

C OF FARM



CASO STUDIO: Dairy Farm Partnership

Introduzione

Il modello tradizionale di agricoltura presente in Irlanda è l'azienda agricola di proprietà familiare gestita dai suoi stessi membri. Di conseguenza il percorso principale per la continuità dell'attività agricola passa attraverso la successione/eredità dell'azienda di famiglia. La storia ha quindi voluto che la proprietà terriera e l'attaccamento a essa determinassero un basso tasso di vendita dei terreni. L'affitto del terreno e la più recente concessione in leasing a lungo termine forniscono un'opportunità per gli agricoltori di avere accesso ai terreni e affermarsi in agricoltura o espandere le aziende già esistenti. C'è una tradizione di cooperazione informale tra gli agricoltori irlandesi basata sull'aiuto reciproco nei periodi di picco di lavoro o crisi. Attività di partenariato formali si sono venute a creare in maniera significativa in Irlanda soltanto negli ultimi due decenni. Questa tendenza è stata favorita dalle partnership nella produzione di latte, facilitate nell'ambito dei regolamenti delle Quote Latte. L'abolizione delle Quote Latte nel 2015 ha portato cambiamenti nei regolamenti e ha cambiato il concetto di partnership agricola formalizzata. Si sono sviluppati due tipi di accordi in Irlanda: intra-familiari e inter-familiari. Quelli intra-familiari sono i più comuni e coinvolgono coniugi, genitori e figli o fratelli e spesso riguardano una sola azienda. Gli inter-familiari vedono due o più agricoltori non facenti parte della famiglia collaborare e coinvolgono più di un'azienda e più imprese. Gli accordi attivi si trovano in tutti i tipi di impresa ma sono più comuni nell'industria casearia. Si stima che nel 2017 ci fossero circa 1800-1900 aziende agricole registrate attive, e circa il 75% di queste fosse a carattere familiare.

Il caso studio descrive un partenariato aziendale registrato che coinvolge due famiglie, i Treacy e i Fitzgerald. Gli operatori principali sono Sean Treacy e Kieran Fitzgerald. L'azienda si trova a Littleton, Co. Tipperary accanto alla città di Thurles nelle Midlands del sud dell'Irlanda. La cooperazione è iniziata il 1 Gennaio del 2016 ed è legalmente riconosciuta poiché registrata presso il Dipartimento dell'Agricoltura, Alimentazione e Marina (responsabile del registro ufficiale dei partenariati agricoli in Irlanda).

Sean è sposato con Lorraine e hanno due figli. Sean ha ereditato l'azienda di famiglia e prima dell'accordo mungeva 70 mucche da latte, allevava giovenche da ristallo per la mandria da latte e tori di razza Friesian per venderli. Kieran è sposato con Angela e anche loro hanno due figli. Kieran è un responsabile di azienda agricola qualificato ed è stato impiegato precedentemente come manager di azienda, ma recentemente era impiegato nel settore minerario.

Sean e Kieran vivono nella stessa area rurale e si conoscono da molti anni, prima di iniziare la partnership, poiché Angela la moglie di Kieran è la cugina di Sean. Kieran ha anche lavorato occasionalmente nell'azienda per diversi anni.

Informazioni di base



Littleton, Co. Tipperary

Nome Dairy Farm Partnership

Anno di fondazione 2016

Tipo di cooperazione Gruppi di produttori

Numero di allevatori/proprietari terrieri/imprenditori/imprese coinvolti 2 Famiglie

Dati dell'azienda

Descrizione

Il cuore dell'azienda comprende l'azienda della famiglia Treacy che Sean ha ereditato dai suoi genitori. L'azienda, compresi il terreno di proprietà e il terreno affittato/in leasing è di circa 80 ettari, 44 dei quali sono di proprietà, 24 ettari in leasing a 10 anni e 12 ettari con un contratto di affitto di minore durata. L'unità produttiva principale dell'azienda è di 23 ettari. il resto dei terreni è a circa 1-2 miglia di distanza, frammentata in un certo numero di appezzamenti. Il terreno accessibile per le mucche da latte è un fattore limitante sull'espansione della mandria da latte.

L'azienda ha una mandria da latte di razza incrociata Friesian-Holstein. Prima dell'inizio della partnership, Sean mungeva 70 mucche. Il piano per la partnership è quello di espandere la dimensione della mandria da latte. Nel 2016 venivano munte circa 98 mucche, 112 nel 2017 e 125 nel 2018. Il target è pari a 140 mucche entro il 2019, mantenendo la grandezza della mandria a questo livello nel futuro e fornendo al territorio 1.000.000 di litri di latte. Il solo stock che viene mantenuto nell'azienda è quello delle mucche da latte per il ristallo.

Il terreno accessibile alle mucche da latte è limitato e acquisire ulteriore terreno da pascolo non è possibile. Come risultato, il sistema aziendale ora comprende pascolo e foraggio verde dato alle mucche. Con la recente aggiunta di 24 ettari in leasing a lungo termine, rispetto al terreno iniziale, è stata possibile la risemina per la produzione di foraggio verde. Hanno acquistato una mietitrice per foraggio verde che consente loro di usare questa erba per integrare l'alimentazione della mandria da latte durante la stagione del pascolo.

Dati del processo di cooperazione

La partnership aziendale coinvolge due famiglie, i Treacy e i Fitzgerald: Sean Tracy e Kieran Fitzgerald sono i maggiori operatori. Naturalmente anche le loro mogli hanno influenzato l'iniziativa del processo di partenariato e beneficiano dei proventi. Sean e Kieran attualmente lavorano entrambe full-time in azienda.

Origini e Sviluppo dell'Accordo Aziendale

Prima della partnership, Sean gestiva l'azienda agricola di famiglia e una mandria di 70 mucche da latte. Con l'abolizione delle quote latte nel 2015, egli pensò di aumentare il numero dei suoi capi. Le principali difficoltà erano la mancanza di terra disponibile e la difficoltà di gestire l'azienda da solo. Nel 2013, come parte dell'evento Teagasc, Sean visitò un positivo esempio di partnership. In seguito a questo evento iniziò a considerare l'idea della partnership come una buona opzione per lui in termini di espansione, sviluppo, mole di lavoro e qualità della vita.

Kieran è un dirigente di azienda agricola qualificato, ultimamente impiegato nel settore minerario. A Kieran è sempre piaciuto mungere le mucche. Nel 2015, quando Kieran perse il lavoro pensò ad altre alternative lavorative. Non voleva continuare a lavorare nell'industria mineraria perché avrebbe dovuto viaggiare come pendolare per andare a lavoro e temeva l'impatto negativo che questo avrebbe avuto sulla qualità della vita sua e della giovane famiglia.

Non si sa bene come sia iniziata la discussione sullo sviluppo di una partnership, ma è qualcosa su cui le loro mogli hanno iniziato a ragionare nel 2014 come un'idea e da lì si è evoluta. Inizialmente, hanno vagliato l'opzione in cui Sean assumesse Kieran a lavorare nell'azienda. Ma questa opzione fu scartata perché:

- Kieran preferiva lavorare 'con qualcuno piuttosto che per qualcuno';
- Sean pensò che ci sarebbe stato più impegno da parte di qualcuno che 'badava al proprio bestiame, piuttosto che a quello del padrone'.

Ne venne fuori che la partnership era la migliore opzione per entrambi. Kieran non possedeva terra o bestiame da mettere nella partnership. Ad ogni modo la liquidazione dal suo lavoro gli permise di investire nell'azienda.

La ragione principale per cui si decise di avviare una partnership era quella di conseguire un reddito ed un migliore equilibrio lavoro/vita privata ad entrambe le famiglie.

Iniziare la partnership di un'azienda agricola

Hanno cercato un consiglio dal loro consulente agricolo di Teagasc su come sviluppare un partenariato. Hanno ricevuto consulenza, supporto pratico da uno specialista delle strutture di impresa agricola della Teagasc, esperto nell'area degli accordi di collaborazione. Teagasc ha dato garanzie, consigli pratici e una guida.

Inizialmente il fatto che Kieran non fosse padrone della terra dava loro da pensare e poteva rappresentare un ostacolo; ma Teagasc mise in chiaro che non sarebbe stato un problema, fornendo loro un modello per un accordo di partenariato, che poi hanno modificato per adattarlo ai loro bisogni specifici.

Hanno avuto consulenze private con i propri avvocati per chiarire i problemi legali legati al loro accordo e hanno anche ricevuto consigli dai loro contabili.

Hanno preparato un piano finanziario e hanno definito il loro accordo di partenariato, formalmente avviato il 1 gennaio del 2016. Il loro accordo si focalizza su ampie aree di cooperazione piuttosto che su delle specifiche attività giornaliere o su ruoli individuali.

Funzionalità della partnership

La partnership ha appena compiuto due anni, uno dei quali è stato particolarmente difficile per via del prezzo del latte. Ora è stato attuato un piano di sviluppo ed espansione con un target di 140 mucche. Secondo loro questo numero di capi e i livelli di produzione del latte saranno sufficienti a fornire sufficiente reddito per le due famiglie e anche un buono stile di vita per entrambe.

Oltre che per l'espansione della mandria, gli investimenti erano necessari nelle strutture dell'azienda. Sean ha messo a disposizione della partnership la sua terra, le strutture esistenti e la mandria di mucche da latte, mentre Kieran ha fornito il capitale utilizzando la liquidazione dell'azienda.

Una delle chiavi del successo dell'accordo di partnership è che i due lavorano bene insieme, comprendono le motivazioni l'uno dell'altro e condividono una visione comune dell'azienda. La conoscenza antecedente alla partnership ha facilitato questa positiva relazione lavorativa. Si può dire che hanno trovato molto facile essere 'colleghi in un'impresa agricola comune'.

Non hanno dovuto specificare ruoli individuali e responsabilità per ogni partner poiché hanno scoperto che i ruoli si evolvono e non ci sono stati grandi problemi su questo aspetto. In genere Sean si occupa maggiormente di lavoro con le macchine e Kieran della cura del bestiame. La pianificazione e le decisioni vengono generalmente fatte al tavolo della colazione dove si accordano sulle priorità per la giornata e sul lungo termine. Discussioni aperte e oneste non hanno portato alla nascita di particolari problemi.

Benefici del processo di partenariato

I benefici del processo di partenariato per Sean e Kieran si possono riassumere come:

- Opportunità di migliorare ed espandere la mandria di mucche da latte;
- Assicurare degli introiti maggiori per le due famiglie;
- Processo decisionale condiviso; esperienza di due persone;
- Impegno per gli obiettivi comuni;
- Minore stress;
- Carico di lavoro ridotto per un maggiore tempo libero tutto l'anno, ma nello specifico per un carico condiviso nei periodi di maggiore lavoro;
- Meno lavoro affidato a terzi;
- Migliore qualità della vita e più tempo per la famiglia;
- Miglioramento della salute, sicurezza e benessere.

Sfide/Rischi della partnership tra aziende agricole

A oggi non hanno dovuto affrontare nessuna particolare sfida o rischio nella loro partnership. Ad ogni modo, credono che la forza della loro relazione di lavoro e la fiducia l'uno nell'altro siano la chiave contro i rischi. Essi sono convinti

che una partnership possa essere minata dal fatto che i soci non sono compatibili, non possono lavorare insieme e non si fidano gli uni degli altri. Pensano che il fattore umano sia la sfida maggiore in una partnership, più di ogni altro fattore aziendale o esterno.

Soddisfazione in merito alla partnership tra aziende agricole

Pur essendo la partnership aziendale ancora in fase embrionale di sviluppo, entrando nel terzo anno, entrambe i partner sono molto soddisfatti dell'esperienza fino ad ora realizzata. Tutti e due sembrano molto contenti della prospettiva di lavoro e tempo libero e del positivo impatto sulla loro vita familiare.

Conoscenze, competenze e formazione

Entrambe i partner avevano formazione agricola e esperienza nel gestire un'azienda agricola. Quindi non avevano bisogno di un training specifico prima di mettere su un'azienda. Ad ogni modo è importante che i partner potenziali abbiano un certo livello di esperienza, conoscenza e formazione.

Dopo avervi riflettuto sopra essi hanno convenuto che la formazione migliore per gli allevatori che si avviano al processo di partenariato è parlare ad altri agricoltori coinvolti nello stesso processo, che possono fornirgli esperienza diretta, conoscenza del processo e guida su come affrontare problemi concreti.

Una formazione potrebbe essere utile per partner potenziali sulla capacità di lavorare insieme e condividere le responsabilità, però non è facile fornire un training per questo tipo di capacità, visto che si tratta di qualcosa che i partner devono sviluppare da soli.

Le capacità essenziali richieste affinché una partnership sia di successo comprendono: una conoscenza agricola di fondo, formazione ed esperienza; obiettivi comuni e motivazione, buona comunicazione, e volontà di intraprendere un processo decisionale condiviso e accettare i compromessi.

Consigli/Raccomandazioni

Il principale fattore di successo di questa partnership è la compatibilità dei soci, quindi dei due allevatori, visto che questo tipo di accordo deve considerare attentamente chi è compatibile in termini di personalità, approccio al lavoro, mentalità, motivazione e pratiche di gestione aziendale.

“ È necessario che le persone abbiano le stesse motivazioni e obiettivi- devono fare fronte comune- l'azienda e il bestiame sono secondari alla relazione personale. ”

“ Il potenziale partner è più importante di terreno, bestiame o qualsiasi altra cosa, le altre cose si possono risolvere se i partner sono compatibili. ”

L'esperienza in questa partnership è che un accordo legale è importante per coprire i beni maggiori, i macchinari, le strutture e gli investimenti. Ad ogni modo, mentre alcuni accordi di partnership specificano ruoli, responsabilità, attività quotidiane, la necessità di andare così in profondità nell'accordo dipende dai partner. Nel loro caso specifico la relazione è scorrevole e non richiede che i piccoli dettagli vengano specificati nell'accordo. Gli agricoltori necessitano di adattare gli accordi ai loro bisogni.

Un aspetto importante da considerare è l'approccio al tempo libero e alle vacanze. Nel loro caso, sono d'accordo sul prendersi del tempo e si facilitano l'uno con l'altro per quanto riguarda tempo libero e vacanze.

Consigli e informazioni sono disponibili presso Teagasc e gli agricoltori dovrebbero utilizzare l'esperienza disponibile come aiuto per sciogliere questioni e assicurarsi che il procedimento scorra liscio.

Gli altri allevatori che sono coinvolti nel partenariato possono fornire una voce dall'interno del processo e una guida per iniziare. Per gli allevatori vale anche la pena vedere come la partnership funziona in concreto.

Si è scoperto che è importante esporre i giovani agricoltori e gli studenti alle partnership e le potenziali opportunità che queste rappresentano per loro.

Domande

- Quanto, voi e il vostro socio potenziale siete compatibili in termini di lavoro?
- Avete fatto visita o parlato con agricoltori che hanno intrapreso una partnership?
- Avete accesso a consulenze e informazioni come quelle disponibili attraverso Teagasc in Irlanda?
- Per quale motivo stipulereste una partnership?



Parole chiave

Parole chiave sulla cooperazione

Gruppi di produttori

Parole chiave sull'azienda

Azienda lattiera

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