti italiani (uno concesso, uno depositato in corso d'anno), di una domanda PCT in fase di validazione nei principali mercati internazionali e di un marchio europeo a tutela del brand. Si tratta di asset patrimoniali pienamente riconosciuti in sede di valutazione pre-money — come confermato dal Pre-money Valuation Report di maggio 2025.



Il portafoglio di proprietà intellettuale Plantvoice

Brevetti, estensione PCT e marchio europeo al 31 dicembre 2025

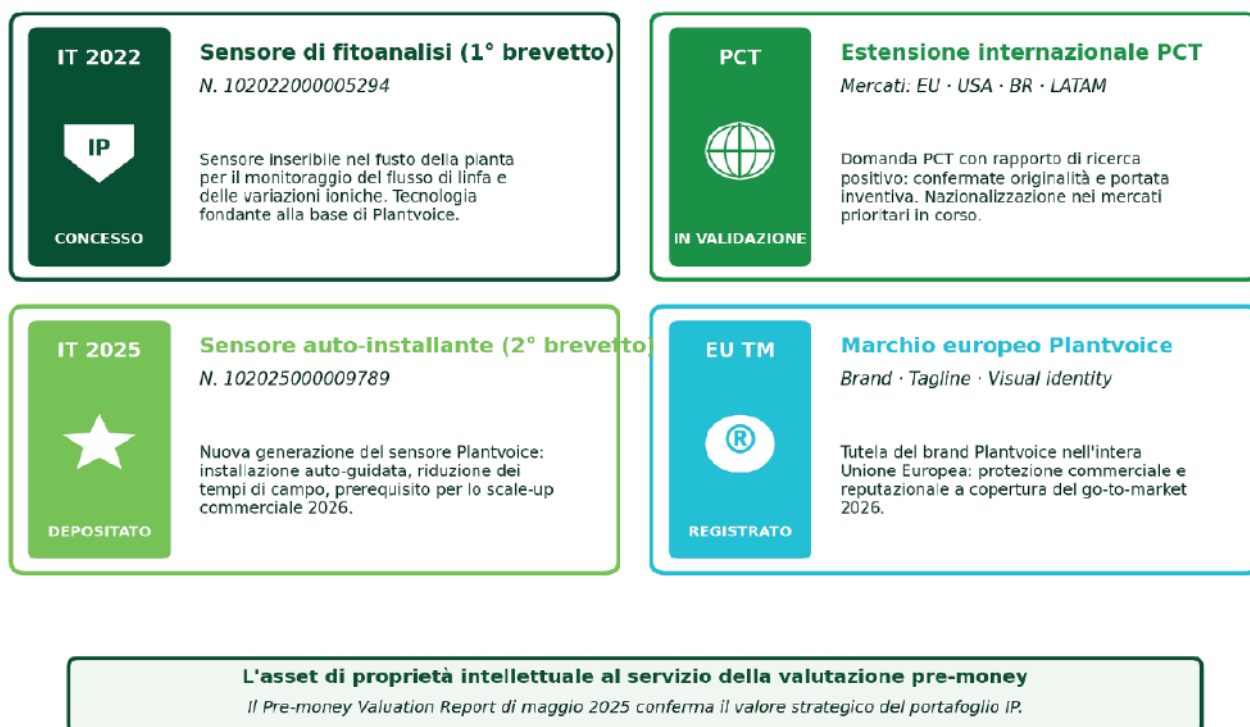


Figura 1.5 — Il portafoglio di proprietà intellettuale Plantvoice al 31/12/2025

- Brevetto italiano n. 102022000005294 (concesso): copre il sensore di fitoanalisi inseribile nel fusto delle piante per il monitoraggio del flusso di linfa e delle variazioni ioniche.
- Estensione internazionale PCT: in fase di validazione nei mercati chiave (Europa, Stati Uniti, Brasile, Sud America). Il rapporto di ricerca PCT ha confermato l'originalità e l'innovazione della tecnologia.
- Brevetto italiano n. 102025000009789 (depositato nel 2025): copre il sensore auto-installante di nuova generazione, vera novità tecnologica abilitante per il modello di business 2026-2028. La domanda è in esame; l'estensione internazionale è già pianificata.
- Tre marchi registrati in Europa e uno di questi (Plantvoice) è esteso a livello internazionale negli stessi paesi del brevetto
- Sul piano della governance dell'innovazione, il 2025 si è chiuso con un riepilogo formale della proprietà intellettuale: brevetti, marchi, software registrato. Si tratta di un asset non più soltanto potenziale, ma effettivamente capitalizzabile in sede di valutazione pre-money — come confermato dal Pre-money Valuation Report di maggio 2025, redatto da un advisor indipendente.

1.4 La strategia sociale e gli obiettivi ESG

L'evoluzione industriale del 2025 non ha modificato i principi della nostra strategia sociale, che restano saldamente ancorati a quattro pilastri: accessibilità, trasparenza, educazione e rispetto della privacy. Ciò che è cambiato è il perimetro di applicazione: con sedi operative oggi distribuite tra Trentino-Alto Adige (Bolzano), Veneto (Verona), Calabria (Crotone) e Puglia, la strategia sociale interna ha richiesto di formalizzare ulteriormente i meccanismi di partecipazione, valorizzazione delle differenze e benessere organizzativo, in coerenza con la certificazione UNI/PdR 125:2022 mantenuta.



Sul piano dei principi:

- **Accessibilità:** stiamo lavorando — anche grazie all'evoluzione del modello «Reverse Premium» approfondita nel pricing — affinché la tecnologia Plantvoice resti economicamente accessibile anche ai piccoli agricoltori. La promessa di lungo periodo è far costare l'hardware «quasi come un gadget», o di renderlo del tutto opzionale, una volta che la potenza dei modelli software lo consentirà.
- **Trasparenza:** tutta la comunicazione di prodotto e di servizio è orientata a far comprendere all'agricoltore cosa misuriamo, come lo misuriamo, e quali raccomandazioni ne derivano. Il dato fisiologico resta proprietario, ma il suo significato e il suo utilizzo sono chiari.
- **Educazione:** nel 2025 abbiamo intensificato il coinvolgimento di università, centri di ricerca e associazioni di categoria, anche attraverso eventi formativi tecnico-scientifici.
- **Rispetto della privacy:** la tutela dei dati personali degli utenti e dei dati agronomici aziendali resta un principio irrinunciabile; tutte le elaborazioni rispettano le best practice del GDPR.

Per quanto riguarda la dimensione organizzativa interna, abbiamo continuato a coltivare un ambiente di lavoro partecipativo, orientato alla valorizzazione delle persone, basato sulla flessibilità degli orari e sull'home working. Nel 2025 sono stati formalizzati due momenti di team building strutturati (settembre e febbraio), oltre a riunioni mensili dedicate alla raccolta strutturata dei feedback dal team. L'approvazione dei piani di Stock Option, di cui si dirà nel Capitolo 3, è il tassello mancante per dare ai dipendenti chiave un effettivo strumento di partecipazione al valore creato. In vista del 2026, la sfida è di mantenere snella ed efficiente la struttura anche di fronte all'espansione, valutando una progressiva adozione di processi «agentici» (AI Agent) per attività ricorrenti.

1.4.1 Gli obiettivi a impatto

Plantvoice S.r.l. SB, in quanto società benefit, persegue le finalità specifiche di beneficio comune espressamente sancite in Statuto e qui di seguito riportate, riconfermate integralmente nel 2025:

- **Ottimizzazione di qualsiasi tipologia di coltivazione** grazie alla propria tecnologia proprietaria, portando alla minimizzazione dell'irrigazione e rendendo più acqua disponibile per la popolazione.
- **Monitoraggio di qualsiasi tipologia di vegetale** grazie alla propria tecnologia proprietaria, consentendo un controllo costante della salute delle piante — anche nell'ambito del verde pubblico — e l'identificazione predittiva di piante fragili e malate che potrebbero subire crolli danneggiando cose o persone nelle città.
- **Perseguimento del benessere dei propri dipendenti e collaboratori**, anche al fine di conciliare al meglio famiglia e lavoro, dando la possibilità di svolgere la maggior parte dell'attività in modalità home working e adottando orari flessibili.

Il 2025 ha consolidato anche le linee guida operative che declinano questi obiettivi: ogni anno la performance benefit viene valutata e rendicontata; il bilancio dell'impatto generato viene reso pubblico tramite la presente Relazione; la coerenza tra finalità statutarie e attività concrete è oggetto di verifica interna e — dal 2026 — sarà oggetto di un percorso strutturato di audit B Corp.

1.4.2 Gli obiettivi di sviluppo sostenibile (SDGs)

L'allineamento agli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDGs) dell'Agenda 2030 resta il quadro di riferimento esterno con cui misuriamo la coerenza del nostro agire d'impresa. Riconfermiamo i quattro SDGs prioritari individuati nella Relazione 2024 e arricchiamo, nel 2025, l'evidenza degli impegni concreti.



Plantvoice e gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile dell'Agenda 2030

Quattro SDGs prioritari + uno presidiato — coerenza con la natura benefit



Figura 1.5 — Plantvoice e gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile: quattro SDGs prioritari + uno presidiato

Nel 2026 valuteremo l'estensione formale dell'allineamento SDG anche all'obiettivo 5 (Parità di Genere), già di fatto presidiato attraverso la certificazione UNI/PdR 125:2022 mantenuta nel 2025.

1.5 Il nostro Manifesto

Il Manifesto della mission di Plantvoice — «Democratizzare la tecnologia in agricoltura per un futuro sostenibile» — resta il riferimento culturale e identitario della società. La sua formulazione, già esposta nella Relazione 2024, viene qui riconfermata integralmente. La novità del 2025 è la sua declinazione operativa concreta: il modello di pricing «Reverse Premium», in fase di implementazione dal 2026, mira a rendere accessibile la piattaforma Plantvoice anche ai piccoli e medi agricoltori, in coerenza con il principio di democratizzazione.

Crediamo fermamente che solo risolvendo i bisogni concreti degli agricoltori possiamo realizzare una vera sostenibilità economica e ambientale. La nostra missione è semplice ma potente: ridurre i costi di acqua, fertilizzanti e fitofarmaci; fornire strumenti per prevedere qualità e produttività delle coltivazioni; offrire una tecnologia semplice da installare che fornisce dati diretti sulle coltivazioni, non solo dati ambientali o troppo scientifici.

Il Manifesto Plantvoice

Tre direttrici di valore per democratizzare la tecnologia in agricoltura



Figura 1.6 — Le tre direttrici del Manifesto Plantvoice



Plantvoice è dedicata a supportare gli agricoltori con tecnologie innovative, pratiche ed efficaci. Crediamo che democratizzare l'accesso alla tecnologia agricola non sia solo possibile, ma essenziale per un futuro in cui agricoltura e ambiente possano prosperare insieme. Con Plantvoice diamo voce alle coltivazioni e potere agli agricoltori.

1.6 Il team

Il team Plantvoice si è ampliato nel corso del 2025, passando dai sette collaboratori e una stagista del 2024 a un nucleo operativo di sei dipendenti e quindici membri complessivi nel team (inclusi advisor, consulenti work for equity e collaboratori a progetto), distribuiti su sette unità locali. Il principio organizzativo resta quello della struttura «flat», ma la diversità delle funzioni — agronomica, tecnica, commerciale, marketing, amministrativa, legale, R&D — ha imposto un'evoluzione delle pratiche di coordinamento. Sono stati introdotti, nel corso dell'anno, riunioni mensili strutturate di feedback, due momenti formali di team building (settembre 2025 e febbraio 2026) e i Plantvoice Days, momenti di lavoro congiunto presso la nuova sede operativa di Colognola ai Colli (Verona) dove tutto il team converge mensilmente per 2-3 giorni.

Il team Plantvoice nel 2025

Una struttura flat distribuita su sette unità locali

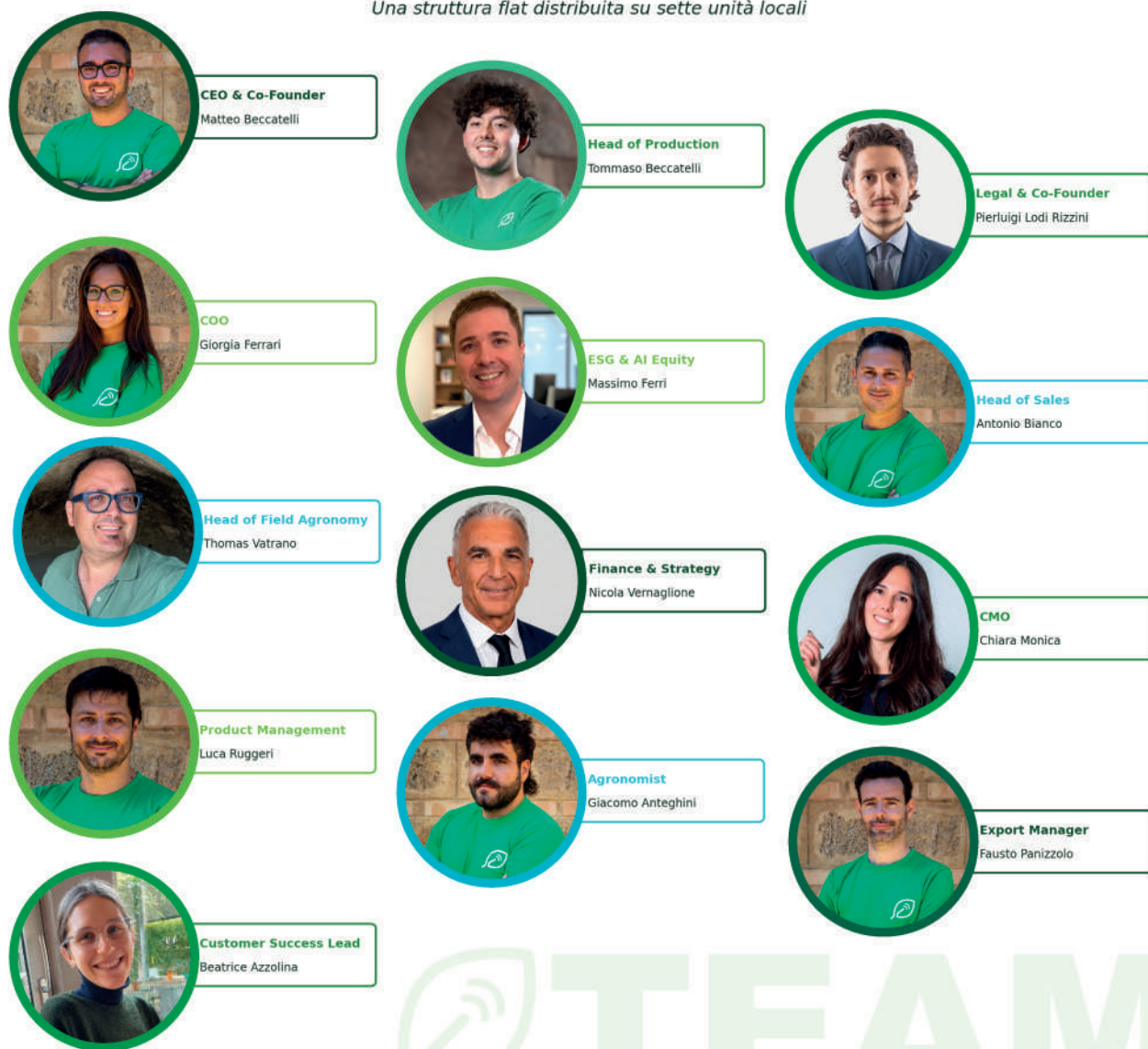


Figura 1.7 — Il team operativo e di governance al 31 dicembre 2025



I profili senior del team

MATTEO BECCATELLI — CEO & Co-Founder

Laurea magistrale in Chimica Industriale. In precedenza ha co-fondato Biometrica Sensors, dove ha ricoperto il ruolo di CTO, contribuendo allo sviluppo di SWEMAX, un biosensore indossabile per il monitoraggio del sudore. Inventore di brevetti tra cui «Sensore Fisiologico Elettrochimico» e «Rilevatore di Patogeni come Virus e Batteri». Pubblicazioni su sensori biocompatibili e tecnologie per la prevenzione delle infezioni.

TOMMASO BECCATELLI — Head of Production & Co-Founder

Specialista di Produzione in Biometrica per oltre 3 anni. Responsabile dello sviluppo, implementazione e gestione di tecnologie avanzate (tecnologie digitali e automazione) che migliorano l'efficienza e la produttività dei processi produttivi dei biosensori di Plantvoice.

PIERLUIGI LODI RIZZINI — Legal & Co-Founder

Avvocato con oltre 8 anni di esperienza nella pratica legale, diritto societario e gestione contrattuale. Precedente esperienza come Corporate Legal Counsel in startup deep-tech, a supporto di governance, compliance e accordi commerciali.

GIORGIA FERRARI — COO

Esperienza nella gestione degli stakeholder e nel processo decisionale basato sui dati, contribuendo anche alle attività di sviluppo business B2B (lead generation, gestione del funnel di vendita) in contesti industriali e agritech. Beneficiaria del Piano di Stock Option 2025-2028.

MASSIMO FERRI — ESG & AI Equity

PhD in microelettronica. Imprenditore con oltre 15 anni di esperienza in piattaforme SaaS, AI e IoT, specializzato in ESG, data intelligence e trasformazione digitale. Ha fondato Lookin e TEIA Technologies.

ANTONIO BIANCO — Head of Sales

Fondatore e CEO di diverse startup. Sales leader con oltre 10 anni di esperienza in sviluppo business, strategie di marketing e scaling aziendale; forte focus su crescita ed esecuzione commerciale nei mercati digitali e consumer. Beneficiario del Piano di Stock Option 2025-2027.

THOMAS VATRANO — Head of Field Agronomy

PhD in biologia molecolare agroalimentare. Agronomo con oltre 10 anni di esperienza in agronomia, sistemi di coltivazione dell'olivo e consulenza agricola. Collabora con il Consiglio per la Ricerca in Agricoltura e l'Analisi dell'Economia Agraria.

NICOLA VERNAGLIONE — Finance & Strategy Manager

CFO e business controller. Responsabile della preparazione del budget e della pianificazione finanziaria per la gestione del cashflow e delle operazioni aziendali, nonché delle attività di fundraising.

CHIARA MONICA — CMO

Social media manager e responsabile della gestione delle campagne ADV.

LUCA RUGGERI — Product Management

Ingegnere magistrale in Elettronica e Telecomunicazioni. Oltre 22 anni di esperienza in telecomunicazioni, software e sviluppo di piattaforme. Ha fondato Bounderyless e Scuter. Ex project manager presso Huawei.

GIACOMO ANTEGHINI — Agronomist

Agronomo con esperienza in fisiologia vegetale, sistemi di qualità agroalimentare e operazioni agritech sul campo. Specializzato nell'installazione e configurazione dei sistemi di monitoraggio vegetale basati su sensori. Beneficiario del Piano di Stock Option 2025-2028.

BEATRICE AZZOLINA — Customer Success Lead

Professionista del Customer Success e operations con oltre 5 anni di esperienza nei settori agritech, food & beverage e startup.



FAUSTO PANIZZOLO — Export Manager

PhD in biomeccanica e controllo motorio. Ex ricercatore presso Harvard University. CEO e fondatore di Moveo, l'esoscheletro morbido più leggero al mondo. Advisor per startup; fornisce consulenza commerciale per l'espansione internazionale.

Ci impegniamo a coltivare l'innovazione e a raccogliere sostenibilità, guidando la trasformazione agricola con soluzioni intelligenti che nutrono il pianeta e preservano le sue risorse per le generazioni future.



2. Plantovoice Startup Benefit





2. Plantvoice Startup Benefit

Plantvoice è una startup innovativa e una società benefit fin dalla sua costituzione, nella convinzione che l'innovazione tecnologica sia intimamente legata all'innovazione sociale e all'impatto che essa può generare. Nel 2025 il quadro normativo di riferimento di entrambe le qualifiche ha conosciuto importanti evoluzioni — in particolare per le startup innovative, con il nuovo impianto introdotto dalla L. 28 ottobre 2024 n. 162 (cd. «Centemero-Cattaneo») e dai successivi decreti attuativi — che hanno richiesto una verifica puntuale del rispetto dei requisiti e una riflessione sulle traiettorie future della società. Plantvoice mantiene entrambe le qualifiche e le riconferma nel 2025.

2.1 Le startup innovative

Le startup innovative sono state introdotte con il D.L. 179/2012 (convertito con L. 221/2012) con l'obiettivo di stimolare l'innovazione nel sistema produttivo italiano. Il regime ha subito numerosi aggiornamenti negli anni; le novità più recenti sono state introdotte con la L. 28 ottobre 2024 n. 162 e con i decreti attuativi del 2025, che hanno rivisto in maniera significativa la durata del regime (allungata complessivamente, a determinate condizioni, fino a nove anni dalla costituzione), i requisiti di permanenza nella sezione speciale del Registro delle Imprese e le agevolazioni di natura fiscale e finanziaria.

Per qualificarsi come startup innovativa è necessario soddisfare una serie di requisiti che devono essere presenti al momento dell'iscrizione alla sezione speciale del Registro delle Imprese, mantenuti e confermati ogni anno in occasione del deposito del bilancio di esercizio. In particolare l'art. 25 del D.L. 179/2012, come modificato dalla L. 162/2024, prevede che la società sia residente in Italia (o in uno Stato membro dell'Unione Europea o aderente all'Accordo SEE, purché con sede produttiva o filiale in Italia) e:

- abbia come oggetto sociale esclusivo o prevalente lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico, escludendo l'attività prevalente di agenzia e di consulenza;
- non distribuisca e non abbia distribuito utili;
- non sia il risultato di operazioni straordinarie quali fusione, scissione o cessione di ramo d'azienda (è consentito l'affitto);
- non sia quotata in un mercato regolamentato o su sistema multilaterale di negoziazione;
- presenti un valore della produzione inferiore a 5 milioni di euro;
- sia microimpresa o piccola/media impresa, come definite dalla Raccomandazione 2003/361/CE;
- possieda almeno uno dei tre requisiti di innovatività: spese in R&S pari almeno al 15% del maggiore tra valore e costo della produzione; impiego di personale altamente qualificato (1/3 dottori, dottorandi o ricercatori, oppure 2/3 con laurea magistrale); titolarità, depositaria o licenziataria di un brevetto o di un software registrato.

Plantvoice S.r.l. SB, iscritta nella sezione speciale del Registro delle Imprese, soddisfa contemporaneamente tutti e tre i requisiti di innovatività: investe stabilmente più del 15% del valore della produzione in attività di ricerca e sviluppo (i Piani di Investimento Smart&Start e dei bandi regionali ne sono concreta evidenza); il team è composto in larga parte da personale altamente qualificato; la società è titolare di due brevetti italiani (uno concesso, uno depositato nel 2025) e del marchio europeo Plantvoice. L'oggetto sociale è coerente con quanto richiesto: la società si dedica allo sviluppo, alla produzione e alla commercializzazione di software e dispositivi per l'agricoltura di precisione, inclusi:



- lo sviluppo di un innovativo software connesso a un dispositivo hardware destinato all'agricoltura per favorire l'efficienza delle coltivazioni;
- lo sviluppo di un innovativo software proprietario che integra la gestione dei Big Data e l'integrazione con soluzioni IoT e AI, idonee a generare un'analisi predittiva delle condizioni di crescita e sviluppo delle piante in relazione alle condizioni climatiche e del terreno;
- lo sviluppo di algoritmi, app, software, hardware e servizi volti all'analisi dei processi di efficientamento delle pratiche di coltivazione, favorendo la sostenibilità ambientale;
- lo sviluppo e la produzione di servizi basati su piattaforme web e web app, all-in-one, che integrano supporti hardware (sensori) per l'ottimizzazione dei processi di gestione, efficientamento e condivisione delle pratiche di coltivazione dei terreni;
- la progettazione e distribuzione di sensori e servizi in ambito scientifico ed agronomico, ovvero di strumenti di fenotipizzazione che permettono di caratterizzare le piante e il loro comportamento in condizioni di stress biotici e abiotici.

Lo status di startup innovativa ha consentito a Plantvoice — anche nel 2025 — di accedere al regime fiscale di favore previsto dall'art. 27 del D.L. 179/2012 per i piani di incentivazione (Work for Equity e Stock Option), che esclude dalla formazione del reddito imponibile dei beneficiari il valore delle quote assegnate a fronte di prestazioni d'opera e servizi.

2.2 Le società benefit

Il modello societario della società benefit è stato introdotto nell'ordinamento italiano dalla L. 28 dicembre 2015 n. 208 (commi 376-384) e rappresenta — come si legge nella relazione illustrativa — «il primo provvedimento nell'ambito dell'Unione Europea a disciplinare tale tipologia di società e fare dell'Italia il Paese capofila nella diffusione di società con scopo di beneficio comune».

Le società benefit sono società che, nell'esercizio di una attività economica, oltre allo scopo di dividerne gli utili perseguono una o più finalità di beneficio comune e operano in modo responsabile, sostenibile e trasparente nei confronti di persone, comunità, territori e ambiente, beni ed attività culturali e sociali, enti e associazioni e altri portatori di interesse. Devono sancire questo impegno nell'oggetto sociale e perseguire tali finalità mediante una gestione volta al bilanciamento con l'interesse dei soci.

Sul piano della governance, ogni società benefit deve individuare il soggetto o i soggetti responsabili delle funzioni e dei compiti volti al perseguimento delle finalità di beneficio comune. In Plantvoice questa funzione è oggi esercitata dal CEO Matteo Beccatelli; nel 2026 valuteremo l'eventuale formalizzazione di un ruolo dedicato di Impact Manager, in coerenza con la traiettoria di certificazione B Corp avviata.

2.3 L'oggetto sociale benefit

Come previsto dalla normativa, abbiamo statuito nel nostro oggetto sociale l'impegno e le attività di impatto che caratterizzano l'attività di Plantvoice. Il riferimento concettuale di fondo è quello della teoria dello Shared Value di Porter e Kramer, secondo cui il valore condiviso è «l'insieme delle politiche e delle pratiche operative che rafforzano la competitività di un'azienda migliorando nello stesso tempo le condizioni economiche e sociali delle comunità in cui opera».



L'oggetto sociale benefit Plantvoice

Tre direttrici di beneficio comune ex L. 208/2015



Figura 2.1 — L'oggetto sociale benefit Plantvoice: tre direttrici di beneficio comune

Coerentemente con tale impostazione, l'oggetto sociale di Plantvoice S.r.l. SB declina, oltre allo scopo di lucro, le seguenti finalità di beneficio comune ai sensi dei commi 376 e seguenti della L. 208/2015. Tali finalità sono state mantenute integralmente nel corso del 2025 e proseguiranno nel 2026.

1) In favore dell'ecosistema delle produzioni agricole

Promuovendo azioni e programmi che mirino a:

- migliorare le condizioni economiche dei coltivatori agricoli attraverso la creazione di valore reddituale addizionale;
- diffondere pratiche innovative e sostenibili volte a rendere le colture e i prodotti derivati dalle materie prime agricole maggiormente sostenibili sia in tema ambientale che alimentare;
- ridurre il consumo di acqua, la produzione di CO₂ e l'utilizzo di sostanze nocive e chimiche;
- migliorare la struttura del suolo, con riduzione delle lavorazioni dei terreni e minore impatto sui consumi di carburanti fossili;
- migliorare il rendimento dei terreni coltivabili riducendo i costi di produzione.

2) In favore dell'ambiente e dell'economia circolare

Applicando e promuovendo azioni e programmi che mirino:

- all'abbattimento delle emissioni di CO₂, degli sprechi, dei rifiuti e dell'inquinamento atmosferico, grazie all'utilizzo di pratiche che prevedono la totale dematerializzazione dei processi;
- all'ideazione di processi che minimizzino la produzione di scarti e rifiuti;
- all'adozione di pratiche gestionali volte al recupero, ricondizionamento e riuso;
- alla minimizzazione delle emissioni di inquinanti in atmosfera e nei corpi idrici, favorendo il riutilizzo e il riciclo delle acque di processo;
- all'assicurazione e verifica che la filiera rispetti i medesimi principi di sostenibilità;



- alla promozione e diffusione, presso clienti, dipendenti, collaboratori, fornitori e in generale tutti gli stakeholder, dei valori dell'economia circolare e della sostenibilità;
- alla dematerializzazione documentale dell'intero ciclo produttivo;
- favorendo pratiche di agricoltura sostenibile e di agricoltura rigenerativa;
- favorendo pratiche volte alla tutela della biodiversità;
- favorendo l'adozione di pratiche rispettose per l'ambiente e di mitigazione degli effetti negativi del climate change.

3) In favore della collettività

- valorizzando il capitale umano, trasmettendo i valori della sostenibilità e prevenendo qualsiasi violazione dei diritti umani, tanto nella propria attività che nella filiera;
- adottando misure di gestione del personale rispettose della dignità e delle diversità di tipo razziale, sociale, religiosa, di genere ecc., nonché adottando piani di welfare aziendali atti a rendere migliori le condizioni di lavoro;
- favorendo lo sviluppo delle comunità locali e sostenendo le iniziative di consumo sostenibile;
- sostenendo e collaborando con altre startup e soggetti dediti allo sviluppo di innovazione sostenibile, contribuendo all'istruzione e alla formazione professionale attraverso collaborazioni stabili con enti pubblici, scuole, università ed altri soggetti pubblici e privati;
- attraverso la partecipazione attiva e pro bono a comunità virtuali e territoriali che promuovono la diffusione della cultura dell'innovazione e della sostenibilità, svolgendo attività di orientamento strategico, anche attraverso la promozione e realizzazione di conferenze, seminari, corsi, workshop e campagne di comunicazione;
- attraverso la collaborazione e sinergia con organizzazioni no profit, fondazioni e simili, il cui scopo sia allineato e sinergico con quello della società, per contribuire al loro sviluppo e amplificare l'impatto positivo e sostenibile del loro operato.

2.4 La relazione di impatto

Ogni anno le società benefit devono redigere e pubblicare, sia sul proprio sito internet sia presso il Registro delle Imprese (insieme al bilancio di esercizio), la relazione di impatto. Si tratta di un documento concernente il perseguimento del beneficio comune che, ai sensi della L. 208/2015, deve includere:

- la descrizione degli obiettivi specifici, delle modalità e delle azioni attuate dagli amministratori per il perseguimento delle finalità di beneficio comune e delle eventuali circostanze che lo hanno impedito o rallentato;
- la valutazione dell'impatto generato utilizzando lo standard di valutazione esterno con le caratteristiche descritte nell'allegato 4 annesso alla L. 208/2015 e comprendente le aree di valutazione identificate nell'allegato 5;
- una sezione dedicata alla descrizione dei nuovi obiettivi che la società intende perseguire nell'esercizio successivo.

La relazione di impatto si compone, dunque, di due sezioni: la parte descrittiva — relativa alle azioni concrete intraprese per perseguire le finalità di beneficio comune; e la parte di valutazione — che misura, con metodo strutturato, l'impatto effettivamente generato.



Trattandosi della seconda relazione di impatto di Plantvoice, l'esercizio 2025 ha richiesto un passaggio metodologico in più rispetto al 2024: oltre alla rendicontazione delle nuove azioni del periodo, occorre rendere conto in modo strutturato dello stato di avanzamento degli obiettivi dichiarati per il 2025 nella precedente Relazione. Questo confronto è esplicitamente richiesto dall'art. 1, comma 382, della L. 208/2015 e costituisce uno degli elementi centrali del Capitolo 3 della presente Relazione.

2.4.1 Il metodo di valutazione dell'impatto

L'allegato 4 e l'allegato 5 alla L. 208/2015 dettano criteri generali per misurare l'impatto, senza imporre uno specifico standard di valutazione: il legislatore ha lasciato all'impresa la responsabilità di scegliere lo standard più adatto, purché rispetti alcuni requisiti generali.

L'allegato 4 prevede che la società adotti uno Standard di Valutazione Esterno che deve essere:

- Esauriente e articolato nel valutare l'impatto della società e delle sue azioni nel perseguire la finalità di beneficio comune nei confronti di persone, comunità, territori, ambiente, beni ed attività culturali e sociali, enti, associazioni e altri portatori di interesse;
- Sviluppato da un ente terzo, non controllato dalla società benefit e non collegato con essa;
- Credibile perché sviluppato da un ente che ha accesso alle competenze necessarie, utilizza un approccio scientifico e multidisciplinare e prevede, ove possibile, un periodo di consultazione pubblica;
- Trasparente perché le informazioni che lo riguardano sono rese pubbliche, in particolare i criteri di misurazione, le ponderazioni utilizzate e la metodologia complessiva.

L'allegato 5 illustra le aree di valutazione oggetto di analisi: Governo d'impresa, Lavoratori, Altri portatori d'interesse e Ambiente.

2.5 Il percorso e il metodo di valutazione adottato

Per la Relazione 2025 abbiamo confermato la scelta del metodo SABI 3.0 (release 2025), che già nel 2024 si era rivelato il più coerente con il nostro approccio. Rispetto al 2024 abbiamo però apportato una differenza metodologica importante: nel 2025 abbiamo attivato la valutazione diretta da parte degli stakeholder, coinvolgendo clienti, lavoratori e soci tramite survey dedicate. I rapporti con i portatori di interesse, ancora in fase di avvio nel 2024, hanno raggiunto nel 2025 un livello di solidità tale da consentirne il coinvolgimento attivo nel processo di valutazione.

Ciò consente, da un lato, di de-soggettivare la fotografia dell'impatto fornita dall'autovalutazione interna e, dall'altro, di rispettare uno dei principi fondamentali della valutazione di impatto: il coinvolgimento attivo degli stakeholder.

Abbiamo anche avviato, nel 2025, un percorso parallelo con il partner Sociale Fare (consulenza in capo a LaGemma Venture nell'ambito dell'accordo di investimento) per costruire la teoria del cambiamento (Theory of Change) di Plantvoice e l'analisi dei rischi di impatto. I primi risultati di questo percorso saranno integrati nella Relazione di Impatto 2026, in coerenza con la timeline di consegna del loro report (maggio 2026).

2.5.1 Il metodo SABI e il modello della «Buona Impresa»

Il SABI affonda le proprie radici teoriche e metodologiche nel concetto della Buona Impresa, promosso dalla Fondazione Buon Lavoro come tentativo di superare il diffuso pregiudizio rispetto al contrasto tra economia e bene comune. Si fonda sul principio che il bene dell'azienda e il bene della società, lungi dall'essere contrapposti, sono inscindibilmente legati.



Come impresa, persegue un triplice scopo, ricercando — con cura e responsabilità — la sinergia tra tre tipologie di obiettivi: il successo dei propri prodotti o servizi, la creazione e organizzazione di buona occupazione, la creazione di valore economico.

Applicando tale visione, nessuno dei tre risultati è puramente strumentale, ma si qualifica in quanto deriva dagli altri due e a sua volta li influenza positivamente. La Buona Impresa si colloca nel più ampio contesto delle Purpose Driven Companies, intese come imprese che superano il puro scopo di lucro perseguendo anche intenzionalmente un impatto positivo sulla società e sull'ambiente. Plantvoice si riconosce pienamente in questa famiglia.

2.5.2 SABI lo strumento di valutazione

L'obiettivo dello strumento è guidare l'impresa nella valutazione delle proprie performance e del valore generato per gli stakeholder. Si tratta di un questionario di autovalutazione suddiviso in 5 aree di osservazione: Prodotto, Lavoro, Valore Economico, Operations sostenibili e Governance.

Tra gli aspetti che hanno guidato la nostra scelta — oltre al fatto che lo strumento sia stato sviluppato riconciliando le metriche del GRI — vi è la possibilità di integrare nella valutazione il punto di vista di clienti, lavoratori, fornitori e soci attraverso survey dedicate. Possibilità che nel 2025 abbiamo effettivamente attivato.

Il percorso SABI si struttura in quattro step, illustrati nello schema seguente:

Il metodo SABI in quattro step

Il percorso di valutazione dell'impatto adottato per la Relazione 2025



Figura 2.2 — Il metodo SABI in quattro step: il flusso di valutazione dell'impatto

In dettaglio:

- **Materialità:** definizione degli impatti rilevanti generati dall'attività d'impresa. In funzione delle scelte effettuate, lo strumento individua le domande del questionario di autovalutazione.
- **Stakeholder:** integrazione nel processo di valutazione del punto di vista degli stakeholder tramite survey dedicate. Nel 2025 abbiamo attivato il coinvolgimento di clienti, lavoratori e soci.
- **Autovalutazione:** il questionario è la parte più impegnativa del percorso ed è composto da cinque sezioni: Governance, Prodotto, Lavoro, Valore Economico, Operations sostenibili.
- **Risultati:** rappresentazione di sintesi degli impatti generati, anche in chiave di SDGs, con sintesi rispetto alla creazione di valore complessiva.



3. Il nostro impegno nel 2025





3. Il nostro impegno nel 2025

Il 2025 è stato l'anno della transizione da fase di costituzione a fase di accelerazione. Le azioni intraprese hanno toccato in modo equilibrato i tre pilastri della governance benefit: capitale (con l'ingresso di nuovi soci di natura industriale e finanziaria, e con l'approvazione dei piani di Stock Option per i dipendenti chiave), tecnologia e prodotto (con il deposito del nuovo brevetto, l'evoluzione della piattaforma e l'aggiudicazione del bando Smart&Start), organizzazione e impatto (con l'ottenimento della certificazione ISO 9001, il mantenimento di quella sulla parità di genere, l'attivazione del coinvolgimento degli stakeholder).

Sul piano dei finanziamenti pubblici, anche nel 2025 si è confermata la rilevanza dei contributi a fondo perduto: oltre ai SAL relativi al bando RIPAM-PV (FESR PAT, contributo complessivo 341.043 euro), sono stati ottenuti premi per 19.917 euro e contributi in conto esercizio per 90.433 euro, oltre al voucher di consulenza all'innovazione per 19.040 euro. Sul piano del capitale privato, sono stati completati gli apporti di LaGemma Venture (250.000 euro) e di Finsipo (125.000 euro), oltre agli Angel Investor.

Di seguito vengono dettagliate le principali attività del 2025, suddivise per aree di intervento, e — nel paragrafo 3.7 — viene riportato il confronto puntuale fra obiettivi dichiarati nella Relazione 2024 e risultati effettivamente raggiunti, come richiesto dalla L. 208/2015.

3.1 Governance e capitalizzazione

Nel 2025 Plantvoice ha dato concreta attuazione all'aumento di capitale a sovrapprezzo deliberato il 15 ottobre 2024, che prevedeva l'apertura del capitale a nuovi soci entro il 31 dicembre 2025 con tre diverse categorie di quote (FOUNDER, PROFESSIONAL, INVESTOR).

Il quadro alla data del 31 dicembre 2025 è il seguente:

- Capitale sociale versato: 165.052,87 euro
- Riserva da sovrapprezzo: 29.947,13 euro
- Versamenti soci in conto futuro aumento di capitale: 360.000 euro
- Patrimonio netto complessivo: 555.000 euro
- Soci in conto sottoscrizione (impegnati ma non ancora versati): 280.000 euro

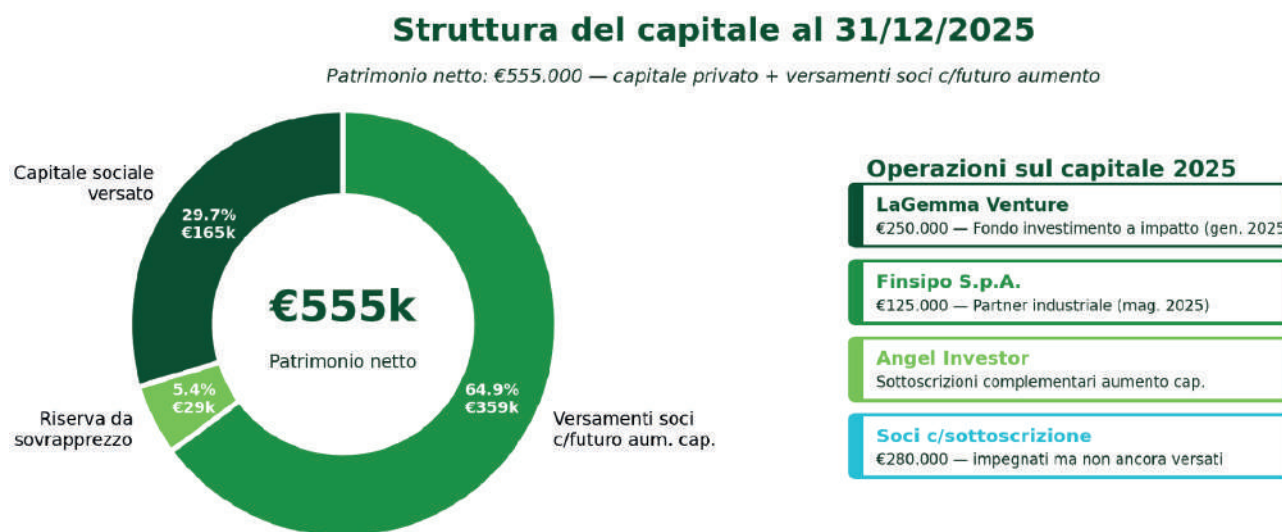


Figura 3.1 — La struttura del capitale Plantvoice al 31/12/2025



Ingresso di LaGemma Venture (investitore professionale)

L'accordo di investimento con LaGemma Venture è stato sottoscritto a gennaio 2025. LaGemma è una società di investimento focalizzata sul finanziamento di iniziative imprenditoriali con impatto positivo sui territori e sull'ecosistema agro-industriale italiano. L'apporto del 2025 è pari a 250.000 euro; un ulteriore apporto di 350.000 euro è oggetto di trattativa per il 2026 (follow-on). Nell'ambito dell'accordo, LaGemma ha designato il consulente Sociale Fare per l'accompagnamento di Plantvoice nella costruzione della Theory of Change e nell'analisi dei rischi di impatto.

Ingresso di Finsipo S.p.A. (partner industriale)

L'accordo di investimento con Finsipo è stato firmato il 21 maggio 2025. Finsipo è entrata come partner industriale, con un apporto pari a 125.000 euro. L'ingresso di un partner industriale qualificato rafforza il posizionamento commerciale e tecnico di Plantvoice e apre opportunità di integrazione di filiera che saranno esplorate nel corso del 2026.

Categorie di quote attive

Le tre categorie di quote, introdotte con la modifica statutaria del 15 ottobre 2024, sono pienamente operative:

- quote FOUNDER, a godimento pieno e con tutti i diritti amministrativi e patrimoniali;
- quote PROFESSIONAL, destinate a professionisti e advisor che contribuiscono allo sviluppo competitivo della società, prive dei diritti amministrativi (no diritto di voto). Sono di questa categoria sia le quote che saranno assegnate ai beneficiari del piano di Work For Equity esteso nel 2025 (conversione differita al Q2 2026) sia le quote che saranno assegnate ai dipendenti beneficiari dei piani di Stock Option approvati il 2 dicembre 2025;
- quote INVESTOR, destinate a investitori che hanno sottoscritto l'aumento di capitale, prive dei diritti amministrativi.

Per quanto riguarda le cariche societarie, nel 2025 non sono intervenute modifiche significative rispetto al 2024. Il CEO Matteo Beccatelli ricopre anche il ruolo di soggetto responsabile delle finalità di beneficio comune ai sensi della L. 208/2015. È in valutazione, per il 2026, l'istituzione di un Comitato Impatto interno e l'avvio dell'audit per la certificazione B Corp, in coerenza con gli obiettivi dichiarati.

Pre-money Valuation Report

Nel maggio 2025 Plantvoice ha commissionato a un advisor indipendente la redazione di un Pre-money Valuation Report, propedeutico alle operazioni di raccolta di capitale dell'esercizio e necessario, ai sensi della delibera assembleare del 15 ottobre 2024, per la determinazione del sovrapprezzo applicato alle nuove sottoscrizioni. La valutazione è il riferimento utilizzato per la pricing degli ingressi di LaGemma Venture e Finsipo nel 2025 e per gli accordi di follow-on in trattativa per il 2026.

Sottoscrizione di quote proprie destinate ai piani di incentivazione

Con la stessa delibera del 2 dicembre 2025 che ha approvato i piani di Stock Option (di cui al successivo paragrafo 3.3), l'Assemblea dei Soci ha autorizzato — ai sensi dell'art. 2474 c.c. e nei limiti di legge — la sottoscrizione da parte di Plantvoice stessa delle quote del proprio capitale sociale rimaste non sottoscritte a seguito dell'aumento di capitale 2024, fino a un ammontare massimo del 5% del capitale sociale, da destinare ai piani di incentivazione approvati e a eventuali ulteriori piani futuri. La sottoscrizione è effettuata utilizzando esclusivamente riserve disponibili, a un valore corrispondente alla quota di patrimonio netto al 31/12/2024. In coerenza con l'OIC 28, è stata costituita una riserva indisponibile per azioni proprie pari al valore nominale delle quote sottoscritte. L'Organo



Amministrativo è incaricato di metterle a disposizione dei piani approvati e di disporre la successiva alienazione o annullamento qualora non siano interamente oggetto di opzione da parte dei beneficiari.

3.2 Il piano di Work For Equity

Il piano di Work for Equity (W4E) di Plantvoice è stato attuato nel 2024 a favore di alcuni soci fondatori chiave, in coerenza con quanto previsto dall'art. 27, comma 4, del D.L. 179/2012. La norma richiamata stabilisce che le azioni, le quote e gli strumenti finanziari partecipativi emessi a fronte dell'apporto di opere e servizi resi in favore di startup innovative — ovvero di crediti maturati a seguito della prestazione di opere e servizi — non concorrono alla formazione del reddito imponibile dei sottoscrittori. Il piano è stato strutturato per assicurare la valorizzazione delle competenze chiave già presenti nel team in via di stabilizzazione e per allineare gli interessi delle persone più strategiche alla crescita di lungo periodo della società.

Nel corso del 2025 il piano è stato esteso tramite un addendum dedicato, sottoscritto a integrazione del piano originario. L'estensione ha agito su tre profili paralleli:

- la conferma e la prosecuzione, in capo ai soggetti già beneficiari nel 2024, dell'accumulo di prestazioni convertibili a quote di categoria PROFESSIONAL o FOUNDER;
- l'allargamento del perimetro dei beneficiari a nuove professionalità chiave intervenute nel corso dell'anno, sia singoli professionisti sia società partner — fra queste, in modo particolarmente rilevante per il posizionamento commerciale e industriale, Finsipo S.p.A.;
- l'aggiunta di tre nuove aree di copertura di pari importanza strategica — marketing, commerciale e finanza — che si affiancano alle quattro aree originarie (legale, IT, gestionale, R&D) lasciate intatte, completando così il presidio delle competenze chiave per la fase di scale-up 2026-2028.

Il piano di Work For Equity Plantvoice

Avvio 2024 · estensione 2025 · conversione a capitale prevista per il Q2 2026



Figura 3.2 — Il piano di Work For Equity Plantvoice: avvio 2024 · estensione 2025 con 3 nuove aree · conversione Q2 2026



La conversione differita al Q2 2026

Per ragioni strategiche legate al calendario societario, alla coerenza con il bilancio in approvazione e all'allineamento con le altre operazioni sul capitale, nel 2025 si è scelto di NON procedere alla conversione contabile delle prestazioni rese a Capitale Sociale e Riserva Sovrapprezzo. La competenza economica delle prestazioni è maturata regolarmente nel periodo di riferimento — e così l'efficacia degli impegni reciproci fra società e beneficiari — ma l'iscrizione contabile dell'aumento di capitale corrispondente avverrà nel secondo trimestre del 2026, successivamente all'approvazione del bilancio 2025 da parte dell'Assemblea dei Soci.

La scelta è funzionale al pieno coordinamento del piano W4E con la chiusura del round di investimento in corso, con il follow-on di LaGemma Venture e con il programma operativo del bando Smart&Start, e consente di gestire in modo unitario tutte le operazioni sul capitale del 2026 — sia W4E sia eventuali ulteriori sottoscrizioni — minimizzando i passaggi assembleari e garantendo trasparenza nei confronti dei nuovi investitori.

Aree professionali coperte e limiti

Le aree professionali coperte dal piano sono il riferimento operativo del W4E e si articolano oggi in due famiglie: le quattro aree originarie, attive dal 2024 e confermate integralmente in sede di estensione 2025, e le tre nuove aree introdotte con l'addendum 2025 a copertura delle competenze critiche per la fase di scale-up.

Le quattro aree originarie (attive dal 2024):

- **LEGALE** — diritto societario, IP, contrattualistica con clienti, fornitori e partner;
- **IT** — sviluppo del sistema informatico alla base del prodotto e supervisione dei partner tecnologici;
- **GESTIONALE** — governance, pianificazione strategica, controllo di gestione;
- **R&D** — ricerca e sviluppo, ingegnerizzazione, installazione e monitoraggio in campo.
- Le tre aree aggiunte con l'addendum 2025, di pari importanza strategica:
- **MARKETING** — brand, posizionamento, comunicazione, lead generation, presidio della relazione con clienti e stakeholder;
- **COMMERCIALE** — sviluppo business B2B, attivazione e gestione del canale agronomi, rete vendita e KAM;
- **FINANZA** — pianificazione finanziaria, fundraising, gestione cashflow, due diligence con investitori istituzionali.

Le quote che saranno assegnate sono di categoria PROFESSIONAL, in coerenza con la struttura statutaria definita nel 2024 (FOUNDER · PROFESSIONAL · INVESTOR). Il sovrapprezzo applicato sarà coerente con la valutazione pre-money certificata nel maggio 2025. Il valore complessivo del piano W4E rientra, congiuntamente ai due piani di Stock Option approvati il 2 dicembre 2025, nel limite del 7% del capitale sociale concordato con i nostri partner finanziari (LaGemma Venture e Fin-sipo) nei rispettivi contratti di investimento — limite che resta presidio fondamentale di non-diluizione eccessiva.

3.3 I piani di Stock Option 2025

Il 2 dicembre 2025 l'Assemblea dei Soci di Plantvoice ha approvato all'unanimità due piani di incentivazione equity destinati ai dipendenti e collaboratori chiave della società. Si tratta del passaggio operativo con cui Plantvoice realizza l'obiettivo dichiarato nella Relazione 2024 — «attivazione di



piani di incentivazione per il team con strumenti flessibili e progressivi che consentano ai dipendenti di diventare soci di Plantvoice» — e, al tempo stesso, dà attuazione concreta a una delle finalità benefit statutarie: l’adozione di misure idonee a migliorare il welfare a favore dei dipendenti, ai sensi dei commi 376 e seguenti della L. 208/2015.

I piani di Stock Option sono lo strumento attraverso cui Plantvoice trasforma il rapporto fra società e dipendenti: dalla relazione contrattuale alla compartecipazione al valore creato. È il punto in cui welfare, governance e impatto si toccano e si rafforzano a vicenda.

I due piani di Stock Option 2025

Deliberati dall'Assemblea dei Soci il 2 dicembre 2025

PIANO 2025-2028		PIANO 2025-2027	
Dipendenti a tempo indeterminato		Dipendenti a tempo indeterminato	
Beneficiari:		Beneficiari:	
• Giorgia Ferrari 0,1 % — € 268		• Antonio Bianco 0,5 % — € 1.340	
• Giacomo Anteghini 0,1 % — € 268			
Vesting period 36 mesi	Periodo esercizio 90 giorni	Vesting period 24 mesi	Periodo esercizio 60 giorni
Strike price PN 31/12/2024	Tipologia quote PROFESSIONAL	Strike price PN 31/12/2024	Tipologia quote PROFESSIONAL

Figura 3.3 — I due piani di Stock Option deliberati il 2 dicembre 2025

Struttura e beneficiari dei piani

L’organo amministrativo ha individuato i beneficiari sulla base del ruolo, delle competenze professionali e delle responsabilità di ciascuno nell’ambito della struttura organizzativa. I piani sono due, differenziati per durata in coerenza con la natura del rapporto di lavoro:

- Piano di Stock Option 2025-2028 (vesting 36 mesi, periodo di esercizio 90 giorni): destinato ai dipendenti a tempo indeterminato. Beneficiari: Giorgia Ferrari (0,1% del capitale, € 268 di strike price) e Giacomo Anteghini (0,1% del capitale, € 268 di strike price).
- Piano di Stock Option 2025-2027 (vesting 24 mesi, periodo di esercizio 60 giorni): destinato ai dipendenti a tempo determinato. Beneficiario: Antonio Bianco (0,5% del capitale, € 1.340 di strike price).

Per i dipendenti e collaboratori che dovessero essere in futuro individuati come beneficiari, le percentuali di partecipazione e le modalità di attribuzione delle quote (tramite assegnazione di quote proprie o tramite aumento di capitale) saranno decise caso per caso con il coinvolgimento dell’Assemblea dei Soci. Il limite cumulativo del 7% del capitale (sommando piani di Stock Option e Work for Equity), previsto dai contratti di investimento con LaGemma Venture e Finsipo, rappresenta il vincolo strategico entro cui i piani potranno evolvere.

Caratteristiche tecniche

Il regolamento dei piani, conforme alla normativa vigente sulle startup innovative, prevede:



- Quote di Categoria PROFESSIONAL: gli aventi diritto, una volta esercitata l'opzione, diventano titolari di quote prive di diritti amministrativi (no diritto di voto), in coerenza con la struttura statutaria definita nel 2024.
- Strike price ancorato al patrimonio netto: il prezzo di esercizio è determinato come frazione corrispondente al patrimonio netto risultante dal bilancio chiuso al 31/12/2024 già approvato dall'Assemblea dei Soci.
- Periodo di Vesting: 36 mesi per il piano 2025-2028, ridotti a 24 mesi per il piano 2025-2027 in considerazione della durata del rapporto di lavoro a tempo determinato.
- Periodo di Esercizio: decorre dal termine del Periodo di Vesting e ha una durata di 90 giorni (60 per il piano 2025-2027). Eventuali Comunicazioni di Esercizio pervenute fuori termine sono prive di effetto.
- Clausole good leaver / bad leaver: in caso di cessazione del rapporto di lavoro per cause non imputabili al beneficiario (es. licenziamento per giustificato motivo oggettivo, risoluzione consensuale, pensionamento) le opzioni in maturazione diventano esercitabili pro rata temporis; in caso di bad leaver (licenziamento per giusta causa, dimissioni volontarie ecc.) il beneficiario decade da ogni diritto.
- Clausola di accelerazione: in caso di Exit (cessione di una quota superiore all'80% del capitale) o di operazioni straordinarie (fusione per incorporazione, scissione, quotazione), tutte le opzioni divengono immediatamente esercitabili anche in costanza del vesting.
- Opzione Call dei founder: in caso di cessazione del rapporto di lavoro, i soci con partecipazione superiore al 5% — e, in via prioritaria, Plantvoice stessa, qualora intenda destinare le quote a futuri piani di incentivazione — hanno diritto di acquistare le quote dei beneficiari uscenti, con corrispettivo pari all'EBITDA non consolidato del bilancio approvato antecedentemente all'esercizio, rapportato alla frazione del capitale detenuto dal beneficiario.

Regime fiscale agevolato

In coerenza con l'art. 27 del D.L. 179/2012, gli eventuali redditi derivanti dall'assegnazione delle opzioni e dal trasferimento delle quote optate non concorrono alla formazione del reddito imponibile dei beneficiari, sia ai fini fiscali sia ai fini contributivi, a condizione che le opzioni o le quote non siano successivamente cedute alla Società o a soggetti controllanti o controllati dalla stessa. Si tratta di un'agevolazione significativa che rende i piani di Stock Option uno strumento di welfare particolarmente efficiente dal punto di vista fiscale.

I piani di incentivazione come strumento benefit

Coerenza con l'oggetto sociale L. 208/2015 e welfare aziendale



Figura 3.4 — I piani di Stock Option come strumento benefit: fidelizzazione, inclusione, welfare, vantaggio fiscale



La cap table post-piani

La sottoscrizione delle quote proprie da parte di Plantvoice destinate ai piani di Stock Option ha portato alla seguente fotografia della compagine sociale al 2 dicembre 2025. L'allocazione effettiva ai beneficiari avverrà al termine dei rispettivi Periodi di Vesting (2027 e 2028); fino a quel momento, le quote restano detenute da Plantvoice stessa e sono iscritte fra le riserve indisponibili per azioni proprie.

La cap table di Plantvoice dopo i piani di incentivazione

Post sottoscrizione delle quote proprie destinate ai piani 2025 (al 2/12/2025)

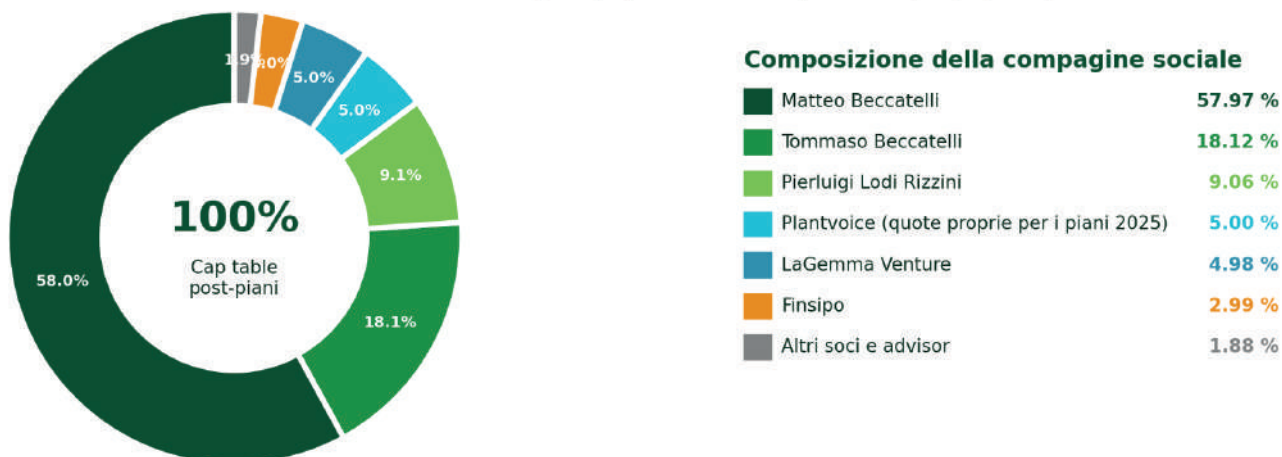


Figura 3.5 — Cap table Plantvoice post-sottoscrizione quote proprie destinate ai piani 2025

Il sistema di partecipazione al capitale di Plantvoice si compone oggi di tre livelli: Founder (con diritti amministrativi pieni), Investor (LaGemma, Finsipo, Angel) e Professional (W4E + Stock Option). Tre vie diverse per partecipare allo stesso progetto, in coerenza con la natura ibrida di startup innovativa e società benefit.

3.4 Le partnership e i finanziamenti pubblici

Il 2025 ha consolidato le partnership scientifiche e commerciali già attive nel 2024 e ne ha introdotte di nuove, in linea con la roadmap di sviluppo tecnologico delineata. I finanziamenti pubblici hanno continuato a rappresentare una fonte essenziale di sostegno agli investimenti.



L'ecosistema delle partnership Plantvoice

Quattro famiglie di relazioni che sostengono la crescita della startup

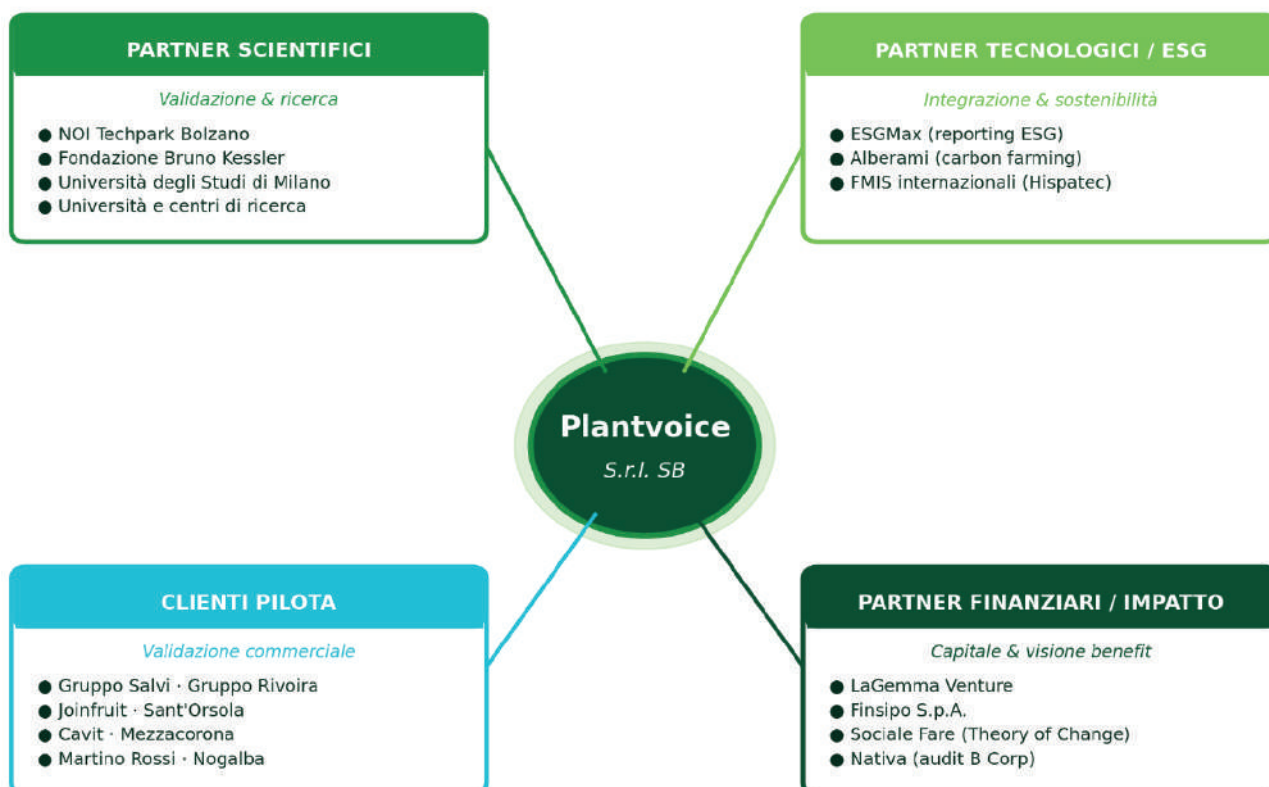


Figura 3.6 — Le quattro famiglie di partnership che alimentano la crescita di Plantvoice

Partnership scientifiche e tecnologiche

Le partnership scientifiche e tecnologiche già attive nel 2024 — con ESGMax, con Alberami e con il Parco Tecnologico NOI Techpark di Bolzano — sono state confermate e rafforzate. La collaborazione con ESGMax ha proseguito l'integrazione automatica dei dati di stress e benessere delle colture nel reporting di sostenibilità; la collaborazione con Alberami ha continuato a supportare il monitoraggio delle colture di ulivo nell'iniziativa di Carbon Farming «100% italiana»; con NOI Techpark prosegue il presidio tecnico-scientifico nell'incubazione tecnologica della società.

Nel 2025 si sono inoltre rafforzati i contatti con università e centri di ricerca per la validazione scientifica del nuovo sensore auto-installante (brevetto IT n. 102025000009789). Tali partnership vengono normalmente formalizzate attraverso convenzioni che disciplinano la condivisione dei dati e la tutela della proprietà intellettuale, fermo restando che il dato fisiologico raccolto dai sensori Plantvoice resta proprietario e non viene esportato via API in nessun tier commerciale.

Partnership commerciali — il canale agronomi

La decisione strategica più rilevante del 2025 in tema di partnership commerciali riguarda il canale di vendita: Plantvoice ha scelto di puntare prioritariamente sul canale degli agronomi (in Italia sono iscritti all'Albo più di 15.000 agronomi e 20.000 agrotecnici), che garantiscono retention, assistenza territoriale, capillarità e competenze tecniche per sfruttare le potenzialità della piattaforma. La scelta è opposta a quella adottata da alcuni grandi player FMIS internazionali e privilegia la qualità del dato e la fidelizzazione cliente a una scala estensiva ma fragile.



Come canale complementare, è in costruzione un'integrazione tecnica con software FMIS gestionali internazionali (es. Hispatec), per consentire ai loro clienti di accedere alle funzionalità Plantvoice come modulo aggiuntivo.

Bandi pubblici e finanziamenti — aggiudicazioni 2025

Nel 2025 Plantvoice ha proseguito una strategia attiva di accesso ai bandi pubblici, sia per finanziare lo sviluppo tecnologico, sia per agevolare l'inserimento di figure qualificate nell'organico, sia per sostenere la dimensione internazionale del progetto.

I finanziamenti pubblici e privati a sostegno dello sviluppo 2025

Strategia attiva di accesso ai bandi nazionali, regionali ed europei

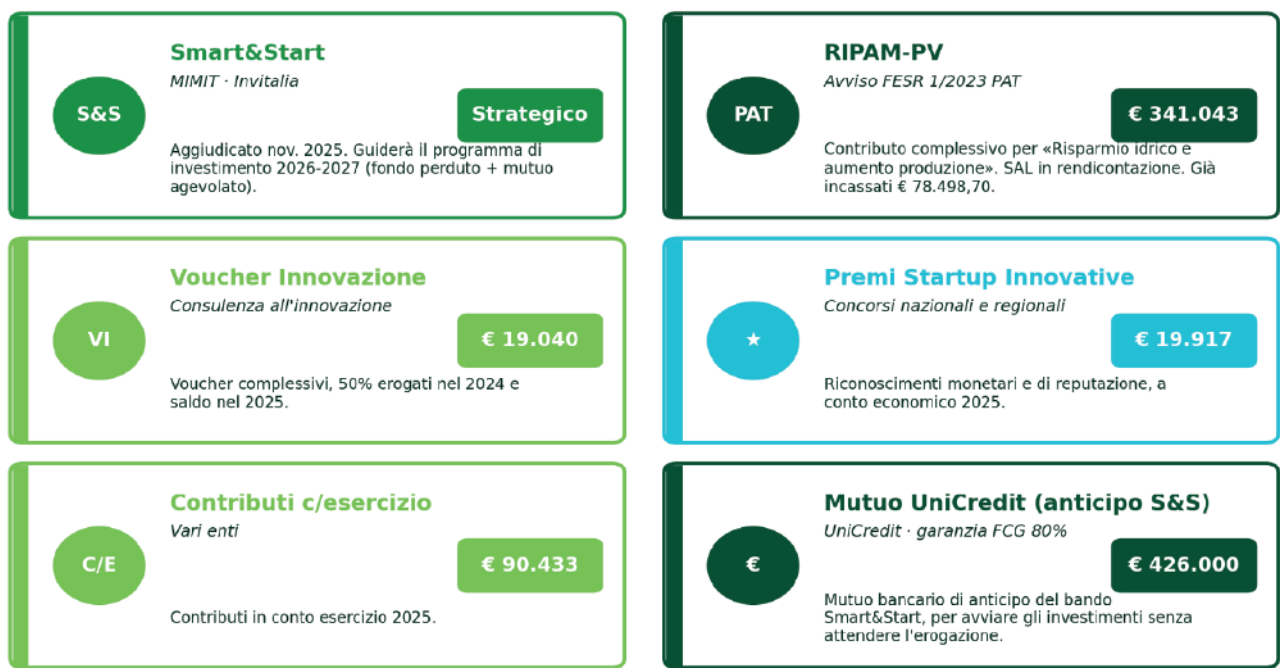


Figura 3.7 — I finanziamenti pubblici aggiudicati o erogati nel 2025

Sul fronte dei bandi europei (EDIH, Horizon e simili) le candidature presentate nel 2025 non hanno ancora prodotto aggiudicazioni; sono parte della pipeline 2026.

3.5 Le storie di successo

Il 2025 ha portato a maturazione il portafoglio di clienti pilota già consolidato nel 2024 e ha attivato nuove relazioni di rilievo. Otto storie principali, sei colture, oltre 800 ettari monitorati.



Le storie di successo del biennio 2024-2025

Otto partner d'eccellenza, oltre 800 ettari monitorati, sei colture



Figura 3.8 — Le otto storie di successo del biennio 2024-2025

Tra le storie più significative figurano:

GRUPPO SALVI E SALVI VIVAI

Prosegue il monitoraggio delle coltivazioni di mele Pink Lady e Rosy Glow nel ferrarese e in altri comprensori. I dati raccolti contribuiscono alla standardizzazione delle pratiche e al miglioramento qualitativo del prodotto in termini di colorazione e calibro.

GRUPPO RIVOIRA

Tra le aziende pilota validate del biennio 2024-2025, conferma il proprio ruolo strategico nella frutticoltura cuneese; le installazioni Plantvoice contribuiscono al monitoraggio dello stress idrico delle colture di mele.

JOINFRUIT

Cooperativa di produttori a forte rilievo nazionale; il monitoraggio Plantvoice nei frutteti della cooperativa amplia il dataset delle pratiche irrigue ottimali e dei modelli predittivi di resa.

CANTINA CAVIT E CANTINA MEZZACORONA CON FONDAZIONE BRUNO KESSLER

Consolidate le partnership viticole nel Trentino, in particolare sul Teroldego Rotaliano. La collaborazione FBK rafforza il rigore scientifico della validazione e apre prospettive di cross-fertilizzazione tecnologica.

SANT'ORSOLA

Prosegue la collaborazione sui piccoli frutti (lamponi, mirtilli, more) in Valsugana e Sicilia.

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MILANO E MARTINO ROSSI

Le coltivazioni di mais a Milano e a Cremona continuano a fornire dati utili per standardizzare le pratiche irrigue, risparmiare acqua ed energia, e prevenire lo stress idrico che, se non gestito correttamente, porta allo sviluppo di funghi produttori di aflatossine.



NOGALBA E TECNOPOLO

Confermate anche le partnership su colture di noce nel rodigino e sugli spazi verdi pubblici (Tecnopolo), con un approccio che correla emissioni e assorbimento di anidride carbonica e standardizza le pratiche di manutenzione del verde urbano.

Complessivamente, nel biennio 2024-2025, sono stati monitorati oltre 800 ettari, con un ulteriore ampliamento previsto nel 2026 grazie all'aumento delle installazioni di sensori auto-installanti e all'avvio del servizio Agronomo on Demand. I risultati riscontrati confermano le metriche dichiarate: fino al 40% di risparmio idrico, +10% di resa produttiva e -13% di costi di gestione.

3.6 Certificazioni e riconoscimenti

Il quadro delle certificazioni e degli status normativi di Plantvoice è oggi articolato su quattro tasselli: ISO 9001 (nuova nel 2025), UNI/PdR 125 (mantenuta), qualifica di Startup Innovativa e Società Benefit. La rotta del 2026 punta a completare il sistema con la certificazione B Corp.

Il quadro di certificazioni e riconoscimenti Plantvoice

Tre tasselli di governance benefit + un percorso verso B Corp 2026



Figura 3.9 — Il quadro delle certificazioni e riconoscimenti Plantvoice al 31/12/2025

Certificazione ISO 9001:2015 (nuova nel 2025)

Il 13 dicembre 2025 Plantvoice ha conseguito la certificazione ISO 9001:2015 (n. C2025-06987), rilasciata da Perry Johnson Registrars Inc., con campo di applicazione «Sviluppo, Produzione e Vendita di Software per l'Efficientamento delle Colture Agricole» (IAF 33). La certificazione è valida fino al 12 dicembre 2028. Il conseguimento dell'ISO 9001 rappresenta una tappa fondamentale nel percorso di industrializzazione del prodotto, perché formalizza i processi di gestione della qualità e li rende verificabili in modo indipendente da terze parti.

Mantenimento della certificazione UNI/PdR 125:2022 (parità di genere)

La certificazione UNI/PdR 125:2022 (n. C2024-05927), ottenuta nel 2024 e rilasciata da Perry Johnson Registrars Inc., è stata mantenuta nel 2025 e resta valida fino al 28 ottobre 2027. La certifica-



zione rappresenta uno standard innovativo che mira a superare le disuguaglianze sistemiche, promuovendo pari opportunità in termini di accesso alle carriere, trattamento economico, conciliazione vita-lavoro e inclusione nei processi decisionali. Per Plantvoice il mantenimento della certificazione UNI/PdR 125:2022 è un impegno strategico, coerente con la natura di Società Benefit e con le politiche di welfare aziendale.

Status società benefit e startup innovativa

Plantvoice ha confermato nel 2025 entrambi gli status normativi: iscrizione alla sezione speciale del Registro Imprese come Startup Innovativa e qualifica di Società Benefit ai sensi della L. 208/2015. Le verifiche annuali si sono concluse positivamente.

Premi e riconoscimenti

Nel 2025 Plantvoice ha ricevuto premi e riconoscimenti per un totale di 19.917 euro a conto economico, derivanti da concorsi nazionali e regionali per startup innovative. Si tratta sia di riconoscimenti di carattere economico sia di reputazione, che contribuiscono al rafforzamento del brand presso investitori, partner commerciali e istituzioni.

Verso la B Corp Certification

Nel corso del 2025 abbiamo avviato il percorso di assessment in vista della certificazione B Corp. È stata avviata una consulenza specifica con la società Nativa (uno dei principali player italiani che operano nell'ambito della sostenibilità) e con UniCredit Start Lab nel programma di accompagnamento dedicato. Il percorso prevede la definizione di una Gap analysis per strutturare un percorso che potrà portare a ottenere la certificazione B Corp, negli anni successivi al raggiungimento di alcuni requisiti minimi. Si tratta di un ulteriore livello di certificazione internazionale che si aggiunge — e completa — il quadro di certificazioni già acquisite.

3.7 Stato di avanzamento degli obiettivi dichiarati per il 2025

In coerenza con quanto richiesto dall'art. 1, comma 382, lettere a) e c), della L. 208/2015, viene di seguito riportato il confronto puntuale tra gli obiettivi dichiarati nella Relazione di Impatto 2024 (Capitolo 4 «Gli obiettivi per il 2025») e i risultati effettivamente raggiunti nel corso dell'anno. Per ciascun obiettivo viene indicato lo stato (RAGGIUNTO / PARZIALMENTE RAGGIUNTO / NON RAGGIUNTO / RIPROPOSTO) e una breve nota di evidenza.



Figura 3.8 — Sintesi quantitativa dello stato degli obiettivi dichiarati nel 2025



Area / Obiettivo 2025	Stato	Evidenza 2025
GOVERNANCE — Sviluppo piani Work for Equity per consulenti strategici	Raggiunto	Piano W4E attuato nel 2024 a favore di soci fondatori chiave, esteso nel 2025 con addendum dedicato a nuove professionalità (sia singoli sia società, fra cui Finsipo). Le quattro aree originarie (legale, IT, gestionale, R&D) confermate; aggiunte tre nuove aree (marketing, commerciale, finanza) di pari importanza. Conversione contabile a Capitale Sociale e Riserva Sovrapprezzo differita al Q2 2026, dopo approvazione del bilancio 2025.
GOVERNANCE — Ampliamento compagine sociale con investitori a impatto e partner industriali	Raggiunto	Ingresso di LaGemma Venture (250.000 €, gen. 2025) e Finsipo (125.000 €, mag. 2025). Versamenti soci c/futuro aumento di capitale per 360.000 € al 31/12/2025.
GOVERNANCE — Potenziamento strumenti di governance e rendicontazione ESG	Parzialmente	Conseguita ISO 9001:2015 (13/12/2025). Avviato percorso audit B Corp con Nativa. Theory of Change con Sociale Fare in corso di completamento. → Riproposto 2026: chiusura percorso B Corp e formalizzazione del Comitato Impatto.
PARTNERSHIP — Estensione partnership università/ricerca per sensore auto-installante	Raggiunto	Deposito brevetto italiano n. 102025000009789 nel 2025; rilascio in campo presso pilota; contatti con università e centri di ricerca rafforzati.
PARTNERSHIP — Alleanze tecnico-commerciali agritech / ESG	Raggiunto	Consolidate le partnership con ESGMax, Alberami e NOI Techpark. Avviata scelta strategica del canale agronomi e contatti tecnici per integrazioni con FMIS internazionali.
PARTNERSHIP — Sviluppo modelli predittivi AI e nuove funzionalità software via bandi europei	Parzialmente	Bando Smart&Start (MISE/Invitalia) aggiudicato a novembre 2025; SAL FESR PAT in rendicontazione. Bandi EDIH e Horizon presentati ma non ancora aggiudicati. → Riproposto 2026.
TEAM — Inserimento primi dipendenti su R&D, operations, customer success	Raggiunto	Headcount cresciuto da 7 collaboratori + 1 stagista (2024) a 6 dipendenti + 15 membri team complessivo (2025). Inserite figure senior di business development e personale tecnico (agronomi e R&D).
TEAM — Attivazione piani di incentivazione per il team (diventare soci)	Raggiunto	L'Assemblea dei Soci del 2 dicembre 2025 ha approvato due piani di Stock Option: 2025-2028 per dipendenti a tempo indeterminato (Giorgia Ferrari, Giacomo Anteghini) e 2025-2027 per dipendenti a tempo determinato (Antonio Bianco). Regolamenti, schede di adesione e operazioni di sottoscrizione di quote proprie completate.



TEAM — Coinvolgimento attivo del team nella definizione degli obiettivi annuali	Raggiunto	Riunioni mensili di feedback strutturate; 2 team building (settembre 2025 e febbraio 2026); momenti di allineamento ricorrenti.
TEAM — Valorizzazione cultura benefit, equità, inclusione, benessere	Raggiunto	Mantenuta certificazione UNI/PdR 125:2022. Politiche di flessibilità e smart-working confermate. Avviato Plantvoice Days come momento culturale interno.

Sintesi: dei 10 obiettivi dichiarati nella Relazione di Impatto 2024, 8 sono stati raggiunti pienamente — incluso il fondamentale obiettivo «attivazione di piani di incentivazione per il team», realizzato il 2 dicembre 2025 con l’approvazione assembleare dei due piani di Stock Option e con l’estensione del piano di Work For Equity tramite addendum 2025. 2 obiettivi sono stati parzialmente raggiunti (governance ESG / audit B Corp; bandi europei AI), e vengono riproposti — in forma aggiornata e con orizzonte temporale 2026 — nel Capitolo 4 della presente Relazione. Nessun obiettivo è stato dichiarato come «non raggiunto». La conversione contabile del W4E a Capitale Sociale e Riserva Sovrapprezzo, programmata per il Q2 2026 dopo l’approvazione del bilancio 2025, è uno specifico obiettivo della Governance dichiarato in Capitolo 4.

4. Gli obiettivi per il 2026





4. Gli obiettivi per il 2026

Gli obiettivi Plantvoice per il 2026

Roadmap strutturata su tre aree benefit — Governance, Partnership, Team

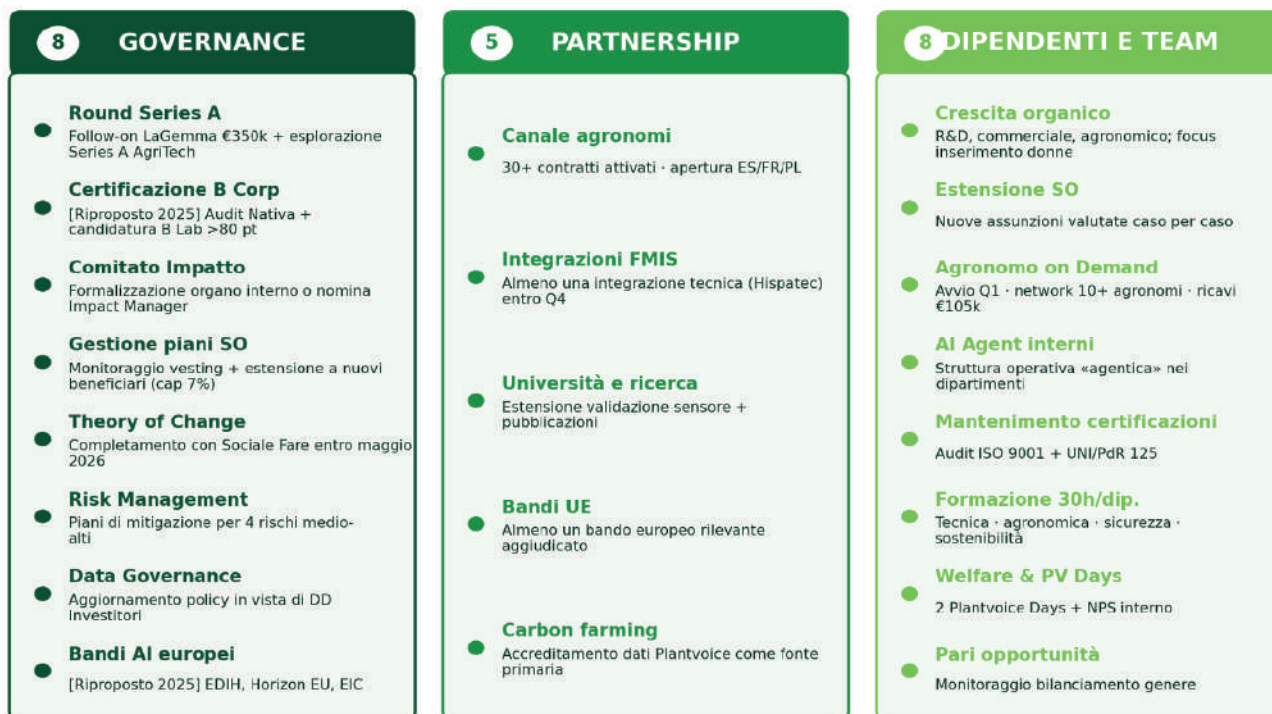


Figura 4.1 — La roadmap degli obiettivi Plantvoice per il 2026

Il 2026 sarà per Plantvoice l'anno della consacrazione industriale: l'avvio operativo del programma Smart&Start, la chiusura del round di investimento (con il follow-on LaGemma in trattativa), il potenziamento del modello commerciale basato sul canale agronomi, l'avvio operativo del servizio Agromomo on Demand e l'audit di certificazione B Corp. Sul piano benefit, il 2026 sarà anche l'anno in cui completeremo la costruzione della nostra teoria del cambiamento (Theory of Change) con il partner Sociale Fare e in cui consolideremo gli strumenti di rendicontazione e gestione del rischio di impatto.

Gli obiettivi per il 2026 sono raggruppati nelle tre aree storiche della Relazione — Governance, Partnership, Dipendenti e team — e incorporano in modo esplicito gli obiettivi parzialmente raggiunti nel 2025 («riproposti») come richiesto dalla L. 208/2015. Ogni obiettivo è formulato in chiave SMART (specifico, misurabile, raggiungibile, rilevante, temporizzato).

4.1 Governance

Nel 2026 Plantvoice intende portare a regime la struttura societaria e il sistema di rendicontazione dell'impatto attraverso le seguenti azioni:

• Conversione contabile del piano di Work For Equity

Esecuzione, nel Q2 2026 — successivamente all'approvazione del bilancio 2025 da parte dell'Assemblea dei Soci — della conversione delle prestazioni rese nel 2024-2025 (dai soci fondatori chiave originariamente beneficiari del piano e dai nuovi beneficiari aggiunti con l'addendum 2025, fra cui Finsipo) a Capitale Sociale e Riserva Sovrapprezzo, in coerenza con la valutazione pre-money certificata nel maggio 2025 e con il cap del 7% concordato con i partner finanziari. La conversione interesserà sia le



quattro aree originarie (legale, IT, gestionale, R&D) sia le tre nuove aree aggiunte con l'addendum 2025 (marketing, commerciale, finanza).

• **Chiusura del round di investimento**

Completamento del follow-on di LaGemma Venture (apporto ulteriore di 350.000 euro in trattativa) ed esplorazione di un round Series A con investitori specializzati in AgriTech, condizionato al raggiungimento dei target di fatturato e di adozione della piattaforma definiti nel Business Plan 2026-2028.

• **Certificazione B Corp**

[RIPROPOSTO] Completamento del percorso di audit avviato nel 2025 con Nativa con il rilascio della Gap Analysis.

• **Istituzione formale di un Comitato Impatto interno**

[RIPROPOSTO] Presidio della coerenza fra finalità benefit statutarie e attività operative, a supporto dell'amministratore unico nelle scelte strategiche. Possibile nomina di un Impact Manager dedicato in alternativa o integrazione al Comitato.

• **Gestione operativa dei piani di Stock Option**

Monitoraggio del rispetto dei termini di vesting (Termine Finale 2027 per il piano 2025-2027 e 2028 per il piano 2025-2028), aggiornamento dei libri sociali e tracciabilità delle posizioni dei beneficiari. Valutazione, in caso di nuove assunzioni strategiche nel corso del 2026, dell'estensione dei piani a ulteriori beneficiari nel rispetto del cap del 7% concordato con LaGemma Venture e Finsipo.

• **Completamento della Theory of Change e analisi dei rischi di impatto**

Con Sociale Fare entro maggio 2026, con integrazione dei primi KPI di impact readiness nella relazione di impatto 2026.

• **Adeguamento del Risk Management interno**

Alla luce del Risk Assessment di dicembre 2025 (IPR 203, prossimo alla soglia bassa-media): definizione di piani di mitigazione formali per i 4 rischi in zona medio-alta.

• **Aggiornamento della Data Governance Policy**

In particolare per la gestione dei dati agronomici aziendali, in vista delle due diligence di investitori istituzionali.

• **Bandi europei AI**

[RIPROPOSTO] Presidio costante sui bandi europei (EDIH, Horizon Europe, European Innovation Council) per lo sviluppo dei modelli predittivi AI e delle nuove funzionalità software, in continuità con quanto già attivato nel 2025.

4.2 Partnership

Le partnership 2026 si articoleranno su cinque fronti:

• **Canale agronomi**

Definitiva strutturazione del programma di partnership con gli agronomi italiani, con almeno 30 contratti di agenzia o di collaborazione attivati entro fine 2026, e con apertura del canale a Spagna, Francia e Polonia.



• Integrazioni FMIS

Avvio di almeno una integrazione tecnica con un FMIS internazionale (es. Hispatec) che renda Plantvoice disponibile come modulo della piattaforma partner, con avvio commerciale entro Q4 2026.

• Università e centri di ricerca

Estensione delle partnership per la validazione scientifica del sensore auto-installante; nuove pubblicazioni scientifiche peer-reviewed.

• Bandi e finanziamenti europei

Presidio costante delle scadenze EDIH, Horizon Europe ed European Innovation Council, con obiettivo di aggiudicazione di almeno un bando di rilievo europeo nel corso del 2026.

• Carbon farming e crediti di carbonio

Consolidamento della partnership con Alberami e valutazione di accreditamento dei dati Plantvoice come fonte primaria per la quantificazione del sequestro di carbonio nelle pratiche agricole rigenerative.

4.3 Dipendenti e team

Sul fronte delle risorse umane, gli obiettivi 2026 sono:

• Crescita controllata dell'organico

Nuove assunzioni mirate su tre profili chiave — Ricerca e Sviluppo, Sviluppo commerciale, Agronomo tecnico — coerenti con il piano del personale del Business Plan 2026-2028. Particolare attenzione all'inserimento di figure femminili nel team R&D tecnologico e agronomico, in coerenza con la certificazione UNI/PdR 125:2022.

• Estensione dei piani di Stock Option

Per le nuove assunzioni strategiche, valutazione caso per caso dell'inclusione nei piani di incentivazione esistenti (o definizione di nuovi piani dedicati) con il coinvolgimento dell'Assemblea dei Soci, nel rispetto del cap del 7% concordato con LaGemma Venture e Finsipo.

• Avvio operativo del servizio Agronomo on Demand

Entro Q1 2026, con un network iniziale di almeno 10 agronomi attivi sulla piattaforma e ricavi attesi del servizio per circa 105.000 euro nel 2026.

• Adozione di una struttura operativa «agentic»

Introduzione progressiva di AI Agent in diversi dipartimenti aziendali per semplificare task time-spending e supportare attività strategiche, mantenendo efficiente e snella la struttura anche di fronte all'espansione.

• Mantenimento delle certificazioni

Audit di sorveglianza annuale per ISO 9001:2015 e UNI/PdR 125:2022 e adeguamento dei processi alle eventuali evoluzioni normative.

• Formazione strutturata

Almeno 30 ore di formazione per ogni dipendente nel corso del 2026, su temi tecnici, agronomici, di sicurezza e di sostenibilità.



• Welfare e Plantvoice Days

Consolidamento delle iniziative di team building e benessere organizzativo, con almeno 2 Plantvoice Days nel corso dell'anno e attivazione di un sistema di raccolta feedback strutturato anche in chiave NPS interno.

• Pari opportunità

Monitoraggio degli indicatori UNI/PdR 125:2022 e mantenimento del bilanciamento di genere nelle nuove assunzioni.

Gli obiettivi 2026 saranno oggetto di rendicontazione puntuale nella Relazione di Impatto 2026, in coerenza con il principio di continuità della rendicontazione benefit. La traiettoria di lungo periodo resta quella indicata dal CEO nella Lettera agli stakeholder: rendere accessibile la tecnologia Plantvoice in ogni campo frutticolo europeo, costruire un ecosistema agricolo guidato dai dati e dalla competenza umana, e generare valore condiviso per gli agricoltori, per la collettività e per il pianeta.



5. I risultati del SABI





5. I risultati del SABI

Anche per l'esercizio 2025 Plantvoice ha utilizzato il metodo SABI 3.0 (release 2025), confermando la scelta del 2024. La novità più importante rispetto alla prima Relazione è l'attivazione del coinvolgimento diretto degli stakeholder nella valutazione: hanno risposto al questionario tredici clienti, sette lavoratori e undici soci-investitori, secondo il calendario marzo-aprile 2026 e con il supporto operativo della funzione marketing.

Il presente capitolo riporta — nell'ordine — la materialità adottata per il 2025 (paragrafo 5.1), il coinvolgimento degli stakeholder (paragrafo 5.2), l'autovalutazione interna (paragrafo 5.3), i risultati della valutazione articolati per il semaforo degli impatti, i risultati analitici per pilastro e la sintesi di sostenibilità (paragrafo 5.4), e infine il confronto con i risultati del 2024 (paragrafo 5.5).

5.1 La materialità

Il primo step del percorso SABI è la definizione della materialità: il principio che determina quali temi sono sufficientemente importanti — per l'azienda e per gli stakeholder — da renderne essenziale la rendicontazione e la valutazione. Gli approcci più recenti (integrati nei principali standard come GRI 2022 ed ESRS 2023) propongono di mettere al centro dell'analisi gli impatti dell'attività dell'impresa sulla Società, considerando tutti gli impatti effettivi e potenziali, positivi e negativi.

Il SABI 3.0 individua 15 impatti sociali e ambientali standard, derivati dai principali standard internazionali (ESRS, GRI, SDGs), dalla normativa sulle Società Benefit (L. 208/2015, art. 1, comma 378, all. 5) e dall'esperienza derivata da tre anni di utilizzo di SABI da parte delle imprese aderenti.

L'immagine seguente confronta la materialità Plantvoice per gli esercizi 2024 e 2025, mostrando l'evoluzione degli impatti rilevanti dichiarati dalla società.

Materialità SABI 2024 vs 2025

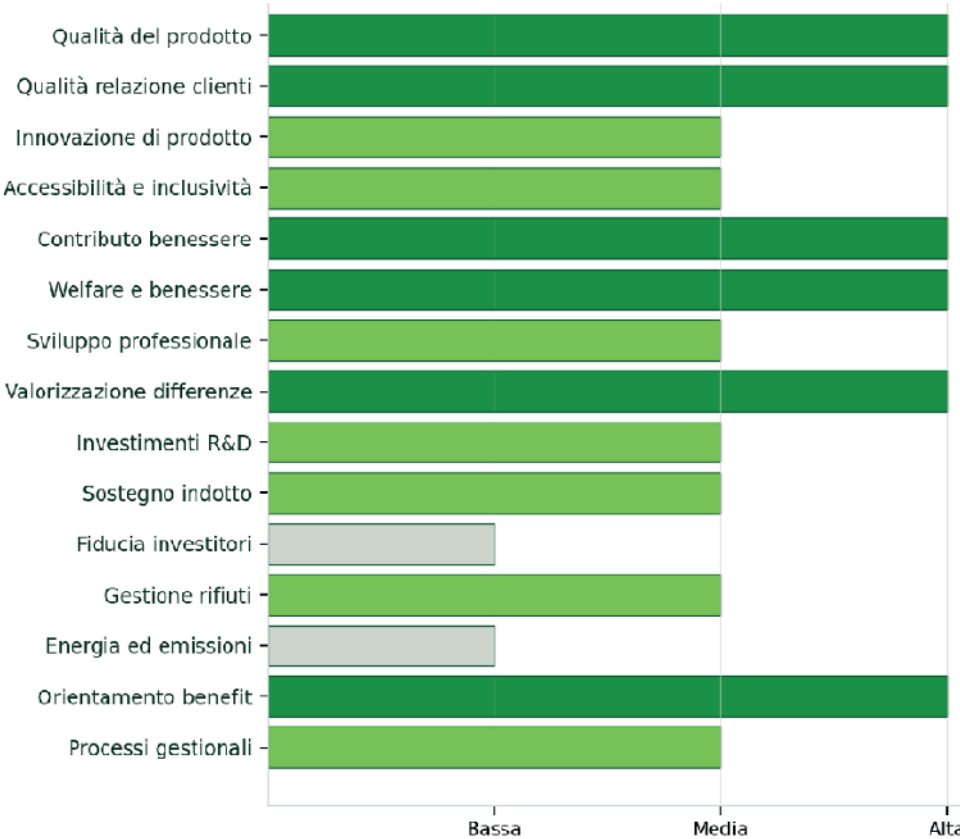


Figura 5.1 — Materialità SABI Plantvoice. Confronto 2024-2025.



Materialità SABI 2024 vs 2025

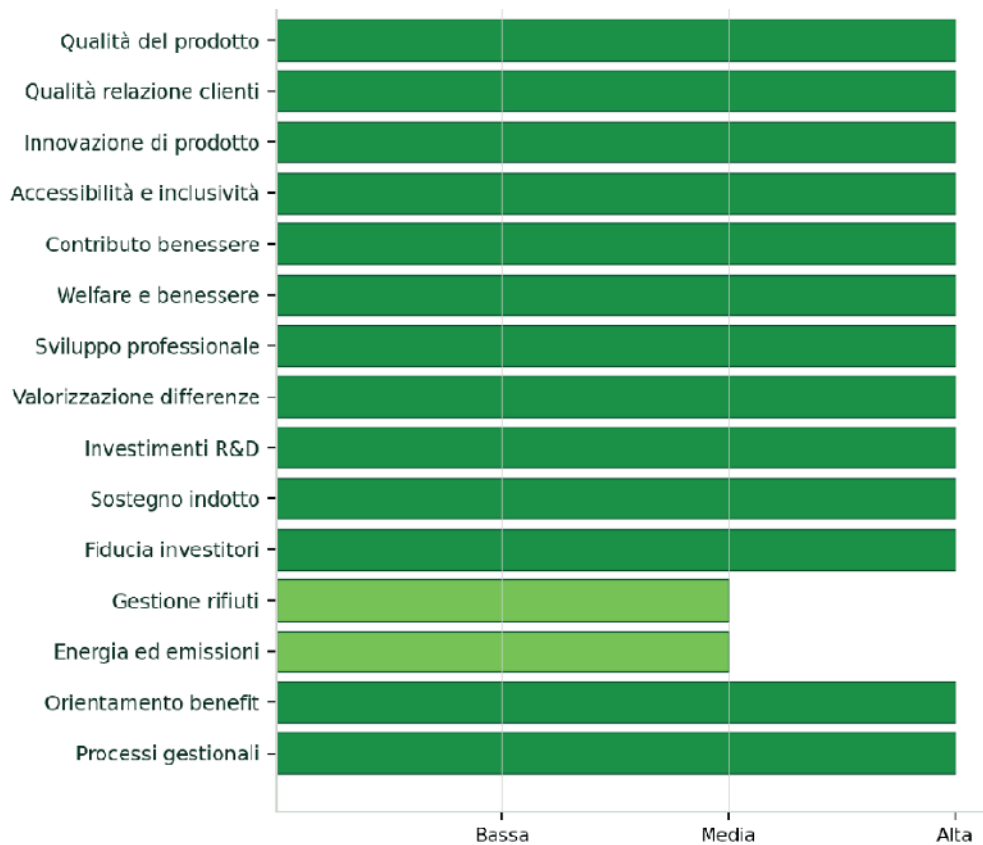


Figura 5.1 — Materialità SABI Plantvoice. Confronto 2024-2025.

Sintesi della lettura: la materialità 2025 conferma sostanzialmente quella 2024 nei pilastri Prodotto (qualità del prodotto, qualità della relazione con i clienti, contributo al benessere delle persone e del pianeta) e Lavoro (welfare, formazione, valorizzazione delle differenze e inclusione). Si rafforzano alcuni impatti dell’area Valore Economico (in coerenza con il completamento del round di investimento, l’approvazione dei piani di Stock Option e la maggiore strutturazione finanziaria della società), così come l’attenzione all’innovazione di prodotto e alle politiche etiche di governance.

5.2 Il coinvolgimento degli stakeholder

Per la prima volta nel 2025, Plantvoice ha attivato il coinvolgimento diretto degli stakeholder nella valutazione SABI, in coerenza con la scelta dichiarata nella Relazione 2024 di rimandare il loro coinvolgimento a un esercizio successivo, quando la base relazionale fosse stata sufficientemente consolidata. Il coinvolgimento ha riguardato tre famiglie di stakeholder:

- Clienti: 13 rispondenti, raggiunti via email tra marzo e aprile 2026, con questionario di 11 domande sulle dimensioni di valore percepite (qualità del prodotto, qualità della relazione, contributo al benessere delle persone e del pianeta, accessibilità e inclusività, fidelizzazione, politiche di prezzo).
- Lavoratori (dipendenti e collaboratori work for equity): 7 rispondenti, con questionario di 11 domande sulle dimensioni del lavoro (welfare, prospettive e tutela, sviluppo professionale, coerenza ruolo-persona, riconoscimento, valorizzazione delle differenze e inclusione).
- Soci e Azionisti: 11 rispondenti, con questionario di 7 domande sulle dimensioni del valore economico (fatturato, redditività, remunerazione del capitale, investimenti, sostegno all’indotto, filantropia, fiducia degli investitori).



Il coinvolgimento attivo degli stakeholder SABI 2025

Tre famiglie attivate · 31 risposte ricevute in modalità anonima



Figura 5.2 — Il coinvolgimento degli stakeholder nel SABI 2025: tre famiglie attivate, 31 risposte totali

I questionari sono stati somministrati in forma anonima tramite la piattaforma SABI. Le risposte sono state aggregate e confluite direttamente nel calcolo dei risultati SABI 2025; non sono ricondotte al singolo rispondente. Il coinvolgimento degli stakeholder rappresenta un risultato significativo per il 2025: tre famiglie attivate, contro le zero del 2024.

5.3 L'autovalutazione

L'ulteriore passaggio è l'autovalutazione, che è stata effettuata direttamente dal management interno (CEO e team di funzioni rilevanti), rispondendo alle domande SABI sulle principali aree di valutazione: Governance, Prodotto, Lavoro, Valore Economico e Operations sostenibili. L'autovalutazione 2025 ha richiesto, rispetto a quella 2024, un esercizio più approfondito perché è stata raffrontata con — e calibrata in coerenza con — le valutazioni provenienti dagli stakeholder esterni e interni.

5.4 I risultati della valutazione

I risultati prodotti dal tool SABI 3.0 sono di seguito riportati nelle tre articolazioni canoniche: il semaforo degli impatti, i risultati analitici (radar chart per pilastro) e i risultati di sintesi (governance, sintesi creazione di valore, sostenibilità nel tempo).

5.4.1 Il semaforo degli impatti

Il «semaforo degli impatti» è la rappresentazione di sintesi più immediata dei risultati SABI: ogni impatto della materialità è classificato come positivo (verde), neutro (giallo) o critico (rosso), secondo le risposte del questionario. Il quadro 2025 di Plantvoice si presenta come segue.



SABI 2025 — Il semaforo degli impatti Plantvoice

Classificazione dei 15 impatti standard del SABI 3.0 per stato (positivo · neutro · critico)

■ POSITIVO ■ NEUTRO ■ CRITICO				
PRODOTTO	LAVORO	VALORE ECONOMICO	OPERATIONS	GOVERNANCE
● Qualità del prodotto	● Welfare e benessere	● Sostegno all'indotto	● Gestione rifiuti	● Orientamento benefit
● Qualità relazione clienti	● Sviluppo professionale	● Investimenti e R&D	● Sicurezza sul lavoro	● Processi gestionali
● Innovazione di prodotto	● Valorizzazione differenze	● Fiducia degli investitori	● Logistica e trasporti	● Processi etici
● Accessibilità e inclusività	● Coesione e relazioni	● Redditività	● Energia ed emissioni	● Strumenti stakeholder

Figura 5.3 — SABI 2025: Semaforo degli impatti Plantvoice

5.4.2 I risultati analitici

I risultati analitici sono articolati per pilastro: Prodotto, Lavoro, Valore Economico, Operations sostenibili. Per ciascun pilastro i grafici radar rappresentano la creazione di valore lungo le dimensioni di rilevanza definite dalla materialità, confrontando autovalutazione interna e valutazione degli stakeholder.

Creazione di valore con il Prodotto

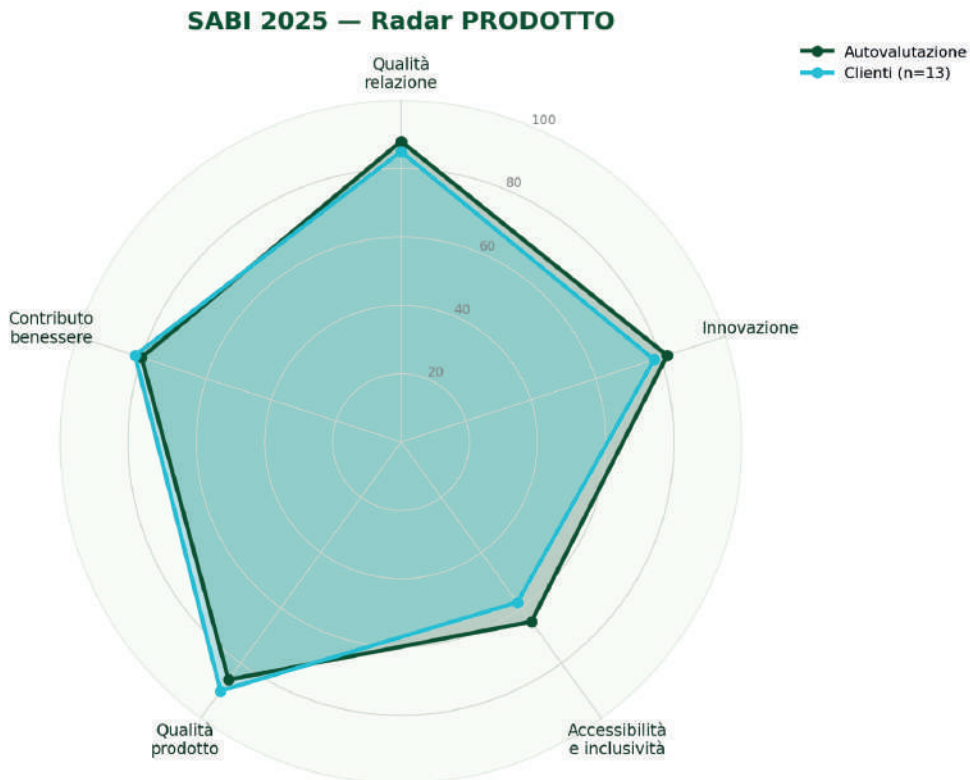


Figura 5.4 — Radar Prodotto: autovalutazione vs valutazione clienti



Lettura: i clienti riconoscono in modo distintivo la qualità della relazione e l'innovazione di prodotto. La differenza più significativa rispetto all'autovalutazione interna emerge sulla dimensione dell'accessibilità e inclusività, su cui i clienti richiedono ulteriori passi avanti — un input che alimenta il percorso «Reverse Premium» delineato per il 2026.

Creazione di valore con il Lavoro

SABI 2025 — Radar LAVORO

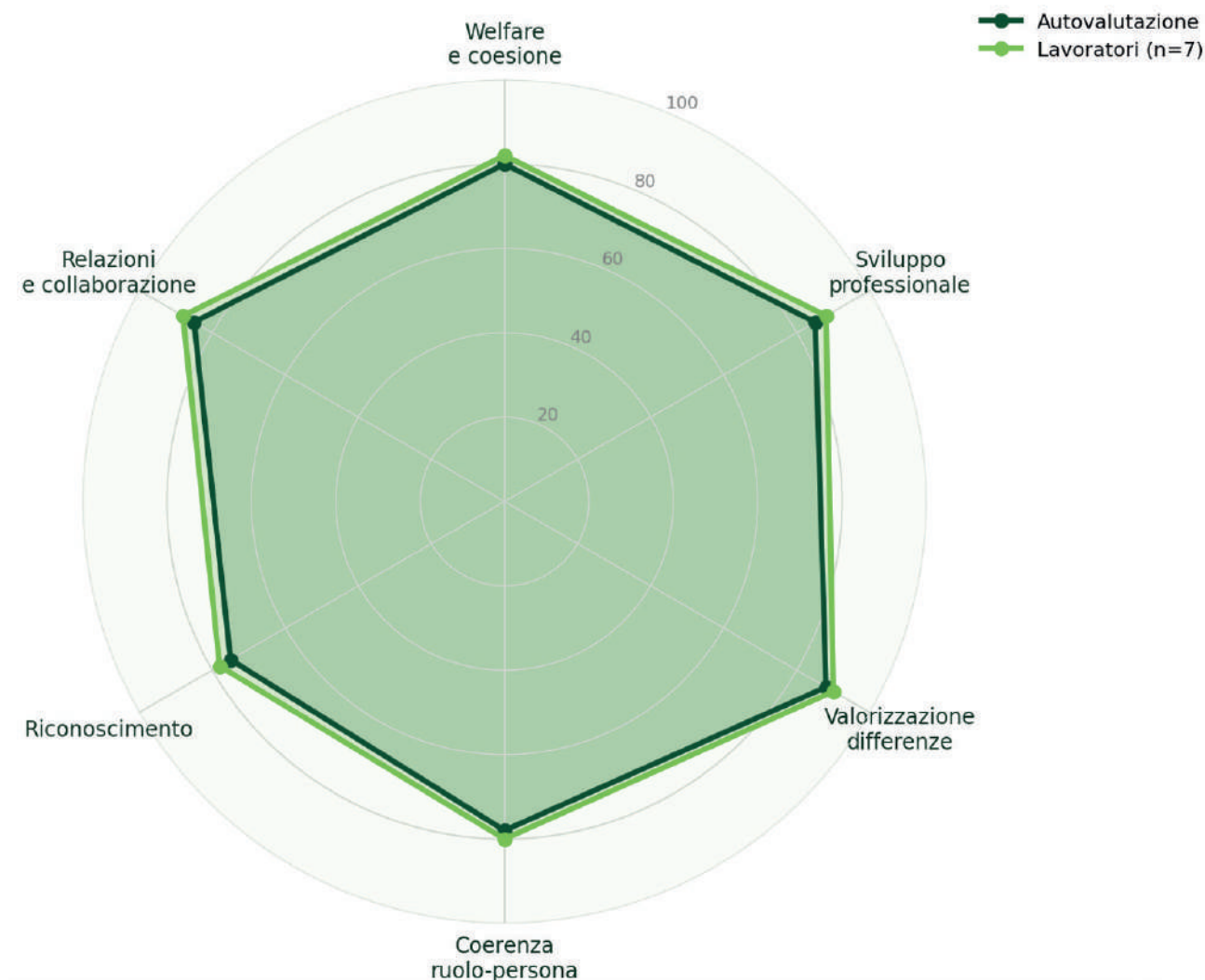


Figura 5.5 — Radar Lavoro: autovalutazione vs valutazione lavoratori

Lettura: i lavoratori restituiscono valutazioni mediamente alte sulle dimensioni di relazioni e collaborazione, sviluppo professionale e formazione, valorizzazione delle differenze e inclusione — indice di un clima organizzativo che la certificazione UNI/PdR 125:2022 ha contribuito a strutturare. Sono in linea con l'autovalutazione interna anche le dimensioni di welfare e coesione. L'introduzione dei piani di Stock Option 2025 rafforza ulteriormente questa dimensione, restituendo ai dipendenti chiave una partecipazione effettiva al valore creato.



SABI 2025 — Radar VALORE ECONOMICO

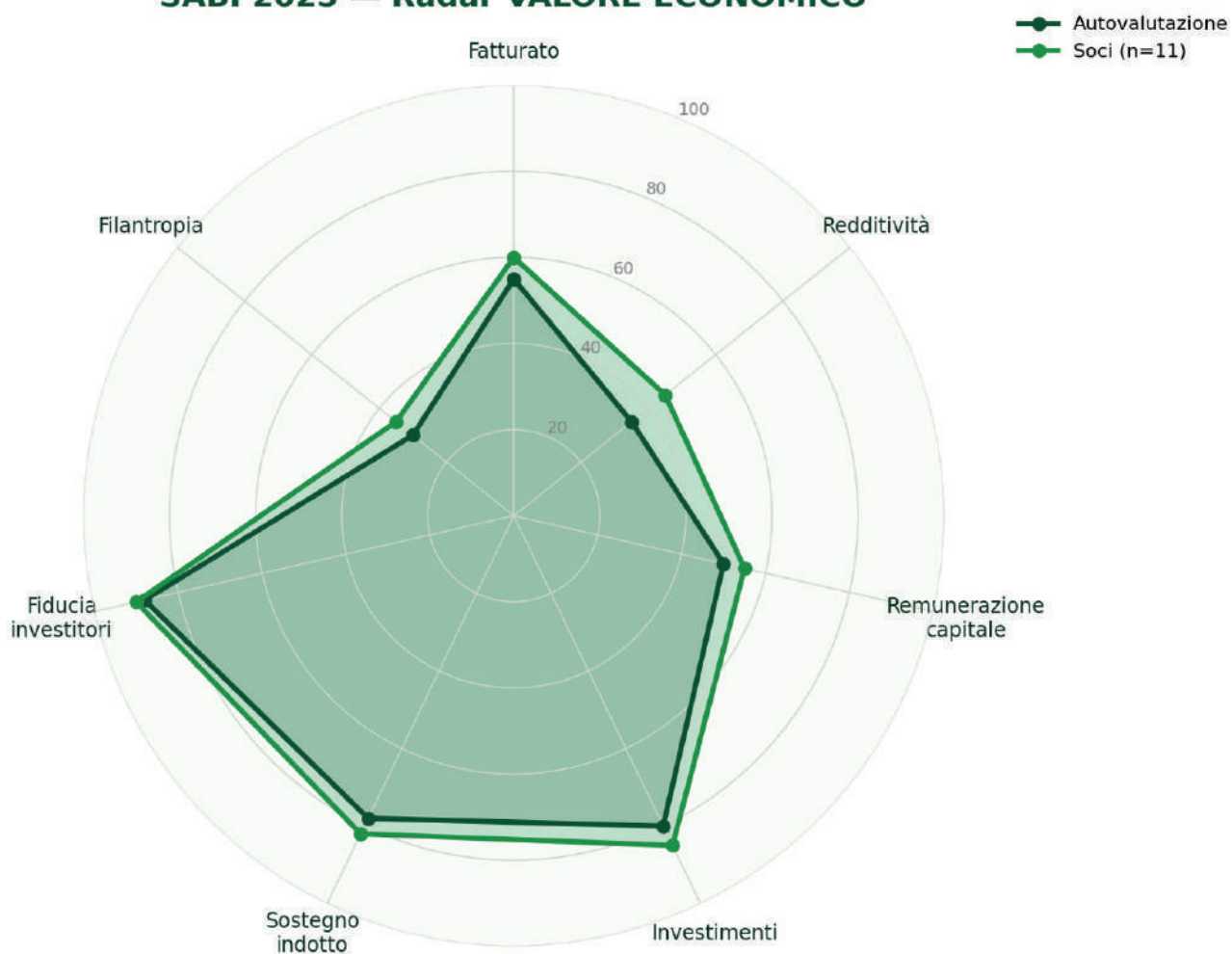


Figura 5.6 — Radar Valore Economico: autovalutazione vs valutazione soci

Lettura: i soci esprimono una valutazione positiva — particolarmente significativa nelle dimensioni di sostegno all'indotto, fiducia degli investitori e investimenti. Il giudizio sulla redditività riflette la fase di startup pre-break even, ed è coerente con la natura del progetto.



Sostenibilità delle Operations

SABI 2025 — Radar OPERATIONS SOSTENIBILI

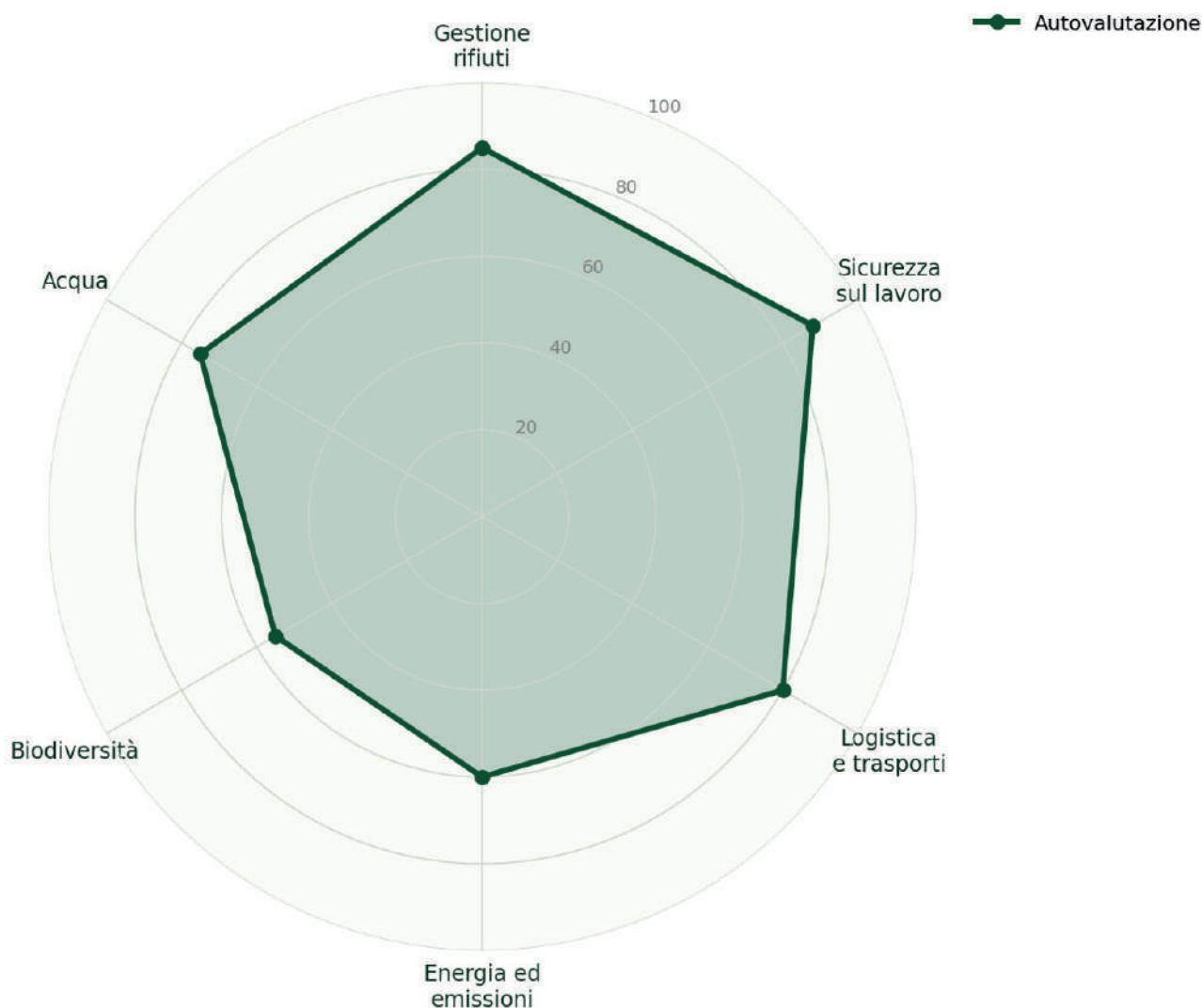


Figura 5.7 — Sostenibilità delle Operations (autovalutazione interna)

Per le Operations, in coerenza con il metodo SABI, è prevista solo l'autovalutazione interna (gli stakeholder non dispongono delle informazioni necessarie per esprimersi su queste dimensioni). Il quadro 2025 mostra un buon presidio della gestione dei rifiuti, della sicurezza sul posto di lavoro e della logistica/trasporti; permangono spazi di miglioramento sulla rendicontazione di energia ed emissioni e sulla gestione strutturata della biodiversità, su cui Plantvoice intende sviluppare KPI dedicati nel 2026.

5.4.3 I risultati di sintesi

I risultati di sintesi mostrano la creazione di valore aggregata sui tre pilastri Prodotto, Lavoro, Valore Economico e l'orientamento di Governance.



Autovalutazione rispetto alla Governance

SABI 2025 — Radar GOVERNANCE

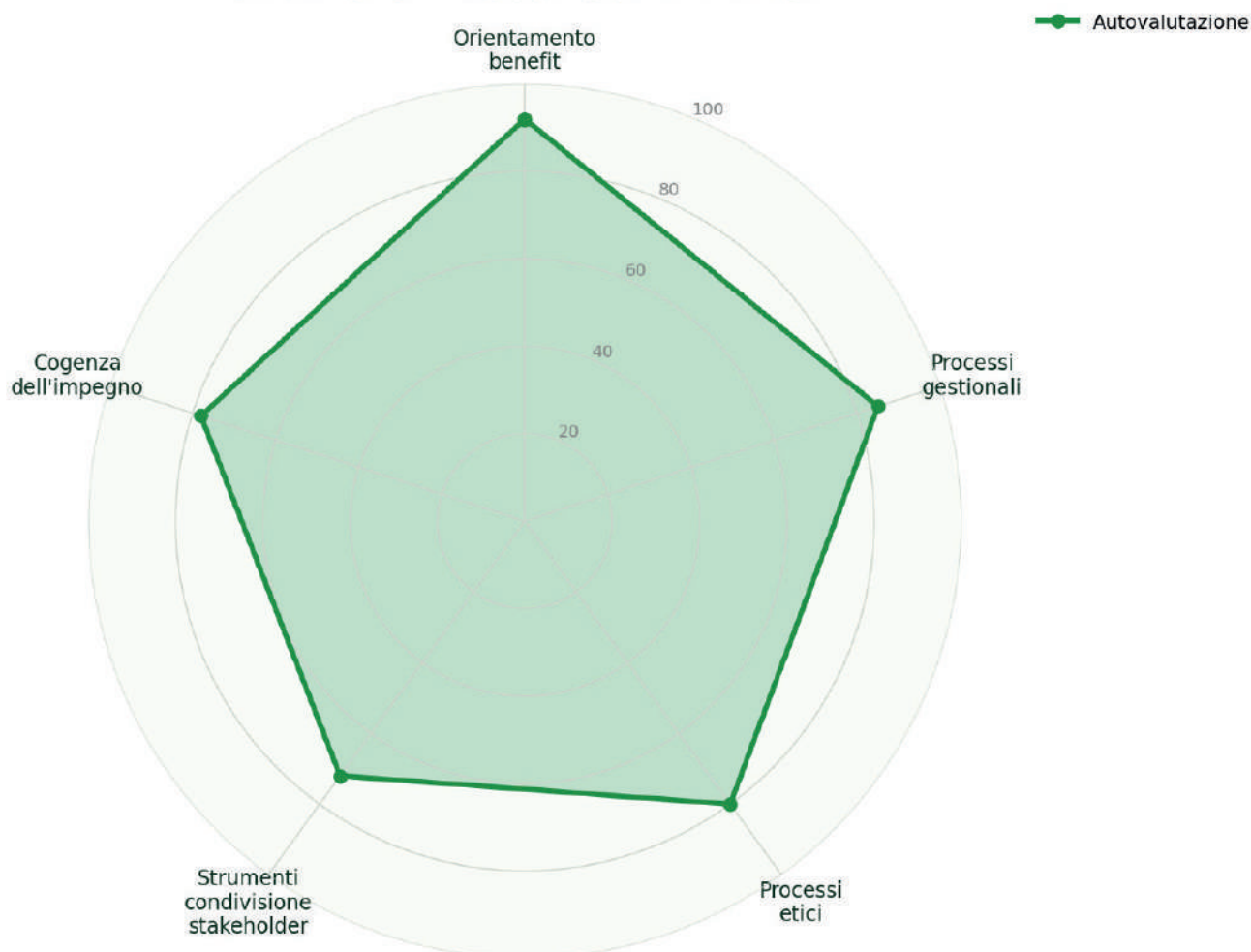


Figura 5.8 — Governance: autovalutazione

Il radar Governance mostra coerenza tra l'orientamento di fondo (la natura benefit dichiarata) e la cogenza dell'impegno. Gli elementi più solidi sono i processi gestionali e l'orientamento di fondo; lo spazio di miglioramento più rilevante resta quello sui processi e strumenti di condivisione con gli stakeholder, su cui il 2025 ha già fatto un primo passo importante (le survey SABI a clienti, lavoratori e soci) e il 2026 vedrà un'ulteriore strutturazione (Comitato Impatto, Theory of Change).



Sintesi della creazione di valore

SABI 2025 — Sintesi della creazione di valore

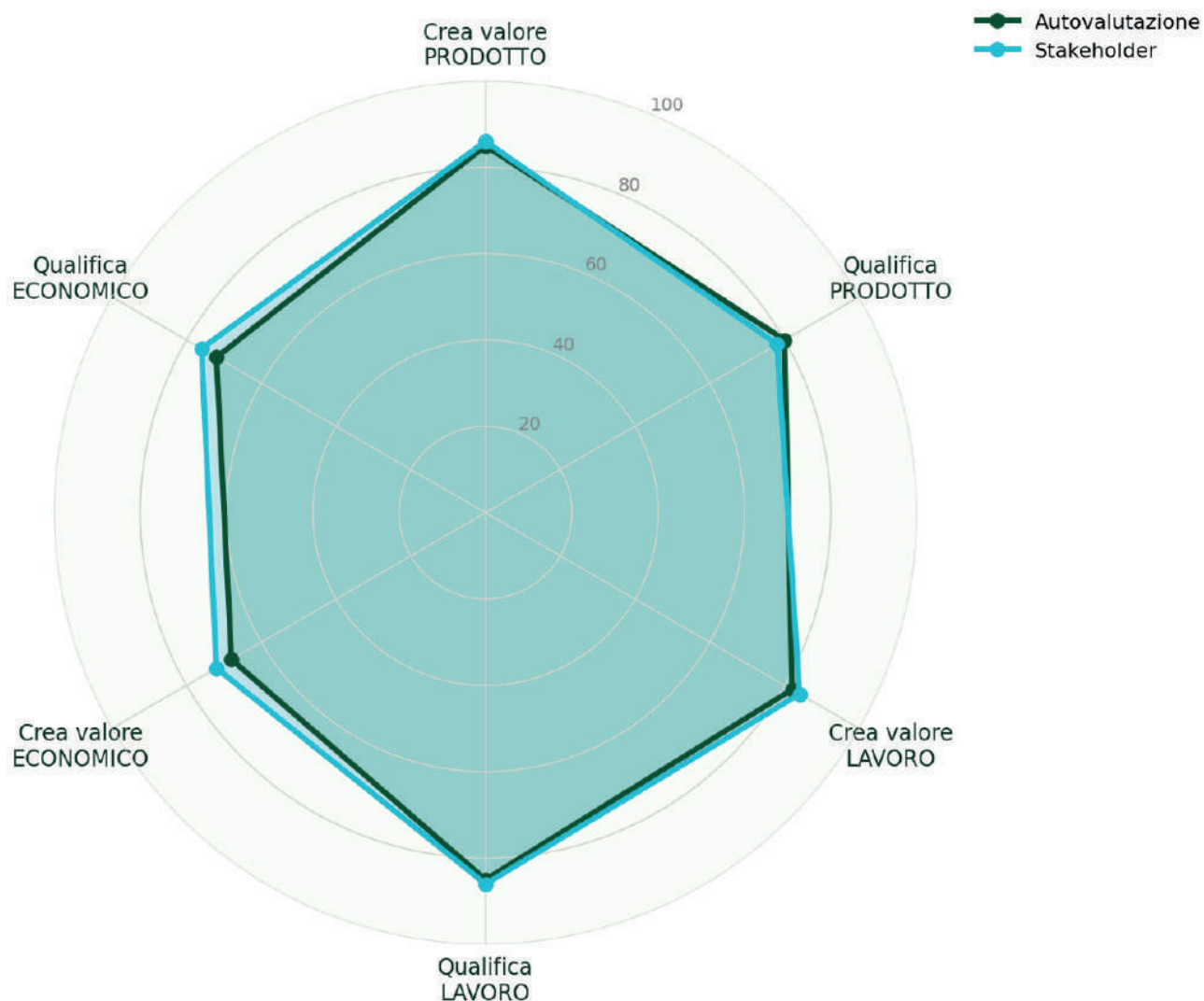


Figura 5.9 — Sintesi della creazione di valore (Prodotto, Lavoro, Valore Economico)

La sintesi della creazione di valore restituisce uno sguardo aggregato sui tre pilastri Prodotto, Lavoro e Valore Economico, lungo le due dimensioni «crea valore» e «qualifica». Si conferma il buon bilanciamento dei tre pilastri, con un profilo coerente fra autovalutazione interna e valutazione esterna degli stakeholder.



La continuità nel tempo della creazione di valore

SABI 2025 — Sostenibilità della creazione di valore nel tempo



Figura 5.10 — Sostenibilità della creazione di valore nel tempo

Il radar di sintesi sulla continuità nel tempo della creazione di valore mostra come Plantvoice abbia consolidato — rispetto al 2024 — la sostenibilità del modello organizzativo (grazie alla stabilizzazione dell'organico, alle certificazioni, all'avvio del piano W4E nel 2024 e alla sua estensione nel 2025, e all'approvazione dei piani di Stock Option) e le condizioni di sostenibilità dell'offerta (grazie al deposito del nuovo brevetto, all'avvio del servizio Agronomo on Demand, alla strategia di canale agronomi). Restano da consolidare le condizioni di sostenibilità economico-finanziaria, naturalmente legate alla fase di scale-up commerciale del 2026-2028.

5.5 Confronto con i risultati SABI 2024

Rispetto alla Relazione di Impatto 2024, i risultati SABI 2025 mostrano tre evoluzioni metodologicamente rilevanti:

- Coinvolgimento attivo di tre famiglie di stakeholder (clienti, lavoratori, soci): nel 2024 era stata effettuata la sola autovalutazione interna; nel 2025 sono state acquisite 31 risposte stakeholder, che hanno permesso di de-soggettivare la fotografia degli impatti.
- Rafforzamento del pilastro Governance: l'ottenimento della ISO 9001:2015 e l'avvio del percorso B Corp / Theory of Change con Sociale Fare, insieme all'estensione del piano di Work For Equity, all'approvazione dei piani di Stock Option e all'evoluzione delle politiche di welfare, incre-



mentano in modo sostanziale la dimensione «processi gestionali» e «processi etici» del radar Governance.

- Maturazione del pilastro Prodotto: l'introduzione del nuovo sensore auto-installante, l'evoluzione della piattaforma a DSS a 7 layer e l'introduzione del servizio Agronomo on Demand potenziano in modo significativo le dimensioni «innovazione di prodotto» e «qualità della relazione con i clienti».

Sul piano dei contenuti, dall'autovalutazione 2025 emerge un irrobustimento generale delle metriche di sintesi rispetto al 2024 — in linea con la naturale evoluzione di una startup che passa dall'anno di fondazione (2024) all'anno di accelerazione (2025).

La rendicontazione di impatto 2025 di Plantvoice si chiude con una conferma e una promessa. La conferma è che la natura benefit della società non resta una dichiarazione di principio: si traduce in atti concreti — investimenti, certificazioni, estensione del Work For Equity, piani di Stock Option, coinvolgimento degli stakeholder — che ne rendono verificabile la coerenza nel tempo. La promessa è quella di proseguire, con la stessa serietà e con strumenti progressivamente più strutturati, il percorso verso un'agricoltura sostenibile, accessibile e guidata dai dati.



Plantvoice srl SB

Via Volta 13/A | 39100 Bolzano
+39 371 183 8259 | info@plantvoice.it