

C OF FARM



CASO STUDIO: Gruppo di produttori di uova
della Bohemia centrale

Introduzione

Il caso studio descrive un esempio di cooperazione di cinque allevatori nella Bohemia centrale, che si specializzano nella produzione di uova. Lo scopo della cooperazione è quello di mantenere, in tutte le aziende, una fornitura che soddisfi la domanda, nei periodi in cui la produzione è naturalmente ridotta.

Informazioni di base



Regione della Bohemia centrale

Nome

Gruppo di produttori di uova della Bohemia centrale

Anno di fondazione

2007

Tipo di cooperazione

Gruppi di produttori

Numero di allevatori/proprietari terrieri/imprenditori/impresе coinvolti

5 aziende indipendenti



Dati dell'azienda

Superficie 1.650 ha

Descrizione

Tutte le aziende che partecipano a questo tipo di cooperazione hanno una grandezza che varia da 0 ha a 1,5 ha e ognuna è specializzata nella produzione delle uova e nelle coltivazioni (ad eccezione di un'azienda senza terreno) per l'alimentazione del pollame. Due aziende possiedono circa 2500 galline, mentre le rimanenti ne possiedono 6000. Tutti gli allevatori operano una vendita diretta al cliente (ristoranti, scuole, vendita diretta in azienda). Nessuna azienda opera nel settore biologico.



Dati del processo di cooperazione

Quattro allevatori iniziarono la loro attività di cooperazione nel 2007, per offrire un servizio più orientato al cliente e più dedicato. In quel momento gli allevatori possedevano già un affermato bacino di clienti e non erano soltanto i singoli a comprare le uova direttamente in azienda, ma anche ristoranti e scuole, che appunto richiedevano una significativa quantità di uova su base quotidiana. Instaurare una buona relazione tra cliente e fornitore può essere difficile, poiché gli allevatori debbono fare in modo di poter assicurare una fornitura regolare di uova durante tutto l'anno, anche durante i periodi in cui le galline ne covano una minore quantità. Nel 2006 un quinto allevatore si unì all'attività di cooperazione.

Per questo tipo di cooperazione gli allevatori non ricevettero nessun tipo di formazione speciale o di training. Il principale fattore di successo è stata la capacità di raggiungere un accordo tra tutti gli allevatori e di garantire un certo standard nella grandezza delle uova e nei metodi di produzione. C'è un buon livello di comunicazione tra gli allevatori. Il successo della cooperazione è anche parzialmente dovuto al fatto che gli allevatori avessero simili bisogni e aspettative. La cooperazione ha gli stessi benefici di tipo non finanziario per tutti.

Non c'è stato bisogno di nessun training o di nessun investimento, perché non sono stati necessari cambiamenti alle

aziende o alle attività di marketing. La sola difficoltà all'inizio è stata la gestione del tempo.

Questo tipo di cooperazione è molto facile da riproporre in altre regioni o paesi, ma è limitata a tipi di produzione molto specifici.

La difficoltà maggiore è stata quella di cooperare con aziende che sono in competizione per lo stesso bacino di utenza. Un'altra difficoltà non trascurabile ha riguardato la gestione del tempo e la programmazione finalizzata a coordinare i periodi per il ricambio dei capi allevati nelle aziende cooperanti, in modo da assicurare una copertura sufficiente che potesse soddisfare la domanda di uova da parte di tutti i membri delle aziende.



Consigli/Raccomandazioni

“ Uno dei fattori più importanti da considerare durante la messa in piedi di questa attività di cooperazione è la scelta dei partner. Essi devono essere affidabili ed è necessario conoscerli molto bene in modo da prevedere il loro comportamento in caso dovessero insorgere delle difficoltà.

Nel nostro caso è stato importante anche cercare aziende partner che avessero caratteristiche simili, nel numero di galline, nella quantità e nella qualità della produzione e anche le caratteristiche del bacino di clienti. ”

Domande

- Un fattore importante in questo caso è stata la possibilità di trovare dei partner affini in modo da stabilire questo tipo di cooperazione.
- Nella vostra area c'è la possibilità di individuare allevatori/singoli che potrebbero incontrare delle simili difficoltà e quindi dove questo tipo di cooperazione potrebbe essere una soluzione?
- Quali sono le difficoltà quando si prende in considerazione la possibilità di una cooperazione con allevatori con caratteristiche simili alle proprie rispetto al vederli come competitori?



Parole chiave

Parole chiave sulla cooperazione

Nessuno/Piccolo investimento
Gruppi di produttori
Produzione

Parole chiave sull'azienda

Vendita diretta/Filiera corta
Uova
Piccola/azienda familiare

Partner



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



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



Asociace
soukromého
zemědělství ČR

Asociace Soukromeho Zemedelstvi
Ceske Republiky (Repubblica Ceca)
www.asz.cz



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



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



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



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



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

Social Media



/CoFarm
www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330

www.cofarm-erasmus.eu



/COFARM_ERASMUS
www.twitter.com/COFARM_ERASMUS

Pagina web del progetto



Cofinanziato dal
programma Erasmus+
dell'Unione europea

Il presente progetto è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.
CO-FARM: Enhancing COoperation amongst FARMing entrepreneurs
Progetto N°: 2016-1-IE01-KA202-016870