

# C OF FARM



CASO STUDIO: Dapont

# Introduzione

Mr. Dapont ha avviato la sua impresa agricola nel 2009 e si è focalizzato sulla conservazione delle vecchie tradizioni, puntando al tempo stesso sull'innovazione, specialmente nell'agricoltura biologica, e sulla creazione di una rete regionale di successo.

Il fulcro del successo della compagnia è adottare un'etica di lavoro cooperativa, promuovendo allo stesso tempo uno spirito imprenditoriale.

## Informazioni di base



Hausberghof; Haag 10; 84385 Eglham.

Nome Dapont

Anno di fondazione Esperienza con le cooperazioni a partire dal: 2009

Tipo di cooperazione Gruppi di produttori

Numero di allevatori/proprietari terrieri/imprenditori/impresе coinvolti

2 nella produzione 1 nella lavorazione Variable nel marketing

Link internet <http://www.biohof-hausberg.de>



# Dati dell'azienda

**Superficie** approssimativamente 20 ha

## Descrizione

L'allevatore ha iniziato la sua attività nel 2009 con 20 ettari (di cui 2,5 di proprietà) specializzandosi nell'allevamento tradizionale (mucche, maiali, pecore, oche, polli). Ai suoi clienti offre "animali in leasing", oltre a gestire una pensione e un chiosco alimentare. Per queste ultime attività vengono utilizzati i prodotti della fattoria.

L'allevatore ha comprato l'azienda con il vecchio edificio tradizionale nel 2004 e ne ha mantenuto l'eredità culturale restaurandolo. La storia di questa azienda risale a oltre mille anni. L'edificio principale ha circa 300-400 anni. L'allevatore ha completato il lavoro alla struttura nel 2006 e il restante lavoro è stato terminato gradualmente.

Dal 2012, Mr. Dapont vive esclusivamente di ciò che guadagna dall'azienda.



# Dati del processo di cooperazione

Essendo un nuovo arrivato nel mondo dell'allevamento, l'imprenditore era aperto a idee innovative su come creare profitti da una impresa agricola relativamente piccola. Si è focalizzato sull'accesso diretto al mercato e sul marketing diretto, quindi sul mantenimento di una produzione di nicchia di alta qualità per tenere la maggior parte del valore aggiunto dei suoi prodotti all'interno dell'azienda.

## 1. Cooperazione nella produzione:

Mr. Dapont coopera con altri allevatori per l'allevamento; da consigli ai suoi partner per quanto riguarda la logistica/le procedure e l'accesso al mercato.

## 2. Cooperazione nella lavorazione

Coopera con un macellaio per la selezione degli animali per il mattatoio e per lo sviuppo di un piano di taglio individuale per la carne.

## 3. Cooperazione nel marketing

Parlando del marketing, l'allevatore coopera con altre rivendite aziendali e altri allevatori per quanto riguarda la gamma dei prodotti. Inoltre, oltre a quanto prodotto da lui, offre prodotti di altri allevatori regionali in azienda; ad esempio birra biologica e vino biologico. Non esiste una norma contrattuale per questa attività e ognuno è libero di prendere le proprie decisioni.

La vicinanza con i clienti e il loro coinvolgimento attivo nel leasing degli animali è particolarmente importante e viene rinforzato attraverso le campagne di marketing. Il marketing deve essere riferito anche al processo di macellazione e alle procedure di taglio della carne su richiesta del cliente. Questa cooperazione con il macellaio offre valore aggiunto addizionale.

L'agriturismo in azienda è basato sul "Pitchfork against burnout" (lett. forconi contro l'esaurimento nervoso), in questo contesto di agricoltura biologica sta diventando più noto.

Mr. Dapont ha un approccio molto aperto e assicura la massima trasparenza nella sua cooperazione con altri allevatori, macellai e allevatori regionali.

Oltre all'attività di ingrasso dei suini, Mr Dapont ha costruito una grande rete per il leasing del bestiame. Ha acquisito sufficiente conoscenza e competenze su come si costruisce un business in un mercato di nicchia; produzione di carne di alta qualità; comunicazione e interazione efficaci con clienti e partner commerciali.

Oggi, l'azienda ha acquisito una posizione finanziariamente stabile e sostenibile per il futuro.

Mr. Dapont è consapevole che la cooperazione implica mutue responsabilità; per questo prende le sue responsabilità seriamente.

Lo scopo è quello di fidelizzare la clientela e avvicinarla all'allevamento biologico. Questo va mano nella mano con una cultura e una comunicazione aperte (cartacea e digitale). L'imprenditore vuole rafforzare la comprensione dell'allevamento del bestiame svolto umanamente e la comprensione del valore aggiunto che può generarsi dall'allevamento biologico. Mr. Dapont vede una grande sfida nell'avvicinare di nuovo allevamento e società insieme.

Riguardo le competenze necessarie a una cooperazione di successo, Mr. Dapont sottolinea quanto segue:

- Pianificazione strategica
- Determinazione
- Lungimiranza
- Eccellente comunicazione (tra i partner e verso i clienti)
- Domandare molto da sé stessi e pretendere ambizione da parte di ogni partner.

Mr. Dapont vede la sua cooperazione come un successo, ma si mantiene aperto ad altre cooperazioni. Mr. Dapont possiede una buona istruzione e ha costruito la sua conoscenza agricola attraverso corsi di formazione. Inoltre la sua conoscenza è stata rafforzata da compiti quotidiani in azienda (apprendimento pratico) e soprattutto dall'osservazione degli animali in natura.

Grazie alla sua passata professione, possiede una buona conoscenza in commercio e amministrazione. Queste funzioni stanno diventando molto importanti nella gestione quotidiana di successo di un'azienda agricola.



## Consigli/Raccomandazioni

“ Meditate sul lavorare con gli altri prima di investire su voi stessi senza limiti! Senza dubbio la cooperazione non è qualcosa di univoco, per avere successo c'è bisogno del partner giusto. ”

“ Pensate all'indipendenza dal mercato e dal commercio, e se avete la possibilità all'interno del network o nella cooperazione di distaccarvi in maniera proficua dal mondo del mercato per cercare accessi diretti ad esso, che sono sicuramente proficui. ”

## Domande

- L'allevatore ha molto successo in tutte le sue attività di cooperazione e si focalizza sulla qualità piuttosto che sulla quantità. Come un'azienda potrebbe diventare più sostenibile dal punto di vista ambientale ed economico?
- L'allevatore porta avanti attività di cooperazione attraverso l'intero ciclo di produzione: allevamento, lavorazione, vendita. Come gli allevatori possono essere più coinvolti nell'intero ciclo di produzione?



## Parole chiave

### Parole chiave sulla cooperazione

Marketing/vendita  
Trattamento  
Gruppi di produttori  
Produzione

### Parole chiave sull'azienda

Vendita diretta/Filiera corta  
Allevamento su contratto  
Agricoltura biologica/integrata/certificata  
Turismo e ricreazione

## Partner



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



Hof und Leben GmbH  
(Germania)  
[www.hofundleben.de](http://www.hofundleben.de)



Asociace  
soukromého  
zemědělství ČR

Asociace Soukromeho Zemedelstvi  
Ceske Republiky (Repubblica Ceca)  
[www.asz.cz](http://www.asz.cz)



On Projects Advising SL  
(Spagna)  
[www.onprojects.es](http://www.onprojects.es)



Union de Agricultores y Ganaderos-  
Jovenes Agricultores de Jaén (Spagna)  
[www.coagjaen.es](http://www.coagjaen.es)



Biotehniški Center Naklo  
(Slovenia)  
[www.bc-naklo.si](http://www.bc-naklo.si)



Confederazione Italiana Agricoltori Toscana  
(Italia)  
[www.ciatoscana.eu](http://www.ciatoscana.eu)



European Landowners' Organisation  
(Belgio)  
[www.europeanlandowners.org](http://www.europeanlandowners.org)

## Social Media



/CoFarm  
[www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330](http://www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330)

[www.cofarm-erasmus.eu](http://www.cofarm-erasmus.eu)



/COFARM\_ERASMUS  
[www.twitter.com/COFARM\\_ERASMUS](http://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