

COFARM



ŠTUDIJE PRIMEROV: Dapont

Uvod

G. Dapont je začel s kmetovanjem leta 2009 in se osredotočil na ohranjanje starih tradicij, pri tem pa se pridružil novim inovativnim pobudam, zlasti v ekološkem kmetijstvu; in ustvaril uspešno regionalno omrežje.

Osnova uspeha je sprejetje delovne etike sodelovanja ob spodbujanju podjetniškega pristopa.

Osnovni podatki



Hausberghof; Haag 10; 84385 Eglham.

Ime Dapont

Leto ustanovitve Izkušnje o sodelovanju na kmetiji od leta 2009

Vrsta sodelovanja Skupina proizvajalcev

Število kmetov/lastnikov/podjetnikov/vključenih kmetij ali podjetij

2 V proizvodnji 1 V predelavi Različno V trženju

Internetne povezave <http://www.biohof-hausberg.de>



Podatki o kmetijah

Zemljišča kmetij cca 20ha

Opis kmetij

Kmet je v letu 2009 začel s proizvodnjo na 20 ha (2,5 ha svoje lastne zemlje) in se specializiral za rejo tradicionalnih pasem (govedo, prašiči, ovce, gosi, piščanci). Svojim strankam ponuja "najem živine", poleg tega, da upravlja penzion in streže prigrizke. Zanje uporablja proizvode, ki jih gojijo in vzrejajo na kmetiji.

Kmet je leta 2004 kupil kmetijo s staro tradicionalno stavbo. To je obnovil in ohranil kulturno dediščino. Zgodovina te kmetije je mogoče slediti več kot 1000 let nazaj. Glavna stavba je stara 300-400 let. Kmet je leta 2006 dokončal delo na stavbah, ostalo pa je bilo končno pred kratkim.

Od leta 2012 živi v celoti od dohodka, ki je ustvarjen na kmetiji.



Podatki o poteku sodelovanja

Kot novinec v kmetijski proizvodnji je bil podjetnik odprt za nove in inovativne ideje o tem, kako ustvariti dohodek s sorazmerno majhnega kmetijskega gospodarstva. Osredotočil se je na neposreden dostop do trga in direktno trženje, pri tem vzpostavil kakovostno nišno proizvodnjo in tako ohranil večino dodane vrednosti v podjetju.

1. Sodelovanje v proizvodnji:

Kmet sodeluje z drugimi kmeti na področju živinoreje. Svojim partnerjem svetuje glede logističnih postopkov in marketinških pristopov.

2. Sodelovanje pri predelavi

Sodelovanje z mesarjem vključuje izbiro živali za zakol in razvoj posameznega načrta razseka mesa.



3. Sodelovanje na področju trženja

Kar zadeva trženje, kmet sodeluje z drugimi kmetijskimi trgovinami in proizvajalci glede na dostopnost izdelkov. Poleg lastnih kmetijskih pridelkov na kmetiji ponuja tudi izdelke drugih regionalnih proizvajalcev; npr. ekološko pivo in ekološko vino. S tem v zvezi ni pisnih pogodb in se lahko vsak posameznik sam odloča o količinah blaga in trajanju sodelovanja.

Bližina kupcev in njihova aktivna vključenost v najem živali je še posebej pomembna in to se utrjuje s tržnimi kampanjami. Poseben tržni pristop je sodelovanje s strankami kar se tiče zakola in razkosa mesa. Sodelovanje z mesarjem nudi posebno dodano vrednost.

Turizem na kmetiji temelji na "preprečevanju izgorelosti". V tem kontekstu postaja ekološko kmetijstvo vse bolj priljubljeno. G. Dapont ima zelo odprt pristop in zagovarja maksimalno preglednost pri sodelovanju s kmeti, mesarji in regionalnimi proizvajalci.

Poleg pitanja prašičev je g. Dapont vzpostavil široko mrežo za leasing živali. Pridobil je dovolj znanja in kompetenc v nišnem marketingu; pri proizvodnji visoko kakovostnega mesa; zna komunicirati in učinkovito sodelovati s strankami in poslovnimi partnerji.

Danes je podjetje finančno stabilno in sposobno vzdržnega poslovanja.

G. Dapont se zaveda, da sodelovanje vključuje tudi vzajemno odgovornost. To odgovornost jemlje zelo resno.

Prednostni cilj podjetja je graditi zaupanje kupcev in jim približati ekološko kmetijstvo. To gre z roko v roki z odprto kulturo in komunikacijo (tiskano in digitalno). Podjetnik želi okrepiti razumevanje humane reje živali in dodane vrednosti, ki jo prinaša ekološko kmetijstvo. Velik izziv vidi v tem, da se kmetijstvo in družba ponovno zblížata.

V zvezi s potrebnimi kompetencami za uspešno sodelovanje g. Dapont opozarja na naslednje:

- strateško načrtovanje
- Odločnost
- zmožnost predvidevanja
- Odlična komunikacija (med partnerji in strankami)

- Visoka zavzetost in ambicioznost vsakega sodelujočega partnerja

G. Dapont vidi njegovo sodelovanje kot zelo uspešno. Trdi, da je odprt za nadaljnje sodelovanje. Je zelo dobro izobražen, znanje o kmetijstvu pa je pridobil s pomočjo izobraževanj in usposabljanj. Poleg tega njegovo znanje izhaja iz vsakodnevnih opravkov na kmetiji (izkustveno učenje) in predvsem iz opazovanja živali in narave na kmetiji.

Zaradi svojega nekdanjega poklica je imel zelo veliko znanja o trgovini in upravi. Ta področja postajajo vse pomembnejša za uspešno obratovanje kmetijskega gospodarstva.

Nesveti/Priporočila

“ Pomislite na delo z drugimi, preden se sami iztrošite čez vse meje! Toda sodelovanje seveda nima samo ene strani. Za uspeh so potrebni pravi partnerji. ”

“ Razmislite o neodvisnosti od trga in trgovine ter o tem ali imate možnost oblikovati mrežo sodelovanj preko katere se izognete vplivom svetovnih trgov in poiščite poti za neposredno trženje, ki je donosnejše! ”

Trditve/Vprašanja

- Kmet je zelo uspešen na vseh področjih sodelovanja in se osredotoča na kakovost namesto na količine. Na kakšen način lahko kmetije postanejo bolj okoljsko in gospodarsko trajnostne?
- Kmet sodeluje s partnerji v celotnem proizvodnem ciklu: vzreji, predelavi, prodaji. Kako se lahko kmetje dejavneje vključijo v celoten proizvodni cikel?



Ključne besede

Ključne besede o sodelovanju

Trženje/prodaja
Predelava
Skupina proizvajalcev
Proizvodnja

Ključne besede o kmetiji

Direktna prodaja/kratke dobavne verige
Živina
Ekološko/integralno/cerificirano kmetovanje
Turizem in rekreacija

Partnerji



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



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



Asociace
soukromého
zemědělství ČR

Asociace Soukromého Zemedelstvi
Ceske Republiky (Češka republika)
www.asz.cz



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



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



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



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



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

Socialni mediji



/CoFarm
www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330



/COFARM_ERASMUS
www.twitter.com/COFARM_ERASMUS

Spletna stran projekta

www.cofarm-erasmus.eu



Sofinancira program
Evropske unije
Erasmus+

Izvedba tega projekta je financirana s strani Evropske komisije. Vsebina publikacije je izključno odgovornost avtorja in v nobenem primeru ne predstavlja stališč Evropske komisije.
CO-FARM: Enhancing COoperation amongst FARMing entrepreneurs
Št.Projekta: 2016-1-IE01-KA202-016870