

C OF FARM



CASO DE ESTUDIO: Kratzer

Introducción

La granja de Kratzer tenía inicialmente siete hectáreas de tierra cultivable y siete vacas, y el actual granjero tenía éxito con su padre y su abuelo. En los últimos años, ha habido cambios significativos. Toda la fruta cultivada en la granja junto con los huevos de 3,000 pollos se seleccionan y se venden en la tienda de la granja. En la tierra cultivable, el agricultor, con la ayuda de su familia y trabajadores extranjeros, cultiva casi exclusivamente alimentos para las gallinas. La hierba de los prados se seca para la producción de heno y se alimenta a los 16 caballos de la granja.

Información básica



Hofladen Kratzer GbR; Hauptstr. 19; 86456 Gablingen.

Nombre Kratzer

Año de establecimiento desde 1965

Tipo de cooperación Grupos de productores

Nº de agricultores/ terratenientes/ empresarios/ empresas involucrados

2 En producción Variable En marketing

Enlaces de Internet

Web:

<https://hofladen-kratzer.de>

Facebook:

<https://hofladen-kratzer.de>

Datos de la granja

Superficie

approx. 15ha

Descripción

El padre del actual gerente se hizo cargo de la explotación de la granja de su abuelo en 1968. En ese momento, la granja consistía en siete hectáreas de tierra y siete vacas. El padre cultivaba remolacha azucarera, malta de cebada, trigo y patatas con almidón. Más tarde compró sus primeros pollos. En el pasado, el engorde de cerdos era el principal tipo de producción agrícola. Después de entregar la granja, el enfoque se centró más en la refinación, el procesamiento y la comercialización. El predecesor también manejó ganadería porcina junto con otras seis compañías. En 1970, se construyó un establo (granja), con suficiente espacio para 1600 cerdos. Esto fue muy innovador en ese momento y permitió que el negocio fuera financieramente sostenible. El establo se vendió en 1988 a uno de los socios y todavía está en operación en la actualidad. En 1996, el actual gerente de granja se hizo cargo de la granja y ahora la maneja a tiempo completo con dos trabajadores familiares a tiempo parcial, un trabajador a tiempo completo y otros nueve empleados a tiempo parcial.

La granja participa en una variedad de actividades diferentes. Hay 15 hectáreas de tierras cultivables en las que se cultivan trigo, maíz y soja. La siembra, la fumigación y la cosecha de los cultivos son actividades subcontratadas. Además, el sucesor es miembro de la junta directiva de una agrupación, que cofundó en 1993 junto con otros seis agricultores. En la granja, 16 caballos se mantienen en un establo moderno siguiendo el concepto HIT. El diseño de este establo permite a los caballos vivir de acuerdo con sus patrones naturales de comportamiento. Además, están en un grupo, pueden moverse libremente y se les suministra alimentos de manera óptima y son muy resistentes a las enfermedades y al "comportamiento del boxeo". La granja también se dedica a la producción avícola (pollos) y al mercadeo directo. En total, 3000 pollos se mantienen en la granja. Los huevos se venden principalmente a través del comercio al por mayor. Cada año, la compañía produce 30-40 toneladas de fideos y una cierta cantidad de ponche de huevo. Estos se distribuyen principalmente a través de la tienda de la granja.



Datos del proceso de cooperación

La empresa ha adquirido una valiosa experiencia al cooperar con colegas y compañías agrícolas, particularmente en producción, procesamiento y comercialización.

1. Cooperación en producción:

El agricultor trabaja en cooperación con otros dos agricultores con respecto a las gallinas ponedoras. Los agricultores manejan sus propios establos con el Sr. Kratzer y otro agricultor criando 3,000 gallinas ponedoras cada uno, mientras que el otro agricultor tiene 2,000 gallinas ponedoras.

El Sr. Kratzer compra la mayoría de los huevos de los dos granjeros. Los agricultores venden los huevos sobrantes por separado.

Además, existe una agrupación en funcionamiento desde 1993 bajo la administración del Sr. Kratzer.

2. Cooperación en el procesamiento

El Sr. Kratzer ofrece un servicio de pasta a otros agricultores. Al llevar a cabo esta actividad, utiliza su equipo técnico a medida para permitir a los clientes generar un valor añadido de sus productos, en concreto para la producción de pasta.

3. Cooperación en marketing

En el 2000, el Sr. Kratzer desarrolló una idea para vender huevos producidos en la región bajo una marca común. A pesar de que el proyecto avanza a una etapa avanzada, nunca se implementó.

En la campaña de marketing actual, coopera con otras granjas y productores con respecto a la gama de productos. Además de su propia producción agrícola, también vende salchichas, carne y patatas producidas por otros agricultores. En muchos casos, esto se basa en la reciprocidad. Otras granjas ofertan sus fideos y huevos. No existe una regulación contractual para esta actividad y cada productor es libre de tomar sus propias decisiones.

El Sr. Kratzer era innovador en todas las áreas de actividad de cooperación y estaba buscando socios que tuvieran fortalezas particulares en marketing.

Él es consciente de que la cooperación y la responsabilidad mutua van de la mano. En este sentido, está contento de que los dos agricultores con los que está cooperando hayan construido sus propios establos. Sin embargo, él entiende que los dos agricultores también dependen de su éxito de comercialización y del valor añadido que se deriva de los productos producidos localmente. En general, se ha perfeccionado y desarrollado un nivel significativo de confianza entre los agricultores.

El Sr. Kratzer ve al emprendedor líder como un jugador clave en una actividad de cooperación. Sin embargo, estas personas también pueden llegar a sus límites.

Él ve un gran desafío en la armonización de la oferta y la demanda en tandems con los procesos y procedimientos

asociados con la producción, el procesamiento y la comercialización, utilizando así los recursos de manera óptima.

La optimización es importante para él.

Con respecto a las competencias necesarias para una cooperación exitosa, el Sr. Kratzer describe lo siguiente:

- Planificador estratégico
- Con visión de futuro
- Comunicador efectivo

El Sr. Kratzer considera que sus actividades de cooperación fueron muy exitosas, en retrospectiva, él haría poca diferencia con respecto a cómo ha manejado la explotación agrícola. La apertura para la cooperación es importante para él.

Sin embargo, los tiempos también han cambiado con una competitividad cada vez mayor en el sector agrícola. Crecer o abandonar el mercado: esta es una tendencia notable a más tardar desde el auge del biogás en Alemania, con el cual la competencia por las tierras agrícolas aumentó drásticamente.

Hoy, él reaccionaría y actuaría antes cuando un socio no hace lo que promete o simplemente no cumple con los acuerdos o prácticas.

Consejo/Recomendación

“ Comience en pequeños pasos, por ejemplo, con una comunidad de maquinaria para la gestión de la tierra cultivable. Eso es algo de lo que uno puede partir inmediatamente, sin el cual los involucrados tienen que asumir enormes pérdidas financieras. Por supuesto, Win-Win es atractivo pero se tiene en cuenta también que las dependencias mutuas están aumentando. Tienes que desarrollarte personalmente y como emprendedor ante esta situación. ¡Hacer directamente una Gran Inversión juntos y al principio es peligroso! ”

Consultas/Preguntas

- Incluso si el agricultor tiene mucho éxito en todas sus actividades de cooperación, recomienda comenzar paso a paso. ¿Lo ves como él?
- El agricultor se dedica a cooperaciones en todos los campos del ciclo de los productos: producción, procesamiento, venta. Estar solo puede ser difícil de manejar. Ser un equipo y en cooperación hace que todo funcione. ¿Qué piensas sobre eso?



Palabras clave

Palabras clave de la cooperación

Marketing / ventas
Transformación
Grupos de productores
Producción

Palabras clave de la granja

Cereales
Venta directa/ cadena corta de distribución
Huevos
Caballos
Huerto de frutales
Pastizal
Avicultura

Socios



Limerick Institute of Technology:
(Irlanda)
www.lit.ie/rdi



Hof und Leben GmbH
(Alemania)
www.hofundleben.de



Asociace
soukromého
zemědělství ČR

Asociace Soukromého Zemědělství
Česke Republiky (República Checa)
www.asz.cz



On Projects Advising SL
(España)
www.onprojects.es



Union de Agricultores y Ganaderos-
Jovenes Agricultores de Jaén (España)
www.coagjaen.es



Biotehniški Center Naklo
(Eslovenia)
www.bc-naklo.si



Confederazione Italiana Agricoltori Toscana
(Italia)
www.ciatoscana.eu



European Landowners' Organisation
(Bélgica)
www.europeanlandowners.org

Redes Sociales



/CoFarm
www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330



/COFARM_ERASMUS
www.twitter.com/COFARM_ERASMUS

Web del proyecto

www.cofarm-erasmus.eu



Cofinanciado por el
programa Erasmus+
de la Unión Europea

El presente proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación es responsabilidad exclusiva de su autor. La Comisión no es responsable del uso que pueda hacerse de la información aquí difundida.
CO-FARM: Enhancing COoperation amongst FARMing entrepreneurs
Proyecto N°: 2016-1-IE01-KA202-016870