



# Agricoltura dei mercati di nicchia

## Migliori pratiche

Numero del progetto 2021-1-DE02-KA220-VET000024950



Institut für Ländliche Strukturforchung  
an der Goethe-Universität Frankfurt am Main



AGRICOLTORI ITALIANI  
UMBRIA



MADREVITE



ARID

HOF UND  
LEBEN



# Dapont

## 1 Introduzione/ Riepilogo

### 1.1 Essenza della miglior pratica

La fattoria biologica Hausberg (Biohof Hausberg) segue un concetto olistico di agricoltura-natura-animale-umano-cultura, in cui sono inclusi clienti e partner. L'azienda riesce a creare reti regionali di successo e la sua creazione di valore aggiunto si basa sulla produzione biologica di razze animali rare.

### 1.2 Cosa/ Come/ Chi/ Dove

Anton Dapont ha fondato la sua fattoria nel 2009 e si è concentrato sulla conservazione del vecchio e sulla creazione del nuovo.

Oltre all'approccio imprenditoriale dell'agricoltore, i capisaldi del successo dell'azienda agricola sono il suo modo cooperativo di lavorare e l'evidente attenzione alla produzione biologica e alle razze animali rare.

La fattoria ha 350 anni ed è classificata sotto tutela come azienda agricola a pianta quadrangolare della regione di Rottal. Il podere risale probabilmente all'epoca romana.

La fattoria è stata acquistata da Anton Dapont nel 2004. Negli anni successivi Anton dapprima ristrutturò la casa residenziale, poi i magazzini e il fienile utilizzando vecchi materiali da costruzione naturali.

## 2 Situazione prima dell'avvio/ modifica

### 2.1 Azienda agricola esistente o ingresso nuovo/secondario

Anton Dapont ha intrapreso un'attività secondaria nel settore agricolo.

Nel suo mutamento di carriera nel settore dell'agricoltura, l'imprenditore Anton Dapont ha guardato all'agricoltura in modo nuovo. Ha pensato a come guadagnarsi da vivere con pochi ettari di terreno.

Ha pensato di contrapporre l'orientamento verso il "più grande e di più" con l'orientamento verso l'accesso diretto al mercato e la creazione di valore.

Quindi, nel 2004, ha acquistato questa vecchia cascina.

### 3 Decisioni prese all'inizio

#### 3.1 Selezione di semi/razze/luogo di produzione

Fin dall'inizio, l'agricoltore ha puntato alla produzione di nicchia di alta qualità, alla lavorazione e alla vendita diretta, al fine di mantenere la maggior parte del valore aggiunto dei suoi prodotti all'interno dell'azienda e delle realtà partner che collaborano.

Per questo motivo ha deciso di scegliere razze speciali di animali che oggi sono:

- bovini: Aubrac
- suini: Berkshire e Turopolje
- ovini: Alpines Steinschaf (fino al 2024)
- pollame: Sulmtaler e Bayerische Landgans

#### 3.2 Decisione riguardo al sistema di produzione (intensivo, estensivo, biologico, biodinamico)

La scelta di produrre biologico fin dall'inizio era in linea con la sua decisione riguardante le razze di animali antichi, rari e di alta qualità. Ha permesso un aspetto olistico e l'etichetta di "Biohof Hausberg" ("fattoria biologica").

La produzione e la lavorazione possono essere considerate estensive su bassa scala con la massima profondità di creazione di valore aggiunto per l'azienda stessa e per le aziende che collaborano.

#### 3.3 Decisione riguardo alla fase di lavorazione e alla profondità del mercato

Il Biohof Hausberg offre oggi:

- Leasing di animali (bovini, suini, ovini, oche) compresa la consulenza ai clienti, dall'allevamento all'ingrasso e alla macellazione.
- turismo agricolo con vacanze in fattoria
- punto ristoro con prodotti propri come prosciutto, salame e carne, birra biologica regionale, vino biologico
- Vendita di pancetta essiccata all'aria

L'obiettivo è la fase di lavorazione completa e l'accesso diretto al mercato del cliente finale.

#### 3.4 Decisione riguardo al mercato a cui rivolgersi: B2B e/o B2C

Le singole parti dell'attività sopra descritte formano un concetto globale olistico per entrare in modo completo nel livello B2C.

## 4 Misure adottate per la costituzione dell'impresa

### 4.1 Rete, Scambio, Formazione, Consulenza

Anton Dapont aveva un'idea chiara della grande sfida di costruire gradualmente un'attività in un mercato di nicchia. Ma anche di cosa significhi produrre alta qualità, comunicarla e coinvolgere clienti e partner commerciali.

L'obiettivo generale e il fattore di successo è quello di creare fiducia nei clienti e avvicinarli all'agricoltura biologica. Questo va di pari passo con una cultura e una comunicazione aperte (analogiche e digitali).

Nel suo mutamento di carriera, non era "pre-programmato" per quanto riguarda la creazione dell'azienda agricola. Era aperto riguardo a come pianificare e riguardo a cosa poteva aspettarsi dalla sua fattoria.

Anton Dapont è molto ben istruito – al di fuori dell'agricoltura. Oltre a ciò, il suo apprendimento si basava sull'apprendimento attraverso la pratica e soprattutto sull'osservazione degli animali e della natura in fattoria.

Poiché l'agricoltore è molto forte nella comunicazione con i clienti, è stato abbastanza facile per lui generare interesse per le sue idee innovative non solo a livello regionale. Offre apertura e trasparenza in tutti i suoi processi operativi.

### 4.2 Azienda agricola singola/ Cooperazione/ Cooperativa

Anton Dapont opera fondamentalmente come singola azienda agricola, ma molto aperta e basata sulla cooperazione a livello di agricoltori, nonché lungo la catena di trasformazione e del valore.

- La collaborazione con il macellaio arriva fino all'accordo e alla selezione di un piano di taglio individuale della carne
- Cooperazione con altre aziende agricole biologiche della regione in una rete di leasing di animali.

## 5 Passaggi successivi per andare avanti

### 5.1 fasi di produzione/lavorazione/vendita

- L'allevamento di pecore verrà interrotto, in quanto l'agricoltore non ha più accesso al mercato delle pelli di pecora.
- Saranno effettuati alcuni lavori di costruzione per rendere più facile ed efficiente l'allevamento di bovini e suini
- Riflessioni sulla produzione regionale di canapa

### 5.2 passi avanti nei mercati di riferimento

- posizionamento come venditore di carne di maiale del Berkshire

## 6 Citazione e raccomandazione dell'imprenditore

### 6.1 Ne vale la pena?

Sicuramente

### 6.2 Qual è il guadagno maggiore, qual è la sfida più grande?

Al di là dell'economia pura, è fantastico elevare il potenziale delle vecchie razze anche all'interno di uno stile di allevamento estensivo forse antiquato. Qui puoi vedere una mucca di 19 anni che dà alla luce due gemelli all'età di 18 anni.

I vantaggi hanno, come altro lato della medaglia, degli svantaggi. La maggiore durata del "ciclo produttivo" significa un input maggiore o più lungo. Per questo motivo, un prezzo più alto alla fine è davvero necessario.

### 6.3 Cosa consiglia agli altri agricoltori?

Assumi un'altra prospettiva. Immaginando di fare un ingresso secondario in agricoltura. Assumi una prospettiva diversa.

La fase degli ultimi anni ha influenzato la domanda di alimenti biologici di alta qualità. Questo dovrebbe renderti consapevole della costante necessità di cercare valore aggiunto, ulteriori opzioni e di essere più creativo in ciò che fai.

Un agricoltore di successo oggi dovrebbe avere ottime conoscenze e competenze sia agricole che commerciali. Queste sono fondamentali per il successo.

L'agricoltore vede i seguenti fattori di successo:

- Standard elevati e ambizione
- Curiosità e creatività
- Pazienza e perseveranza
- Orientamento all'obiettivo
- Comunicazione e trasparenza

# Post

## 1 Introduzione/ Riepilogo

### 1.1 Essenza della miglior pratica

La fondazione Adlegg offre un concetto innovativo per la conservazione del paesaggio e la preservazione di un paesaggio culturale unico.

L'introduzione e l'utilizzo delle capre per la conservazione del paesaggio e la lavorazione del latte, del formaggio e della carne di capra della regione per la regione con un forte coinvolgimento della comunità e il contatto diretto con i clienti sono la base per un successo che si basa su un interesse comune e sull'impegno di tutti partner nel concetto.

### 1.2 Cosa/ Come/ Chi/ Dove

L'azienda agricola si estende su ca. 115 ettari di prato, di cui ca. il 40% è classificato come biotopo. Si tratta di un terreno marginale, in gran parte abbandonato prima che l'iniziativa venisse avviata dal signor Oliver Post nel 1995.

È stato creato un allevamento di capre da latte (60 capre da latte + prole) oltre all'allevamento di bovini a pensione (130 bovini all'anno di età compresa tra 1 e 2 anni).

Il caseificio trasforma 30.000 litri di latte all'anno. I prodotti lattiero-caseari e la carne di capra vengono venduti sulla base di un approccio di marketing olistico B2C.

## 2 Situazione prima dell'avvio/modifica

### 2.1 Azienda agricola esistente o ingresso nuovo/secondario

Oliver Post ha intrapreso un'attività secondaria nel settore agricolo. Dopo aver acquistato una fattoria di 5 ettari nelle vicinanze, l'agricoltore si è reso conto che molti agricoltori della regione stavano abbandonando le loro attività perché la redditività non era più una garanzia e quindi la faticosa coltivazione di terreni marginali non era più attraente.

## 3 Decisioni prese all'inizio

### 3.1 Selezione di semi/razze/luogo di produzione

Oliver Post aveva chiaro il fatto che, da un punto di vista puramente economico, altri luoghi per l'allevamento di capre sono più efficaci.

Ma allo stesso tempo era molto sicuro che un importante valore aggiunto regionale di questo allevamento potesse derivare anche dall'interesse senza scopo di lucro della conservazione e preservazione del paesaggio, che alla fine avrebbe portato un importante vantaggio e unicità in termini di creazione di valore.

Nell'ambito di una fondazione sostenuta dagli attori regionali è stata creata la base e nel frattempo è stato realizzato un recinto per capre.

Fin dall'inizio la fondazione mirava alla produzione di nicchia, alla lavorazione e alla vendita diretta di alta qualità.

Per questo motivo hanno deciso di allevare razze animali speciali che oggi sono:

- capra: Bunte Deutsche Edelziege insieme a Waldziege

### 3.2 Decisione riguardo al sistema di produzione (intensivo, estensivo, biologico, biodinamico)

La scelta, fin dall'inizio, della produzione biologica è stata in linea con la sua scelta riguardante le razze animali. Ha consentito un aspetto olistico e l'ingresso nel mercato regionale per i prodotti.

Dal 2014 il pascolo è stato accompagnato da un biologo per documentare gli effetti sul paesaggio culturale.

L'allevamento punta ora su una maggiore resa lattiera basata sul pascolo su prati magri.

### 3.3 Decisione riguardo alla fase di lavorazione e alla profondità del mercato

Oggi l'azienda agricola propone 4 tipologie di formaggi a base di latte caprino crudo e carne di capra.

Esiste una collaborazione con altri agricoltori nella vendita/marketing e anche nell'utilizzo delle capacità esistenti del caseificio.

### 3.4 Decisione riguardo al mercato a cui rivolgersi: B2B e/o B2C

Le singole parti dell'attività sopra descritte formano un concetto globale olistico che rientra completamente nel livello B2C.

## **4 Misure adottate per la costituzione dell'impresa**

### **4.1 Rete, Scambio, Formazione, Consulenza**

La consulenza è stata fornita inizialmente e su base continuativa dall'Ufficio dell'Agricoltura e dall'Associazione Bioland (piano di sviluppo dell'azienda agricola). Inoltre, c'è stata un'intensa collaborazione con ProRegio - Società per lo sviluppo del paesaggio e con il progetto PLENUM nel Baden Württemberg.

Avendo cambiato carriera nel settore agricolo, Oliver Post era aperto su come pianificare e su cosa poteva aspettarsi dalla sua azienda agricola.

Oliver Post e la fondazione lavorano basandosi su una buona comunicazione e su un elevato livello di trasparenza.

### **4.2 Azienda agricola singola/ Cooperazione/ Cooperativa**

La cooperazione a livello orizzontale e verticale lungo la catena del valore aggiunto è praticata da sempre nella fondazione, che inoltre cerca di rendere i clienti e le persone della regione parti interessate e quindi includerli nel progetto e far loro raggiungere impegno ed entusiasmo.

L'agricoltore è riuscito a trovare un ampio sostegno tra la popolazione regionale per il progetto di pascolo e per la fondazione. La fondazione è stata fondata da 46 donatori fondatori, tra cui 16 agricoltori e proprietari terrieri.

## **5 Passaggi successivi per andare avanti**

### **5.1 fasi di produzione/lavorazione/vendita**

- migliorare i risultati dell'allevamento di capre da latte
- utilizzare le capacità esistenti nella lavorazione

### **5.2 passi avanti nei mercati di riferimento**

- cooperazione più approfondita con altri agricoltori

## **6 Citazione e raccomandazione dell'imprenditore**

### **6.1 Ne vale la pena?**

Sicuramente, ma c'è bisogno di responsabili giovani e forti.

## 6.2 Qual è il guadagno maggiore, qual è la sfida più grande?

Collegare l'agricoltura, la regione e il paesaggio è fondamentale.

Senza una grande passione per l'agricoltura e la conservazione della natura, un progetto del genere non sarebbe stato realizzato: né su piccola né su grande scala.

L'agricoltore ha avuto una grande resistenza ed è rimasto sul suo sentiero, anche se non è stato sempre facile.

## 6.3 Cosa consiglia agli altri agricoltori?

Pensa attentamente a ciò che rende la tua posizione diversa dalle altre. Sia in positivo che in negativo. Quindi elabora le caratteristiche positive e rafforzale!

È importante pensare alle idee ulteriormente e fino alla fine:

- Qual è la conseguenza di un'azione in un'area per l'altra area?
- Cosa succede quando agiamo in un certo modo?
- Dove vogliamo andare?

La sua idea di base è questa:

"L'agricoltura è fedele al luogo in cui si trova".

# Hofgut Kapellenhof

## 1 Introduzione/Riepilogo

### 1.1 Essenza della miglior pratica

L'Hofgut Kapellenhof è specializzato nell'allevamento di pecore e produce prodotti a base di latte e carne di pecora biologici. La fattoria vanta di essere l'unico caseificio biologico di latte di pecora nella zona del Reno-Meno che produce creazioni casearie esclusive e di alta qualità. Inoltre, riesce a creare un contatto diretto di successo con il cliente in diversi modi.

### 1.2 Cosa/ Come/ Chi/ Dove

L'Hofgut Kapellenhof è un'azienda agricola biologica certificata e il direttore è il signor Kütke. Si trova in Germania, nello stato dell'Assia, ad Hammersbach.

L'azienda agricola gestisce circa 75 ettari di terreno seminativo e pascolo: coltivazione di grano, orzo, farro e favino. Questi sono usati come cereali da foraggio o anche come cereali alimentari.

Una delle entrate principali deriva dall'allevamento di pecore (gregge di pecore Lacaune), per la vendita di latte e carne di agnello. Possiede un caseificio e produce i propri prodotti (formaggio, yogurt, formaggio fresco, gelato, salsiccia, ecc. di pecora).

L'Hofgut Kapellenhof ha sviluppato diverse modalità di vendita dei suoi prodotti, ad esempio la vendita diretta in fattoria con un negozio self-service, e i suoi prodotti vengono commercializzati anche attraverso diversi partner (supermercati, ecc.) nella regione.

## 2 Situazione prima dell'avvio/modifica

### 2.1 Azienda agricola esistente o ingresso nuovo/secondario

L'impulso per la ricostruzione della fattoria è stato il ricordo del fatto che da tempo immemorabile il Kapellenhof è stato sempre gestito come azienda agricola. Fu solo negli anni '70 che l'azienda agricola aveva cessato l'attività. Volevamo continuare la tradizione e praticare nuovamente l'agricoltura. Nel 1998 l'azienda è entrata nell'agricoltura biologica con soli due ettari di terreno seminativo. Oggi coltiva circa 75

ettari di terreno seminativo e pascoli ad Hammersbach e dintorni. Dal luglio 2018 l'azienda produce formaggi di pecora biologici.

### 3 Decisioni prese all'inizio

#### 3.1 Selezione di semi/razze/luogo di produzione

I primi animali da riproduzione del gregge di pecore Lacaune provengono dalla Francia, da una cooperativa di allevatori dell'Alvernia. La scelta è caduta sulle robuste pecore Lacaune perché si adattano in modo ottimale alle condizioni climatiche e hanno una buona produzione di latte.

#### 3.2 Decisione riguardo al sistema di produzione (intensivo, estensivo, biologico, biodinamico)

Nel 1998 l'azienda è entrata nell'agricoltura biologica con soli due ettari di terreno seminativo. L'azienda agricola produce in modo ecologico, perché il benessere degli animali e la tutela della natura e dell'ambiente sono per lui molto importanti e stanno a cuore all'azienda. Inoltre, l'azienda agricola attribuisce importanza ad una qualità molto buona e continua dei prodotti. In più, per la fattoria, la tutela delle specie e della biodiversità è al primo posto. È stato dunque deciso di creare una zona umida di 6 ettari, non coltivata in modo intensivo, dove la natura può trovare rifugio. L'impulso alla creazione dell'allevamento di pecore e del caseificio per la trasformazione del loro latte è stata la considerazione che il concime animale per i propri campi è necessario per mantenere e migliorare la fertilità del suolo a lungo termine. Solo in questo modo è possibile garantire le idee di base dell'agricoltura biologica con un'economia circolare.

#### 3.3 Decisione riguardo alla fase di lavorazione e alla profondità del mercato

Hofgut Kapellenhof offre una vendita diretta in fattoria. Si tratta di un punto vendita self-service dove è possibile acquistare, 24 ore su 24, 7 giorni su 7, i prodotti dell'azienda agricola (formaggi, yogurt, formaggi freschi, gelati, salumi, ecc. di pecora) e prodotti di altre aziende agricole della regione. I prodotti vengono commercializzati anche nella regione, attraverso diversi partner (ad es. supermercati). Inoltre, l'azienda offre visite guidate alla fattoria, serate con formaggi e vini e trasferimento di conoscenze: il consumatore può dare uno sguardo esclusivo dietro le quinte, conoscere i processi aziendali e apprendere fatti interessanti sull'agricoltura biologica.

### 3.4 Decisione riguardo al mercato a cui rivolgersi: B2B e/o B2C

L'azienda agricola sfrutta le opportunità e i benefici di entrambi gli approcci.

## 4 Misure adottate per la costituzione dell'impresa

### 4.1 Rete, Scambio, Formazione, Consulenza

Il direttore dell'azienda agricola, il signor Kütke, ha un diploma in Ingegneria Agraria e quindi porta competenza e conoscenza. Impiega quattro dipendenti a tempo pieno e 12 lavoratori temporanei. L'azienda non impiega manodopera familiare, la manodopera è esterna al 100%.

### 4.2 Azienda agricola singola/Cooperazione/Cooperativa

L'Hofgut Kapellenhof opera fondamentalmente come singola azienda agricola, ma è molto aperta e si basa sulla cooperazione a diversi livelli lungo la catena di lavorazione e del valore. Il lavoro dell'azienda agricola si basa su una comunicazione buona e aperta e su un elevato livello di trasparenza. Offre apertura e trasparenza in tutti i suoi processi operativi (ad esempio, approfondimenti attraverso visite guidate alla fattoria e informazioni sul suo sito web). L'intenzione è quella di produrre alta qualità, comunicarla e coinvolgere clienti e partner commerciali.

## 5 Passaggi successivi per andare avanti

### 5.1 fasi di produzione/lavorazione/vendita

In futuro, la creazione di un ristorante di fattoria avrà la massima priorità come ulteriore canale di marketing. Il direttore dell'azienda agricola ritiene che diventerà sempre più importante creare alternative ragionevoli. I clienti devono essere convinti della qualità per poter pagare un prezzo giustamente alto.

### 5.2 passi avanti nei mercati di riferimento

Posizionamento come venditore di prodotti a base di latte biologico di pecora. Partecipazione con prodotti propri a vari concorsi.

## 6 Citazione e raccomandazione dell'imprenditore

### 6.1 Ne vale la pena?

SÌ. Nell'azienda agricola, l'espansione della commercializzazione diretta e la creazione di un ristorante di fattoria hanno la priorità assoluta in futuro. Il direttore dell'azienda agricola ritiene che diventerà sempre più importante creare alternative ragionevoli. I clienti devono essere convinti della qualità per poter pagare un prezzo giustamente alto.

### 6.2 Qual è il guadagno maggiore, qual è la sfida più grande?

A posteriori, il direttore dell'azienda agricola ritiene che avrebbe dovuto concentrarsi fin dall'inizio sul marketing diretto. Comunque, è difficile giudicare cosa sarebbe successo senza il Covid. Ecco perché è difficile giudicare. Ritiene che una certa flessibilità per adattarsi alle mutevoli condizioni sia essenziale nel mondo di oggi. Vedi il Coronavirus e la crisi ucraina.

### 6.3 Cosa consiglia agli altri agricoltori?

Il direttore dell'azienda agricola dice: "La mia esperienza è che dobbiamo essere estremamente flessibili. Solo perché ho in mente un determinato prodotto e sono convinto di esso, non significa che piacerà anche ai clienti. Soprattutto all'inizio, devi riadattarti costantemente ed essere pronto a cambiare. Questo mi ha aiutato molto. Soprattutto, devi trovare la tua strada, distinguerti, trovare uno spazio, ma non essere troppo specifico."

In ogni caso, bisogna averne un grande desiderio ed essere pronti a dover lottare contro molte resistenze. Ci sono molte cose che ti capitano e che prima non ti aspettavi. Occorre rivolgere un'attenzione assoluta alla qualità e all'affidabilità del prodotto. Grandi fluttuazioni in entrambi gli argomenti sono assolutamente vietate. Devi essere il tipo per quello. Per quanto bello sia il tutto, devi affrontarlo in modo realistico e critico.

# Deckers Biohof

## 1 Introduzione/Riepilogo

### 1.1 Essenza della miglior pratica

L'azienda agricola biologica esiste da circa 30 anni e ha esperienza nei settori del punto vendita, del mercato settimanale, del vivaio, del servizio di consegna e dell'amministrazione. La combinazione tra gestione dell'ufficio, servizio clienti nei punti vendita dell'azienda e servizio clienti nel negozio online e direttamente alla fonte nel vivaio crea un valore aggiunto olistico di know-how nell'azienda di famiglia.

### 1.2 Cosa/ Come/ Chi/ Dove

La Deckers Biohof è un'azienda agricola biologica situata a Bühl (Baden-Württemberg) e appartiene alla regione del Parco Nazionale della Foresta Nera. L'azienda agricola è gestita da Christoph Decker, 38 anni. Il numero dei dipendenti è di quasi 100 persone, di cui quattro sono familiari. Oggi l'azienda agricola dispone di circa 20 ettari di terreno seminativo. Su di esso coltiva principalmente ortaggi e lattuga. Possiede anche due ettari di frutteto, dove coltiva varietà antiche di mele. I prodotti vengono commercializzati in diversi modi.

Direttamente, attraverso il negozio di fattoria che esiste dal 2007. Inoltre, la Deckers Biohof possiede e gestisce negozi di prodotti biologici nella regione (Baden-Baden e Sinzheim) con prodotti di coltivazione propria e lavorati in casa e prodotti aggiuntivi. Parimenti, vende i suoi prodotti attraverso le bancarelle dei mercati. Esiste anche un negozio online con servizio di consegna e un'attenzione molto grande per le scatole biologiche.

## 2 Situazione prima dell'avvio/modifica

### 2.1 Azienda agricola esistente o ingresso nuovo/secondario

Dall'inizio degli anni '70 sulla terra di Bühl si coltivano frutta, lattuga e ortaggi. La Deckers Biohof gestisce l'azienda agricola dal 2004.

### 3 Decisioni prese all'inizio

#### 3.1 Selezione di semi/razze/luogo di produzione

I meli con le varietà antiche erano già presenti nei campi dell'azienda agricola. Tuttavia, questi alberi da frutto sparsi non erano stati curati prima. Vengono piantati regolarmente altri meli di varietà antiche. L'azienda agricola acquista i semi da un coltivatore di mele regionale specializzato in questo settore.

#### 3.2 Decisione riguardo al sistema di produzione (intensivo, estensivo, biologico, biodinamico)

Il terreno era già stato coltivato secondo i principi Demeter e, fin dal rilevamento, anche la Deckers Biohof produce i suoi prodotti secondo i principi e i valori Demeter. L'azienda agricola vuole contribuire alla protezione dell'ambiente e della natura e a preservare e promuovere il paesaggio culturale con la coltivazione ecologica e la cura dei frutteti.

#### 3.3 Decisione riguardo alla fase di lavorazione e alla profondità del mercato

I 20 ettari di terreno seminativo sono così suddivisi: dieci ettari di terreno aperto, due ettari di frutteto e mezzo ettaro di serra. La restante superficie è adibita ad arbusti, siepi e habitat per insetti, uccelli, ecc.

L'azienda agricola coltiva i seguenti prodotti: ad esempio patate, vari tipi di cavoli, piante di cipolla, barbabietole e lattughe da taglio. Acquista altri prodotti da altre aziende agricole e partner biologici regionali.

Oltre ai propri frutteti a prato con varietà antiche di mele, l'azienda si prende cura di altri prati e affitta anche, dal comune, altri frutteti nella zona.

#### 3.4 Decisione riguardo al mercato a cui rivolgersi: B2B e/o B2C

L'azienda agricola sfrutta le opportunità e i benefici di entrambi gli approcci.

### 4 Misure adottate per la costituzione dell'impresa

#### 4.1 Rete, Scambio, Formazione, Consulenza

Christoph Decker, 38 anni, è un maestro giardiniere e il direttore della fattoria biologica.

L'azienda agricola è una parte importante della regione modello biologico Mittelbaden+, un progetto del Land Baden-Württemberg. La Deckers Biohof è fortemente impegnata nel rafforzamento e nell'espansione dell'agricoltura biologica nella regione e fornisce consulenza ad altri agricoltori a diversi livelli.

#### 4.2 Azienda agricola singola/ Cooperazione/ Cooperativa

La Deckers Biohof non si considera un organismo indipendente, ma un importante partner commerciale nella regione. Nel complesso, viene perseguito un forte networking con molti attori diversi nella regione, ma anche oltre. Perseguono inoltre il dialogo con consumatori e clienti attraverso il diversificato marketing diretto.

### 5 Passaggi successivi per andare avanti

#### 5.1 fasi di produzione/lavorazione/vendita

- Ampliamento della mobilità elettrica nella nostra flotta per il servizio di consegna a causa dei crescenti costi energetici per i motori a combustione
- L'azienda sta progettando un nuovo edificio con impianto fotovoltaico e funzione di stoccaggio dell'acqua piovana --> Indipendenza dagli influssi esterni nel settore energetico e con l'obiettivo di coprire il proprio consumo energetico fino al 70%.

#### 5.2 passi avanti nei mercati di riferimento

Sono in programma "prodotti della regione campione biologica Mittelbaden+", ad esempio prodotti che verranno poi contrassegnati con un logo che ne attesta la provenienza dalla regione (--> principio acquisto locale).

### 6 Citazione e raccomandazione dell'imprenditore

#### 6.1 Ne vale la pena?

Per quanto riguarda le varietà antiche di mele: vale davvero la pena di coltivare e lavorare le varietà antiche. Il succo è molto apprezzato e ce n'è una grande richiesta.

## 6.2 Qual è il guadagno maggiore, qual è la sfida più grande?

- Servizio di consegna/marketing diretto:
- Non è necessario apportare modifiche al servizio di consegna; soddisfatto.
- Costi del personale estremamente elevati (ad esempio, ricerca di dipendenti)
- Mobilità elettrica:
- Costi di acquisizione più elevati, raggio di consegna più breve.
- Iniziare a concentrarsi sulla mobilità elettrica prima, iniziare ad espandere l'elettricità autoprodotta prima.

## 6.3 Cosa consiglia agli altri agricoltori?

- Creare un concetto di marketing e cercare/trovare acquirenti affidabili
- Adeguarsi annualmente
- Chiedere consigli sulla coltivazione e riguardo agli ambiti che non possono essere coperti da soli (ad esempio, uffici agricoli, associazioni di agricoltura biologica, servizi di consulenza locali)
- Scegliere la forma di coltivazione più sostenibile (coltivazione biologica)
- Il marketing (certezza di accettazione o di vendita) deve essere attuato fin dall'inizio, prima dell'investimento.
- Calcolare bene i prezzi dei prodotti e comunica bene la composizione, soprattutto per i consumatori.

# Madrevite

## 1 Introduzione/Riepilogo

Madrevite è fondamentalmente un'azienda agricola con specializzazione vitivinicola, in una zona a denominazione di origine controllata Colli del Trasimeno, riconosciuta dal 1972, comprendente anche un vitigno molto particolare chiamato Gamay del Trasimeno, coltivato fin dall'antichità nei dintorni del lago. L'Università di Perugia ha dimostrato recentemente attraverso analisi genetiche che il vitigno non è il Gamay della regione francese del Beaujolais, ma appartiene al vitigno Grenache.

Quindi il nome Gamay è stato acquisito per errore ma continua ad identificare questo vitigno coltivato sulle colline che circondano il lago Trasimeno. L'uva rossa più diffusa nella zona è il Sangiovese e il Gamay del Trasimeno, come è ufficialmente conosciuto e registrato, è sempre stato considerato un vitigno secondario da affiancare al Sangiovese. Nicola Chiucchiurlo, titolare succeduto al padre, è anche Presidente del "Consorzio Colli del Trasimeno", che raccoglie tutti i produttori della Denominazione di Origine Controllata (DOC) esistenti dal 1972.

## 2 Situazione prima dell'avvio/modifica

Il nonno di Nicola iniziò l'attività agricola, prima come mezzadro, poi come agricoltore proprietario dei suoi terreni. Suo padre ha rilevato l'azienda agricola negli anni '90, poi Nicola ha iniziato a lavorare nel 2004, e nel 2017 ne è diventato il titolare. La produzione vitivinicola è iniziata negli anni '60, ma l'azienda agricola era prevalentemente zootecnica, con allevamento di suini e della razza bovina tradizionale del territorio denominata "Chianina". L'azienda agricola produceva paglia, foraggi e cereali per l'allevamento degli animali.

## 3 Decisioni prese all'inizio

La svolta per Nicola è stata la partecipazione ad una misura del Piano di Sviluppo Rurale della Toscana nel 2001-2004 che prevedeva una trasferta di 8 giorni in Francia nell'estate 2003. Emiliano Falsini. Questa formazione sul campo è stata fondamentale per spingere Nicola ad incrementare la superficie aziendale indirizzandosi verso una specializzazione vitivinicola passando da 15 a 65 ettari totali, con vigneti da 2 ettari a 15 ettari.

La scelta di valorizzare le varietà locali ha spinto Nicola ad abbracciare la scelta, oltre al tradizionale Sangiovese, del Gamay del Trasimeno con l'idea precisa di connotarlo come biodiversità e specialità del territorio che circonda il Lago Trasimeno.

Nell'azienda è stato inserito anche un oliveto di 1.200 olivi, scegliendo la certificazione di olio extravergine di oliva biologico. Nel 2004, in seguito agli sforzi di alcuni agricoltori locali per recuperare un'antica varietà di fagiolo dall'occhio chiamata "Fagiolina del Trasimeno", Nicola ha avviato anche 2 ettari di questa coltura, bianca per i primi due anni e poi multicolore, con quattro fasi di raccolta.

A questo punto la scelta è stata chiara: vino locale di alta qualità abbinato ad un mix di olio extravergine di oliva biologico e Fagiolina del Trasimeno.

Il passo successivo è stato quello di far conoscere l'azienda agricola ed i suoi prodotti a livello nazionale ed internazionale anche con degustazioni in azienda per i visitatori.

Per la qualità del vino sono indispensabili 2 ettari di raccolta scalare. Migranti, pachistani. 2 mesi estivi. Potatura verde.

#### **4 Misure adottate per la costituzione dell'impresa**

Il Consorzio Colli del Trasimeno è il modo comune di rappresentare l'immagine e la qualità dei vini, ma il vino viene prodotto autonomamente in azienda come azienda speciale con il supporto di un enologo in cantina e presentato con caratteristiche e referenze specifiche e personali. Questa posizione rende necessaria la partecipazione a fiere del vino in Italia e all'estero per un contatto diretto con i buyer.

#### **5 Passaggi successivi per andare avanti**

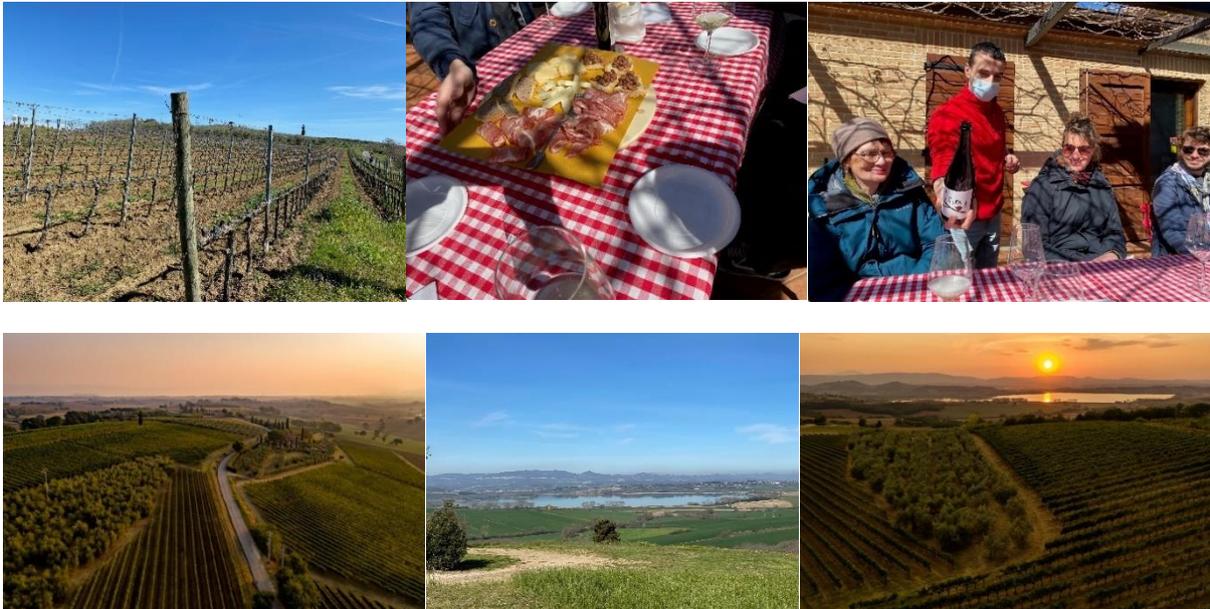
La scelta strategica di prodotti di alta qualità rappresentativi del territorio ha portato Nicola ad incrementare l'intenso lavoro manuale necessario a questo scopo.

Per la potatura, anche quella detta verde primaverile/estiva, è stato necessario reperire manodopera specializzata, negli ultimi anni migranti, provenienti dalla Toscana.

Anche per la selezione delle uve e la raccolta a mano con scelta dei grappoli migliori, così come per le quattro fasi di raccolta della Fagiolina, occorrono lavoratori in outsourcing con pregressa esperienza.

## 6 Citazione e raccomandazione dell'Imprenditore

Un prodotto agroalimentare tradizionale non è semplicemente qualcosa da mangiare o da bere ma rappresenta il territorio, il paesaggio e la cultura della popolazione. Si tratta di un valore aggiunto che può risultare attrattivo per il cliente ed essere parte integrante del patrimonio locale che il visitatore porta con sé nel proprio immaginario. Investire nella cultura e nella comunicazione fa parte di un'agricoltura capace di rappresentare la tradizione territoriale.



*Immagini dei vigneti, della degustazione e del paesaggio a cura del titolare di Madrevite e dell'autore del caso di studio.*

# Flavio Orsini

## 1 Introduzione/Riepilogo

### 1.1 Essenza della miglior pratica

La migliore pratica è legata ad un legume gentile simile ad un piccolo fagiolo, la Vigna unguiculata L. Walp., di lunghezza compresa tra i 3 e i 7 mm, originario del Nord Africa e tradizionalmente coltivato fin dall'antichità in Umbria, nella zona del Lago Trasimeno. Un tale legume, chiamato fagiolo dall'occhio, è stato rinvenuto all'interno di vasi rinvenuti durante gli scavi di Pompei e raccolti insieme ad altri residui vegetali (Archeobotanica: Reperti vegetali da Pompei e dal territorio vesuviano, Borgongino M., 2006).

Negli anni '60 e '70, attorno al Lago Trasimeno questo antico legume era in pericolo e rischiava di scomparire completamente a causa della sua sostituzione con colture più produttive. Solo quattro vecchi contadini continuarono questa coltivazione. Uno di loro era il padre di Flavio Orsini, Italo, che incoraggiò il figlio a continuare questa tradizione. Olio, vino, ceci neri, farro, miglio, cereali, animali da fattoria didattica, e fertilizzazione oliveto.

### 1.2 Cosa/ Come/ Chi/ Dove

Flavio Orsini avviò la sua azienda agricola nel 1996, dopo aver aiutato fin da giovanissimo il padre, proprietario di un'azienda agricola di 8 ettari. Seguendo l'eredità tradizionale del padre Italo, Flavio affittò e poi acquistò 40 ettari di terreno e iniziò a gestire la sua propria azienda agricola, continuando anche a riprodurre e coltivare quello speciale legume chiamato "Fagiolina del Trasimeno". La Fagiolina, il cui nome tassonomico è Vigna unguiculata L. Walp., e comunemente chiamata in inglese cowpea, può essere seminata in aprile/maggio e raccolta in estate, selezionando anche i semi delle piante migliori all'inizio della raccolta in luglio/agosto per seminare l'anno successivo.

Seguendo la tradizione, Flavio ha deciso di mantenere i lavori manuali, comprese le raccolte multiple, unico modo per ottenere tutti i semi con tutti i loro colori, a seconda dei diversi tempi di maturazione che durano fino a 3 mesi in estate, impegnando quindi severamente gli agricoltori. Flavio, che sta per andare in pensione, sta prendendo la decisione di riunire tutte le aziende di famiglia sotto un unico nome collettivo, FASA (Flavio, Alessandra, Sara e Alice, lui, la moglie e le due figlie). La

perseveranza della famiglia Orsini e di altri pochi seed savers (salvatori di semi) ha convinto le istituzioni locali a recuperare questa biodiversità e stimolare altri agricoltori a impegnarsi nella conservazione e nella coltivazione dei semi.

A partire dalla fine degli anni '90, i progetti finanziati dal Piano di Sviluppo Rurale dell'Umbria hanno dato l'opportunità di studiare e caratterizzare le popolazioni di campo esistenti, le loro peculiarità fenotipiche, il germoplasma conservato presso la Banca Genetica dell'Università di Perugia, l'analisi genetica completa. Nel 2000 è stato riconosciuto un Presidio Slow Food e nel 2002 è stato costituito un consorzio agricolo denominato "Fagiolina del Trasimeno", che riunisce tutti i coltivatori. Tutto questo lavoro ha suscitato interesse a livello nazionale, in particolare da parte di Slow Food che, nel 2006, all'Esposizione Internazionale di Torino, ha dichiarato ufficialmente la "Fagiolina" biodiversità agricola di primaria importanza mondiale. Il nome "Fagiolina del Trasimeno" è stato registrato come proprietà intellettuale del Consorzio con l'obiettivo di identificare, sviluppare e tutelare questa produzione limitata e riservata all'area circostante il Lago Trasimeno. È iscritta dal 2013 come biodiversità agricola nel registro regionale dell'Umbria  
<https://biodiversita.umbria.parco3a.org/risorsa/fagiolina-del-trasimeno/> .

## 2 Situazione prima dell'avvio/modifica

### 2.1 Azienda agricola esistente o ingresso nuovo/secondario

L'azienda agricola della famiglia Orsini è stata una delle pochissime a resistere nella produzione del legume, seguendo l'antica tradizione della "Fagiolina" nella zona del Lago Trasimeno. La perseveranza della famiglia Orsini e di altri pochi seed savers ha convinto le istituzioni locali a recuperare questa biodiversità e stimolare altri agricoltori a impegnarsi nella conservazione dei semi.

A partire dalla fine degli anni '90, i progetti finanziati dal Piano di Sviluppo Rurale dell'Umbria hanno dato l'opportunità di studiare e caratterizzare le popolazioni di campo esistenti, le loro peculiarità fenotipiche, il germoplasma conservato presso la Banca Genetica dell'Università di Perugia, l'analisi genetica completa. Nel 2000 è stato riconosciuto un Presidio Slow Food e nel 2002 è stato costituito un consorzio agricolo denominato "Fagiolina del Trasimeno" che riunisce tutti i coltivatori. Tutto questo lavoro ha suscitato interesse a livello nazionale, in particolare da parte di Slow Food che, nel 2006, all'Esposizione Internazionale di Torino, ha dichiarato ufficialmente la "Fagiolina" biodiversità agricola di primaria

importanza mondiale. Il nome "Fagiolina del Trasimeno" è stato registrato come proprietà intellettuale del Consorzio con l'obiettivo di identificare, sviluppare e tutelare questa produzione riservata al territorio circostante il Lago Trasimeno. È iscritta dal 2013 come biodiversità agricola nel registro regionale della Regione Umbria

<https://biodiversita.umbria.parco3a.org/risorsa/fagiolina-del-trasimeno/> .

Flavio attualmente continua la tradizione agricola di famiglia, insieme alla moglie Alessandra, e alle loro due figlie, Sara e Alice. L'azienda agricola di 40 ettari, di cui 1 ettaro riservato alla coltivazione di Fagiolina, è coltivata estensivamente a cereali, farro e mais, altre leguminose, tra cui cece nero, vigneto e olivi, producendo vino e olio extravergine di oliva di produzione propria. Sono presenti pascoli con bovini e ovini che contribuiscono a fornire compost naturale e carne agli ospiti della fattoria didattica.

### 3 Decisioni prese all'inizio

#### 3.1 Selezione di semi/razze/luogo di produzione

I semi di Fagiolina (fagiolo dall'occhio) vengono riprodotti dall'agricoltore stesso per la coltivazione stagionale, mantenendo le caratteristiche multicolori mediante raccolta manuale scalare. La selezione si basa sull'impollinazione naturale e sull'incrocio intraspecie. La riproduzione e la coltivazione della Fagiolina è quindi ottenuta presso l'azienda agricola, che si trova su una collina con vista sul lago Trasimeno, su 1 ettaro dei 40 ettari totali di superficie.

#### 3.2 Decisione riguardo al sistema di produzione (intensivo, estensivo, biologico, biodinamico)

La coltivazione della Fagiolina è specializzata, ma non intensiva, secondo il disciplinare e la certificazione Slow Food. Alcuni agricoltori hanno scelto il colore bianco per la raccolta meccanica per evitare i costi del lavoro manuale, ma questa tecnica può ridurre la biodiversità multicolore così importante per questa specie, con più di venti colori diversi trovati. Le operazioni manuali sono comunque convenienti per la differenza con la raccolta meccanica che produce appena 350 kg/ha invece dei 1.000 kg della raccolta manuale. Tutti gli agricoltori aderenti al Consorzio hanno adottato le regole del processo biologico ma non tutti hanno adottato anche la certificazione biologica, come nel caso della famiglia Orsini.

#### 3.3 Decisione riguardo alla fase di lavorazione e alla profondità del mercato

La Fagiolina viene pulita, asciugata e selezionata per il confezionamento sotto vuoto, necessario per evitare il pericoloso parassita punteruolo (*Acanthoscelides obtectus*). In alternativa, durante la prima fase dell'estate

il baccello del fagiolo dall'occhio può essere raccolto per il consumo fresco e utilizzato per preparare sughi per la pasta o da mangiare su una fetta di pane grigliato con olio extravergine di oliva. La buccia, molto sottile e impercettibile al gusto, rimane ben attaccata al seme dopo la cottura.

### 3.4 Decisione riguardo al mercato a cui rivolgersi: B2B e/o B2C

La Fagiolina prodotta dalla famiglia Orsini è coltivata senza prodotti chimici di sintesi, secondo i principi dell'agricoltura biologica, ma non è certificata biologica. La certificazione Slow Food è una garanzia per i consumatori del processo tradizionale che riproduce la variabilità multicolore dei semi e della raccolta scalare completa a mano. La Fagiolina attualmente prodotta da circa 40 agricoltori va per lo più direttamente dall'agricoltore al consumatore, presso l'azienda agricola o nei mercati degli agricoltori, e quindi, come seconda opzione, ai rivenditori di mercato di nicchia e, solo in quantità limitate, ad alcuni supermercati.

## 4 Misure adottate per la costituzione dell'impresa

### 4.1 Rete, Scambio, Formazione, Consulenza

Il titolare dell'azienda agricola e la sua famiglia gestiscono tutte le fasi di coltivazione, confezionamento e commercializzazione. Sono una fattoria didattica autorizzata dalla Regione Umbria e organizzano visite all'azienda agricola con spiegazione della loro tradizione agricola, con specifico riferimento alla Fagiolina, dai suoi riferimenti storici alla metodologia necessaria per la coltivazione e la raccolta, fino alla degustazione basata su ricette tradizionali, come la classica zuppa di Fagiolina, o lavorazioni innovative, come le tagliatelle fatte in casa al sugo di Fagiolina.

### 4.2 Azienda agricola singola/ Cooperazione/ Cooperativa

Azienda agricola singola, produttrice di cereali, vino, olio extra vergine di oliva e Fagiolina, tutti gestiti in azienda dalla famiglia Orsini e per lo più consumati o acquistati dalle persone ospitate presso la fattoria didattica, ma associata al Consorzio "Fagiolina del Trasimeno".

## 5 Passaggi successivi per andare avanti

### 5.1 fasi di produzione/lavorazione/vendita

Il prossimo passo, che sta passando attraverso il Consorzio, il Comune di Castiglione del Lago e il sostegno del Parco Tecnologico dell'Umbria-3°, è

la presentazione del dossier per il riconoscimento della Denominazione di Origine Protetta (DOP) "Fagiolina del Trasimeno" da parte del Ministero delle Politiche Agricole, della Sovranità Alimentare e Forestale (MASAF) e dell'Unione Europea.

## 5.2 passi avanti nei mercati di riferimento

La quantità di Fagiolina prodotta da circa 40 agricoltori è attualmente troppo bassa per raggiungere nuovi mercati. Viene venduta principalmente all'interno del mercato regionale e ad alcuni rivenditori di mercato di nicchia delle grandi città e degli chef del Nord Italia. Il successo della Fagiolina e il futuro riconoscimento come DOP possono aprire nuove opportunità con l'ampliamento del Consorzio e l'incremento della produzione. La fattoria didattica riscuote successo ed è frequentata da gruppi di ospiti che apprezzano molto la visita e l'esperienza della narrazione e della degustazione. Questo è anche un modo per far conoscere meglio l'importanza di questa biodiversità agricola e diffonderne la conoscenza in Italia e all'estero. Queste visite rientrano anche nelle opportunità offerte dagli uffici turistici locali e dai tour operator.

## 6 Citazione e raccomandazione dell'Imprenditore

### 6.1 Ne vale la pena?

La Fagiolina in sé è una coltura a basso fabbisogno idrico, utile per l'azione di fissazione dell'azoto nel terreno ed è molto richiesta sul mercato per il suo sapore erbaceo e il gusto particolare, molto diverso da tutti gli altri legumi e molto apprezzato da famosi chef.

### 6.2 Qual è il guadagno maggiore, qual è la sfida più grande?

Il ricavo maggiore è già stato raggiunto in quanto la Fagiolina è stata salvata dalla sua estinzione e il prezzo sul mercato, compreso tra i 18 e i 24 euro al chilo, può essere soddisfacente per i produttori. La sfida più grande è coinvolgere una nuova generazione di agricoltori per mantenere viva questa tradizione e ampliare la fama della "Fagiolina del Trasimeno" attraverso il riconoscimento della DOP.

### 6.3 Cosa consiglia agli altri agricoltori?

(mercato di massa, nicchia; convenienza per l'agricoltore/membri dell'azienda agricola)

La Fagiolina, trattandosi di un'antica biodiversità locale, geograficamente localizzata attorno al Lago Trasimeno, costituisce una risorsa genetica dedicata al mercato di nicchia, che può essere sviluppata secondo i limiti geografici e della comunità. La convenienza per gli agricoltori deriva dal

generale apprezzamento e dal riconoscimento mondiale che può essere rafforzato con la certificazione DOP. Inoltre, per gli agricoltori e per tutte le comunità attorno al Lago Trasimeno è conveniente essere inseriti come visite nelle offerte dei tour operator e degli uffici turistici per i visitatori, con ulteriori introiti ed esperienza pratica delle ricette tradizionali a base di Fagiolina.



## 1 Introduzione/Riepilogo

L'Azienda Olearia Ronci è un'antica famiglia di agricoltori che vive in questa terra e lavora da generazioni tra gli olivi che sono parte integrante di questo straordinario territorio.

Negli anni '50 Nello Ronci acquistò una piccola proprietà sulle colline di Bevagna, in Umbria, dove stabilì la sua famiglia e dove iniziò una piccola produzione di olio extravergine di oliva.

Un ruolo importante nello sviluppo dell'azienda agricola lo ha avuto la volontà e la tenacia del figlio di Nello, Marcello, il quale, appassionato per l'olio extravergine di oliva e per la sua terra, ha acquistato nuove proprietà e piantato, nel corso degli anni, nuovi oliveti (oggi 23 ettari su 26 ettari di terreno) e, nel 1981, ha costruito un nuovo moderno frantoio di ultima generazione.

Tutta la famiglia fu coinvolta e, oltre a Marcello e alla moglie Annarita, anche le figlie Simona, laureata in Agraria, e Roberta decisero di seguire la passione di famiglia e iniziarono a lavorare nel frantoio.

L'Olio EVO Biologico Ronci è "Passione", frutto di una profonda conoscenza del territorio, della tradizione sapiente e preziosa abbinata a moderne tecniche di coltivazione e lavorazione, basate sui principi dell'agricoltura biologica.

Oggi insieme a Marcello e alla moglie Annarita lavorano le figlie Simona, laureata in agraria, e Roberta, che hanno deciso di seguire la passione di famiglia.

Il frantoio di famiglia è situato in mezzo agli oliveti in un caratteristico vecchio fienile recentemente ampliato per creare spazi per la conservazione dell'olio.

<https://www.olioronci.it/it/>

## 2 Situazione prima dell'avvio/modifica

Il terreno iniziale, in parte coltivato ad olivi, venne ampliato acquistando altre proprietà e piantando nuovi olivi, sempre continuando con le varietà tradizionali della zona, "Leccino", "Frantoio" e soprattutto "Moraiolo".

Il nuovo frantoio di ultima generazione è il risultato dell'attenzione nel valorizzare l'alta qualità delle olive rafforzando l'esperienza dei

predecessori, migliorando la qualità dal campo al confezionamento, utilizzando tecniche sempre più avanzate per rendere l'Umbro un simbolo esso stesso del territorio.

Tutte le operazioni dal campo al frantoio sono gestite personalmente dai membri della famiglia: i) concimazione rigorosamente organica, a tutela della salute delle piante, dell'ambiente e dell'uomo; ii) potatura e mantenimento della salute delle piante secondo le migliori pratiche derivanti dai più recenti studi agronomici e innovazioni tecnologiche, mirate all'ottenimento di frutti sempre sani che daranno olive di migliore qualità e quindi un olio extravergine di oliva migliore.

Una particolare attenzione è riservata alla tutela del paesaggio, attraverso la cura degli oliveti, a rischio abbandono tutt'intorno, pienamente inseriti nell'ecosistema vivente.

Raccolta: avviene in un periodo molto limitato tra la fine di ottobre e l'inizio di novembre in modo da raccogliere tutta la produzione al giusto grado di maturazione anche in base alle caratteristiche delle singole varietà di olivo. La tecnica utilizzata per la raccolta delle olive da olio è detta "brucatura", ovvero viene eseguita interamente a mano in modo da preservare l'integrità delle drupe.

Nella raccolta manuale, gli operatori salgono sull'albero con delle scale e, utilizzando le dita o appositi pettini, staccano le olive dai rami fruttiferi che cadono a terra su una rete posta sotto l'albero. Una volta staccate dall'albero, le olive da olio vengono raccolte e poste in cassette e, successivamente, raggiungono il frantoio, dove inizia la lavorazione per ottenere l'olio extravergine di oliva biologico spremuto a freddo.

Una particolare attenzione è riservata alla salute delle piante da Simona Ronci, agronoma, attraverso il monitoraggio e la prevenzione delle fitopatie, anche in collaborazione con l'Università di Perugia.

La raccolta manuale è il sistema che garantisce la migliore qualità delle olive perché non danneggia le drupe e le piante e quindi la qualità dell'olio extravergine di oliva.

### **3 Decisioni prese all'inizio**

Fin dall'inizio, più di 20 anni fa, si è deciso di produrre secondo le regole dell'agricoltura biologica come modo naturale per prendersi cura della terra, delle piante e del prodotto finale.

L'immagine dell'azienda della famiglia Ronci è quindi strettamente legata ad un ecosistema unico, alla conservazione naturale del suolo e alle migliori pratiche di produzione dell'olivo e dell'olio extravergine di oliva.

Il frantoio è stato ammodernato e migliorato con un nuovo decanter separatore centrifugo che lavora 1200 chili di olive all'ora.

L'olio extra vergine di oliva è disponibile sia presso l'azienda agricola che presso i rivenditori e i consumatori, attraverso un rapporto attento e dedicato con i consumatori.

#### **4 Misure adottate per avviare l'impresa**

Il frantoio della famiglia Ronci è molto famoso nella zona per la qualità del suo olio extravergine di oliva, molto conosciuto anche a livello nazionale ed internazionale, con il 30% della produzione esportato all'estero (Germania, Svizzera, Belgio e USA), e per il rispetto di tutte le migliori pratiche tradizionali di produzione e agricoltura biologica e di filiera alimentare EVO.

Un ulteriore valore è dato anche dalle apprezzate degustazioni organizzate in azienda per visitatori, clienti e rivenditori.

Le sanse e i noccioli di oliva vengono utilizzati per produrre energia dalla biomassa in un impianto alimentato di depurazione delle acque reflue a soli 5 km dall'azienda agricola, mirando così a realizzare una sorta di economia circolare con l'effetto pratico di ridurre le emissioni di gas serra.

#### **5 Passaggi successivi per andare avanti**

Il prossimo passo sarà quello di avviare l'utilizzo dei sottoprodotti delle olive per produrre cosmetici basati sui cosmetici naturali, già in vendita online, a partire da composti delle piante di olivo per completare la linea di prodotti. <https://www.oliaronci.it/cosmetici/>

Online si possono acquistare anche bottigliette (oliere) in ceramica artistica. <https://www.oliaronci.it/oliera/>

È disponibile anche il miele millefiori, raccolto sulle colline sovrastanti Bevagna, dell'apicoltura dell'azienda agricola Ronci.

<https://www.oloronci.it/miele/>

Importante è anche migliorare il sito web per l'e-commerce.

<https://www.oloronci.it/shop-online/>

## 6 Citazione e raccomandazione del Promotore

Inizia dalla tua passione, quindi trova i tuoi modi e i mezzi per implementare la tua attività. Questo è il modo per dare alla tua azienda agricola un valore aggiunto che tutti possano apprezzare, non solo i clienti ma tutte le persone che visitano il territorio o che lo abitano.



*Immagini della famiglia Ronci*



[CC-BY-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/): This license enables reusers to distribute, remix, adapt, and build upon the material in any medium or format, so long as attribution is given to the creator. The license allows for commercial use. If you remix, adapt, or build upon the material, you must license the modified material under identical terms. CC BY-SA includes the following elements:

BY: credit must be given to the creator.

SA: Adaptations must be shared under the same terms.