



Niszowe rolnictwo rynkowe

Najlepsze praktyki

Numer projektu 2021-1-DE02-KA220-VET000024950



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



AGRICOLTORI ITALIANI
UMBRIA



MADREVITE



Stowarzyszenie
ARID



HOF UND
LEBEN



on
projects

Dapont

1 Wprowadzenie/Podsumowanie

1.1 Istota najlepszych praktyk

Biohof Hausberg kieruje się holistyczną koncepcją rolnictwa-przyrody-zwierząt-ludzi-kultury, w którą włączeni są klienci i partnerzy.

Gospodarstwu udaje się tworzyć udane sieci regionalne, a tworzenie wartości dodanej opiera się na ekologicznej produkcji rzadkich ras zwierząt.

1.2 Co/ Jak/ Kto/ Gdzie

Anton Dapont założył swoją farmę w 2009 roku i skupił się na zachowaniu starego i tworzeniu nowego.

Oprócz przedsiębiorczego podejścia rolnika, podstawą sukcesu gospodarstwa jest jego spółdzielczy sposób pracy i wyraźne skupienie się na produkcji ekologicznej i rzadkich rasach zwierząt.

Gospodarstwo jest 350-letnim, wpisanym na listę zabytków czterobocznym gospodarstwem regionu Rottal. Samo gospodarstwo pochodzi prawdopodobnie z czasów rzymskich.

Gospodarstwo zostało nabyte przez Antona Daponta w 2004 roku. W kolejnych latach wyremontował on najpierw dom mieszkalny, a następnie pomieszczenia magazynowe i stodołę przy użyciu starych, naturalnych materiałów budowlanych.

2 Dana sytuacja przed uruchomieniem/zmianą

2.1 Istniejące gospodarstwo lub nowe/wejście boczne

Anton Dapont zajął się działalnością rolniczą.

Zmieniając karierę w rolnictwie, przedsiębiorca Anton Dapont spojrzął na rolnictwo z innej perspektywy. Zastanawiał się, w jaki sposób mógłby zarabiać na życie z zaledwie kilku hektarów ziemi.

Zastanawiał się nad przeciwstawieniem orientacji na "większe i więcej" orientacji na bezpośredni dostęp do rynku i tworzenie wartości.

Następnie kupił to stare gospodarstwo w 2004 roku.

3 Decyzje podjęte na początku

3.1 Wybór nasion/ras/miejsca produkcji

Rolnik od początku dążył do wysokiej jakości produkcji niszowej, przetwarzania i sprzedaży bezpośredniej, aby zachować większość wartości dodanej swoich produktów w firmie i współpracujących partnerach.

Dlatego podjął decyzję o specjalnych rasach zwierząt, które są dziś:

- Bydło: Aubrac
- Świnie: Berkshire & Turopolje
- Owce: Alpines Steinschaf (do 2024 r.)
- Drób: Sulmtaler i Bayerische Landgans

3.2 Decyzja dotycząca systemu produkcji (intensywny, ekstensywny, ekologiczny, biodynamiczny)

Zgodnie z jego decyzją o starych, rzadkich rasach zwierząt wysokiej jakości, od samego początku zdecydowano się na produkcję ekologiczną. Umożliwiło to uzyskanie całościowego wyglądu i etykiety "Biohof Hausberg".

Produkcję i przetwórstwo można uznać za ekstensywne na niskim poziomie z maksymalną głębokością tworzenia wartości dodanej dla samego gospodarstwa, jak i współpracujących przedsiębiorstw.

3.3 Decyzja o etapie przetwarzania i głębokości rynku

Biohof Hausberg oferuje dziś:

- Leasing zwierząt (bydło, świnie, owce, gęsi), w tym doradztwo dla klientów od hodowli do tuczu i uboju.
- agroturystyka z wakacjami na farmie
- stacja przekąskowa z własnymi produktami, takimi jak szynka, salami i mięso, a także regionalne piwo organiczne, wino organiczne
- Sprzedaż boczku suszonego powietrzem

Celem jest pełny etap przetwarzania i bezpośredni dostęp do rynku dla klienta końcowego.

3.4 Decyzja dotycząca dostarczanego rynku: B2B i/lub B2C

Poszczególne części działalności opisane powyżej tworzą całościową koncepcję, aby w pełni wejść na poziom B2C.

4 Działania podjęte w celu założenia firmy

4.1 Sieć, wymiana, szkolenia, doradztwo

Anton Dapont miał jasny obraz wielkiego wyzwania, jakim jest stopniowe budowanie biznesu w niszy rynkowej. Wiedział również, co oznacza wytwarzanie wysokiej jakości, komunikowanie jej i angażowanie klientów oraz partnerów biznesowych.

Ogólnym celem i czynnikiem sukcesu jest budowanie zaufania wśród klientów i przybliżanie ich do rolnictwa ekologicznego. Idzie to w parze z otwartą kulturą i komunikacją (analogową i cyfrową).

Jako osoba zmieniająca karierę w rolnictwie, nie był "zaprogramowany" w odniesieniu do zakładania gospodarstwa. Był otwarty na to, jak planować i czego może oczekiwać od swojej farmy.

Anton Dapont jest bardzo dobrze wykształcony - oprócz gospodarstwa. Poza tym jego nauka opierała się na nauce przez działanie, a przede wszystkim na obserwacji zwierząt i przyrody na farmie.

Ponieważ rolnik jest bardzo silny w komunikacji z klientami, dość łatwo było mu wzbudzić zainteresowanie swoimi innowacyjnymi pomysłami nie tylko na poziomie regionalnym. Oferuje otwartość i przejrzystość we wszystkich swoich procesach operacyjnych.

4.2 Pojedyncze gospodarstwo/ współpraca/ spółka

Anton Dapont działa zasadniczo jako pojedyncze gospodarstwo, ale jest bardzo otwarty na współpracę na poziomie rolników, a także wzdłuż łańcucha przetwarzania i wartości.

- Współpraca z rzeźnikiem obejmuje uzgodnienie i wybór indywidualnego planu rozbioru mięsa
- Współpraca z innymi gospodarstwami ekologicznymi w regionie w ramach sieci leasingu zwierząt.

5 Kolejne kroki, aby przejść dalej

5.1 etapy produkcji/ przetwarzania/ sprzedaży

- Hodowla owiec zostanie wstrzymana, ponieważ rolnik nie ma już dostępu do rynku dla skór owczych.

- zostaną wykonane pewne prace budowlane, aby ułatwić i usprawnić hodowlę bydła i trzody chlewnej.
- Przemyslenia na temat produkcji konopi regionalnych

5.2 kroki naprzód na odpowiednich rynkach

- -pozycjonowanie jako sprzedawca wieprzowiny Berkshire

6 Cytat i rekomendacja promotora

6.1 Czy warto?

Zdecydowanie

6.2 Jaki jest największy przychód, jakie jest największe wyzwanie?

Oprócz czystej ekonomii, wspaniale jest podnieść potencjał starych ras, nawet w ramach być może staromodnego ekstensywnego stylu hodowli. Tutaj można zobaczyć 19-letnią krowę rodzącą bliźnięta w wieku 18 lat.

Zalety mają drugą stronę medalu - wady. Dłuższy czas trwania "cyklu produkcyjnego" oznacza większe lub dłuższe nakłady. Dlatego wyższa cena na końcu jest naprawdę konieczna.

6.3 Co polecasz innym rolnikom?

Spójrz na to z innej perspektywy. Wyobrażanie sobie, że zajmujesz się rolnictwem. Przyjmij inną perspektywę.

Faza ostatnich lat wpłynęła na popyt na wysokiej jakości żywność ekologiczną. Powinno to uświadomić stałą potrzebę poszukiwania wartości dodanej, dalszych opcji i bycia bardziej kreatywnym w tym, co robisz.

Dzisiejszy rolnik odnoszący sukcesy powinien posiadać bardzo dobrą wiedzę i umiejętności zarówno rolnicze, jak i handlowe. To podstawa sukcesu.

Rolnik dostrzega następujące czynniki sukcesu:

- Wysokie standardy i ambicje
- Ciekawość i kreatywność
- cierpliwość i wytrwałość
- Orientacja na cel
- Komunikacja i przejrzystość

Post

1 Wprowadzenie/Podsumowanie

1.1 Istota najlepszych praktyk

Fundacja Adlegg oferuje innowacyjną koncepcję ochrony krajobrazu i zachowania unikalnego krajobrazu kulturowego. Wprowadzenie i wykorzystanie kóz do ochrony krajobrazu oraz przetwarzanie mleka, sera i mięsa koziego z regionu dla regionu przy silnym zaangażowaniu społeczności i bezpośrednim kontakcie z klientem są podstawą sukcesu, który opiera się na wspólnym interesie i zaangażowaniu wszystkich partnerów w koncepcję.

1.2 Co/ Jak/ Kto/ Gdzie

Gospodarstwo opiera się na około 115 ha użytków zielonych, z których około 40% jest sklasyfikowanych jako biotop. Jest to ziemia marginalna, która została w większości opuszczona przed rozpoczęciem inicjatywy przez pana Olivera Posta od 1995 roku.

Utworzono hodowlę kóz mlecznych (60 kóz mlecznych + potomstwo) oprócz hodowli bydła emerytalnego (130 sztuk bydła rocznie w wieku 1-2 lat).

Serowarnia przetwarza 30 000 litrów mleka rocznie. W oparciu o całościowe podejście marketingowe w B2C sprzedawane są produkty mleczne, a także mięso kozie.

2 Dana sytuacja przed uruchomieniem/zmianą

2.1 Istniejące gospodarstwo lub nowe/wejście boczne

Oliver Post zajął się działalnością rolniczą. Po tym, jak nabył gospodarstwo rolne o powierzchni 5 ha w pobliżu, zdał sobie sprawę, że wielu rolników w regionie zaprzestaje działalności, ponieważ rentowność nie jest już oczywista, a zatem żmudna uprawa gruntów marginalnych nie jest już atrakcyjna.

3 Decyzje podjęte na początku

3.1 Wybór nasion/ras/miejsca produkcji

Oliver Post jasno stwierdził, że z czysto ekonomicznego punktu widzenia, inne lokalizacje dla hodowli kóz są bardziej efektywne.

Jednocześnie był przekonany, że ważna regionalna wartość dodana tej hodowli zwierząt może również wynikać z niedochodowego interesu ochrony i zachowania krajobrazu, co ostatecznie może przynieść istotną przewagę i wyjątkowość pod względem tworzenia wartości.

W ramach fundacji wspieranej przez regionalnych interesariuszy stworzono podstawy, a w międzyczasie zrealizowano zagrodę dla kóz.

Od samego początku celem fundacji była wysokiej jakości produkcja niszowa, przetwarzanie i sprzedaż bezpośrednia.

Dlatego podjęli decyzję o specjalnych rasach zwierząt, które są dzisiaj:

- koza: Bunte Deutsche Edelziege wraz z Waldziege

3.2 Decyzja dotycząca systemu produkcji (intensywny, ekstensywny, ekologiczny, biodynamiczny)

Zgodnie z jego decyzją dotyczącą ras zwierząt od samego początku zdecydowano się na produkcję ekologiczną. Umożliwiło to całłościowy wygląd i wejście produktów na rynek regionalny.

Wypasowi towarzyszył biolog od 2014 r. w celu udokumentowania wpływu na krajobraz kulturowy.

Hodowla ma teraz na celu zwiększenie wydajności mlecznej w oparciu o wypas na skromnych łąkach.

3.3 Decyzja o etapie przetwarzania i głębokości rynku

Obecnie farma oferuje 4 rodzaje sera na bazie surowego mleka koziego, a także mięso kozie.

Istnieje współpraca z innymi rolnikami w zakresie sprzedaży / marketingu, a także w zakresie wykorzystania istniejących możliwości mleczarni.

3.4 Decyzja dotycząca dostarczanego rynku: B2B i/lub B2C

Poszczególne części działalności opisane powyżej tworzą całłościową koncepcję, aby w pełni wejść na poziom B2C.

4 Działania podjęte w celu założenia firmy

4.1 Sieć, wymiana, szkolenia, doradztwo

Doradztwo było świadczone na początku i na bieżąco przez Urząd Rolnictwa i Stowarzyszenie Bioland (plan rozwoju gospodarstwa). Ponadto prowadzono intensywną współpracę z ProRegio - Towarzystwem Rozwoju Krajobrazu i projektem PLENUM w Badenii Wirtembergii.

Jako osoba zmieniająca karierę w rolnictwie, Oliver Post był otwarty na to, jak planować i czego może oczekiwać od swojej farmy.

Oliver Post i fundacja działają w oparciu o dobrą komunikację i wysoki poziom przejrzystości.

4.2 Pojedyncze gospodarstwo/ współpraca/ spółka

Współpraca na poziomie horyzontalnym i wertykalnym wzdłuż łańcucha wartości dodanej jest praktykowana od zawsze w fundacji, która ponadto stara się uczynić konsumentów i mieszkańców regionu interesariuszami, a tym samym włączyć ich do projektu i osiągnąć zaangażowanie oraz entuzjizm.

Rolnikowi udało się znaleźć szerokie poparcie wśród mieszkańców regionu dla projektu wypasu i fundacji. Fundacja została założona przez 46 darczyńców-założycieli, w tym 16 rolników i właścicieli ziemskich.

5 Kolejne kroki, aby przejść dalej

5.1 etapy produkcji/ przetwarzania/ sprzedaży

- poprawić wyniki hodowli bydła mlecznego od kóz
- wykorzystanie istniejących zdolności przetwarzania

5.2 kroki naprzód na odpowiednich rynkach

- Głębsza współpraca z innymi rolnikami

6 Cytat i rekomendacja promotora

6.1 Czy warto?

Zdecydowanie, ale potrzeba silnych młodych liderów.

6.2 Jaki jest największy przychód, jakie jest największe wyzwanie?

Kluczowe jest połączenie rolnictwa, regionu i krajobrazu.

Bez wielkiej pasji do rolnictwa i ochrony przyrody taki projekt nie powstałby: ani na małą, ani na dużą skalę.

Rolnik miał wielką wytrzymałość i trzymał się ścieżki, nawet jeśli nie zawsze było to łatwe.

6.3 Co polecasz innym rolnikom?

Zastanów się dokładnie, co odróżnia Twoją lokalizację od innych. Zarówno pozytywnie, jak i negatywnie. Następnie opracuj pozytywne cechy i wzmocnij je!

Ważne jest, aby myśleć o pomysłach dalej i do końca:

- Jakie są konsekwencje działania w jednym obszarze dla drugiego obszaru?
- Co się dzieje, gdy działamy w określony sposób?
- Dokąd chcemy się udać?

Jego podstawowa idea jest następująca:

"Rolnictwo jest lojalne wobec swojej lokalizacji".

Hofgut Kapellenhof

1 Wprowadzenie/Podsumowanie

1.1 Istota najlepszych praktyk

Hofgut Kapellenhof specjalizuje się w hodowli owiec i wytwarza produkty z ekologicznego mleka owczego i mięsa. Gospodarstwo jest jedyną ekologiczną serownią mleka owczego w regionie Ren-Men, która produkuje wysokiej jakości i ekskluzywne sery. Udaje jej się również tworzyć udane bezpośrednie kontakty z klientami na różne sposoby.

1.2 Co/ Jak/ Kto/ Gdzie

Hofgut Kapellenhof to certyfikowane gospodarstwo ekologiczne, którego zarządcą jest pan Kütthe. Znajduje się w Niemczech, w kraju związkowym Hesja, w Hammersbach.

Gospodarstwo zarządza około 75 hektarami gruntów ornych i użytków zielonych: uprawa pszenicy, jęczmienia, orkisz i bobiku. Są one wykorzystywane jako zboże paszowe lub spożywcze.

Główny dochód przynosi hodowla owiec (stado owiec Lacaune), sprzedaż mleka i mięsa jagnięcego. Jest właścicielem mleczarni owiec i wytwarza własne produkty (ser owczy, jogurt, świeży ser, lody, kiełbasa itp.).

Hofgut Kapellenhof opracował różne sposoby sprzedaży swoich produktów, np. sprzedaż przy bramie gospodarstwa ze sklepem samoobsługowym, a produkty są również sprzedawane za pośrednictwem różnych partnerów (supermarketów itp.) w regionie.

2 Dana sytuacja przed uruchomieniem/zmianą

2.1 Istniejące gospodarstwo lub nowe/wejście boczne

Impulsem do ponownego założenia gospodarstwa było wspomnienie, że Kapellenhof od niepamiętnych czasów był prowadzony jako przedsiębiorstwo rolne. Gospodarstwo przestało funkcjonować dopiero w latach 70-tych. Chcieliśmy kontynuować tradycję i ponownie uprawiać rolnictwo. W 1998 r. gospodarstwo weszło na rynek rolnictwa ekologicznego z zaledwie dwoma hektarami gruntów ornych. Obecnie uprawia około 75 hektarów gruntów ornych i użytków zielonych w Hammersbach i okolicach. Od lipca 2018 r. firma produkuje ekologiczny ser owczy.

3 Decyzje podjęte na początku

3.1 Wybór nasion/ras/miejsca produkcji

Pierwsze zwierzęta hodowlane stada owiec Lacaune pochodzą ze spółdzielni hodowców z Owernii we Francji. Zdecydowano się na wytrzymałe owce Lacaune, ponieważ są one optymalnie przystosowane do warunków klimatycznych i mają dobrą wydajność mleczną.

3.2 Decyzja dotycząca systemu produkcji (intensywny, ekstensywny, ekologiczny, biodynamiczny)

W 1998 roku gospodarstwo weszło na rynek rolnictwa ekologicznego z zaledwie dwoma hektarami gruntów ornych. Gospodarstwo produkuje ekologicznie, ponieważ dobrostan zwierząt oraz ochrona przyrody i środowiska są dla niego bardzo ważne i bliskie sercu firmy. Ponadto gospodarstwo przywiązuje wagę do bardzo dobrej i stałej jakości produktów. Ponadto, ochrona gatunków i bioróżnorodności jest na pierwszym miejscu w gospodarstwie. W związku z tym podjęto decyzję o utworzeniu 6-hektarowego terenu podmokłego, na którym przyroda może znaleźć schronienie, a który nie jest intensywnie uprawiany. Impulsem do założenia stada owiec i mleczarni owiec był fakt, że nawóz zwierzęcy na własne pola jest potrzebny do utrzymania i poprawy żyzności gleby w perspektywie długoterminowej. Tylko w ten sposób można zapewnić podstawowe idee rolnictwa ekologicznego z gospodarką o obiegu zamkniętym.

3.3 Decyzja o etapie przetwarzania i głębokości rynku

Hofgut Kapellenhof oferuje sprzedaż przy bramie gospodarstwa. Jest to sklep samoobsługowy, w którym można kupić produkty gospodarstwa (ser owczy, jogurt, świeży ser, lody, kielbasę itp. oraz produkty z innych regionalnych gospodarstw przez 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu. Produkty są również sprzedawane za pośrednictwem różnych partnerów w regionie (np. supermarketów). Ponadto gospodarstwo oferuje wycieczki po gospodarstwie, wieczory serowe i winiarskie □□transfer wiedzy: konsument ma ekskluzywne spojrzenie za kulisy, poznaje procesy rolnicze i dowiaduje się interesujących faktów na temat rolnictwa ekologicznego.

3.4 Decyzja dotycząca dostarczanego rynku: B2B i/lub B2C

Farma wykorzystuje możliwości i korzyści płynące z obu podejść.

4 Działania podjęte w celu założenia firmy

4.1 Sieć, wymiana, szkolenia, doradztwo

Kierownik gospodarstwa, pan Kütke, jest absolwentem Dipl. Ing. Agrar. i dlatego wnosi doświadczenie i wiedzę. Firma zatrudnia czterech pełnoetatowych pracowników i 12 pracowników tymczasowych. Firma nie zatrudnia pracowników rodzinnych, jest to w 100% praca zewnętrzna.

4.2 Pojedyncze gospodarstwo/ współpraca/ spółka

Hofgut Kapellenhof działa zasadniczo jako pojedyncze gospodarstwo, ale jest bardzo otwarte na współpracę na różnych poziomach przetwarzania i łańcucha wartości. Gospodarstwo działa w oparciu o dobrą i otwartą komunikację oraz wysoki poziom przejrzystości. Oferuje otwartość i przejrzystość we wszystkich swoich procesach operacyjnych (np. wgląd poprzez wycieczki po gospodarstwie; informacje na stronie głównej). Intencją jest produkcja wysokiej jakości, komunikowanie jej i angażowanie klientów oraz partnerów biznesowych.

5 Kolejne kroki, aby przejść dalej

5.1 etapy produkcji/ przetwarzania/ sprzedaży

W przyszłości stworzenie restauracji na farmie ma wysoki priorytet jako dodatkowy kanał marketingowy. Kierownik gospodarstwa zakłada, że coraz ważniejsze będzie tworzenie rozsądnych alternatyw. Klienci muszą być przekonani o jakości, aby zapłacić uzasadnioną wysoką cenę.

5.2 kroki naprzód na odpowiednich rynkach

Pozycjonowanie jako sprzedawca ekologicznych produktów z mleka owczego □□Udział z własnymi produktami w różnych konkursach.

6 Cytat i rekomendacja promotora

6.1 Czy warto?

Tak. W gospodarstwie ekspansja marketingu bezpośredniego i stworzenie restauracji na farmie ma absolutny priorytet w przyszłości. Kierownik

gospodarstwa zakłada, że coraz ważniejsze będzie tworzenie rozsądnych alternatyw. Klienci muszą być przekonani o jakości, aby zapłacić uzasadnioną wysoką cenę.

6.2 Jaki jest największy przychód, jakie jest największe wyzwanie?

Kierownik gospodarstwa uważa, że z perspektywy czasu powinien być od początku skupić się na marketingu bezpośrednim. Trudno jednak ocenić, co by się stało bez Covid. Właśnie dlatego trudno to ocenić. Pewna elastyczność w dostosowywaniu się do zmieniających się warunków jest niezbędna w dzisiejszym świecie, uważa. Zobacz Corona i kryzys na Ukrainie.

6.3 Co polecasz innym rolnikom?

Kierownik farmy mówi: "Z mojego doświadczenia wynika, że musimy być bardzo elastyczni. Tylko dlatego, że zdecydowałem się na określony produkt i jestem do niego przekonany, nie oznacza, że klienci również go polubią. Zwłaszcza na początku trzeba stale się dostosowywać i być gotowym na zmiany. Bardzo mi to pomogło. Przede wszystkim trzeba znaleźć własną drogę, wyróżnić się, znaleźć lukę, ale nie być zbyt konkretnym".

W każdym razie musisz mieć wielkie pragnienie i być przygotowanym na walkę z wieloma oporami. Na Twojej drodze pojawia się wiele rzeczy, których wcześniej się nie spodziewałeś. Należy bezwzględnie skupić się na jakości i niezawodności produktu. Duże wahania w obu tych kwestiach są absolutnie niedopuszczalne. Musisz być na to gotowy. Choć cała sprawa jest przyjemna, trzeba podchodzić do niej realistycznie i krytycznie.

Deckers Biohof

1 Wprowadzenie/Podsumowanie

1.1 Istota najlepszych praktyk

Gospodarstwo ekologiczne istnieje od około 30 lat i posiada doświadczenie w zakresie prowadzenia sklepów, cotygodniowego targu, szkoły, usług dostawczych i administracji. Połączenie zarządzania biurem, obsługi klienta w sklepach na farmie, a także obsługi klienta w sklepie internetowym i bezpośrednio u źródła w szkółce, tworzy holistyczną wartość dodaną know-how w ich rodzinnym biznesie.

1.2 Co/ Jak/ Kto/ Gdzie

Biohof Decker to gospodarstwo ekologiczne położone w Bühl (Badenia-Wirtembergia) i należące do regionu Parku Narodowego Schwarzwald. Gospodarstwo jest zarządzane przez 38-letniego Christopha Deckera. Liczba pracowników wynosi prawie 100 osób, z czego cztery to członkowie rodziny. Obecnie gospodarstwo ma około 20 hektarów gruntów ornych. Uprawia na nich głównie warzywa i sałatę. Posiada również dwa hektary sadów, w których uprawia stare odmiany jabłek. Produkty są sprzedawane na różne sposoby: poprzez sklep bezpośrednio w gospodarstwie, który istnieje od 2007 roku. Ponadto Deckers Biohof posiada i prowadzi własne zarządzane rynki ekologiczne w regionie (Baden-Baden i Sinzheim) z produktami własnej produkcji i dodatkowymi produktami. Swoje produkty sprzedaje również na straganach. Istnieje również sklep internetowy z usługą dostawy i bardzo dużym naciskiem na pudełka organiczne.

2 Dana sytuacja przed uruchomieniem/zmianą

2.1 Istniejące gospodarstwo lub nowe/ boczne wejście

Owoce, sałata i warzywa są uprawiane na ziemi w Bühl od wczesnych lat 70-tych. Deckers Biohof zarządza gospodarstwem od 2004 roku.

3 Decyzje podjęte na początku

3.1 Wybór nasion/ras/miejsca produkcji

Jabłonie starych odmian były już obecne na polach gospodarstwa. Jednak te rozproszone drzewa owocowe nie były wcześniej pielęgnowane.

Regularnie sadzone są kolejne jabłonie starych odmian. Gospodarstwo

otrzymuje nasiona od regionalnego producenta jabłek, który się w tym specjalizuje.

3.2 Decyzja dotycząca systemu produkcji (intensywny, ekstensywny, ekologiczny, biodynamiczny)

Ziemia była już wcześniej uprawiana zgodnie z zasadami Demeter, a od momentu przejęcia Decker's Biohof również produkuje swoje produkty zgodnie z zasadami i wartościami Demeter. Gospodarstwo chce przyczynić się do ochrony środowiska i przyrody oraz zachowania i promowania krajobrazu kulturowego poprzez ekologiczną uprawę i pielęgnację sadów.

3.3 Decyzja o etapie przetwarzania i głębokości rynku

20 hektarów gruntów ornych jest podzielonych w następujący sposób: dziesięć hektarów terenów otwartych, dwa hektary sadów i pół hektara szklarni. Pozostały obszar jest wykorzystywany na krzewy, żywopłoty i siedliska dla owadów, ptaków itp.

Gospodarstwo samodzielnie uprawia następujące produkty: np. ziemniaki, różne rodzaje kapusty, cebulę, buraki i sałatę ciętą. Inne produkty kupuje od innych regionalnych partnerów i gospodarstw ekologicznych.

Oprócz własnych łąk sadowniczych ze starymi odmianami jabłek, gospodarstwo opiekuje się innymi łąkami, a także dzierżawi inne obszary sadownicze od miasta w okolicy.

3.4 Decyzja dotycząca dostarczanego rynku: B2B i/lub B2C

Farma wykorzystuje możliwości i korzyści płynące z obu podejść.

4 Działania podjęte w celu założenia firmy

4.1 Sieć, wymiana, szkolenia, doradztwo

Christoph Decker, 38 lat, jest mistrzem ogrodnictwa i kierownikiem gospodarstwa ekologicznego.

Gospodarstwo jest ważną częścią ekologicznego regionu modelowego Mittelbaden+, który jest projektem kraju związkowego Badenia-Wirtembergia. Deckers Biohof jest mocno zaangażowany we wzmacnianie i rozwój rolnictwa ekologicznego w regionie i doradza innym rolnikom na wielu poziomach.

4.2 Pojedyncze gospodarstwo/ współpraca/ spółka

Deckers Biohof nie postrzega siebie jako niezależnego organizmu, ale jako ważnego partnera marketingowego w regionie. Ogólnie rzecz biorąc, prowadzona jest silna sieć kontaktów z wieloma różnymi podmiotami w regionie, ale także poza nim. Dąży również do nawiązania dialogu z konsumentami i klientami poprzez zróżnicowany marketing bezpośredni.

5 Kolejne kroki, aby przejść dalej

5.1 etapy produkcji/ przetwarzania/ sprzedaży

- Rozszerzenie e-mobilności w naszej flocie dla usług dostawczych ze względu na rosnące koszty energii dla silników spalinowych.
- Farma planuje nowy budynek z systemem fotowoltaicznym i funkcją magazynowania wody deszczowej --> Niezależność od zewnętrznych wpływów w sektorze energetycznym i dążenie do pokrycia własnego zużycia energii do 70 procent.

5.2 kroki naprzód na odpowiednich rynkach

W planach są "produkty z ekologicznego przykładowego regionu Mittelbaden+", np. produkty, które następnie zostaną oznaczone logo, że pochodzą z regionu (--> zasada kupuj lokalnie).

6 Cytat i rekomendacja promotora

6.1 Czy warto?

Jeśli chodzi o stare odmiany jabłek: uprawa i przetwarzanie starych odmian jest bardzo opłacalne. Sok jest bardzo dobrze przyjmowany i jest na niego duży popyt.

6.2 Jaki jest największy przychód, jakie jest największe wyzwanie?

- Usługa dostawy/marketing bezpośredni:
- Nie ma potrzeby wprowadzania zmian w usłudze dostawy; zadowolony.
E-mobilność:
- bardzo wysokie koszty osobowe (np. znalezienie pracowników)
- E-mobilność:
- wyższe koszty nabycia, krótszy zasięg dostawy
- wcześniejsze skoncentrowanie się na e-mobilności, wcześniejsze rozszerzenie własnej produkcji energii elektrycznej.

6.3 Co polecasz innym rolnikom?

- Tworzenie koncepcji marketingowej i wyszukiwanie wiarygodnych nabywców
- Dostosuj co roku
- Poszukaj porady w zakresie upraw i obszarów, których nie możesz objąć samodzielnie (np. biura rolnicze; stowarzyszenia rolnictwa ekologicznego; lokalne usługi doradcze).
- Wybór najbardziej zrównoważonej formy uprawy (uprawa ekologiczna)
- Marketing (bezpieczeństwo akceptacji lub sprzedaży) musi być wdrożony od samego początku przed dokonaniem inwestycji.
- Dobrze obliczaj ceny produktów i dobrze komunikuj ich skład, zwłaszcza konsumentom.

Madrevite

1 Wprowadzenie/Podsumowanie

Madrevite to w zasadzie gospodarstwo specjalizujące się w winie, na obszarze o nazwie pochodzenia Colli del Trasimeno, uznanej od 1972 roku, obejmującej również bardzo szczególny rodzaj winorośli o nazwie Gamay del Trasimeno, uprawianej w okolicach jeziora od czasów starożytnych.

Uniwersytet w Perugii wykazał niedawno za pomocą analizy genetycznej, że winorośl nie jest Gamay z regionu Beaujolais we Francji, ale należy do odmiany Grenache. Tak więc nazwa Gamay została nabyta przez pomyłkę, ale nadal identyfikuje tę winorośl uprawianą na wzgórzach otaczających jezioro Trasimeno. Czerwonym winogronem najbardziej rozpowszechnionym na tym obszarze jest Sangiovese, a Gamay del Trasimeno, jak jest oficjalnie znane i zarejestrowane, zawsze było uważane za drugorzędną winorośl, którą można dodać do Sangiovese.

Nicola Chiucchiurlo, właściciel po swoim ojcu, jest również prezesem "Consorzio Colli del Trasimeno", zrzeszającego wszystkich producentów o kontrolowanej nazwie pochodzenia (DOC w języku włoskim) istniejącej od 1972 roku.

2 Dana sytuacja przed uruchomieniem/zmianą

Dziadek Nicoli założył gospodarstwo jako dzierżawca ("mezzadro"), a następnie jako właściciel ziemi. Jego ojciec przejął gospodarstwo w latach 90-tych, następnie Nicola zaczął pracować w 2004 roku, a w 2017 roku został właścicielem. Produkcja wina rozpoczęła się w latach 60-tych, ale gospodarstwo zajmowało się głównie zootechniką, hodowlą trzody chlewnej i bydła tradycyjnej rasy zwanej "Chianina". Gospodarstwo produkowało słomę i paszę oraz zboża do hodowli zwierząt.

3 Decyzje podjęte na początku

Zmianą dla Nicoli był udział w działaniach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich Toskanii w latach 2001-2004, w tym 8-dniowe oddelegowanie do Francji latem 2003 roku. Emiliano Falsini. To szkolenie terenowe było fundamentalne, aby skłonić Nicolę do zwiększenia gruntów rolnych w kierunku specjalizacji winiarskiej z 15 do 65 ha, z winnicami o powierzchni od 2 ha do 15 ha.

Wybór ulepszenia lokalnych odmian skłonił Nicolę do wyboru, oprócz tradycyjnego Sangiovese, Gamay del Trasimeno z precyzyjnym pomysłem scharakteryzowania go jako bioróżnorodności i specjalności terytorium otaczającego jezioro Trasimeno.

Również gaj oliwny z 1.200 oliwkami został włączony do gospodarstwa, wybierając certyfikat ekologicznej oliwy z oliwek extra vergine. W 2004 roku, w następstwie wysiłków niektórych lokalnych rolników, aby odzyskać starą odmianę cowpea o nazwie "Fagiolina del Trasimeno", Nicola rozpoczął również uprawę 2 ha tej rośliny, jako białej przez pierwsze dwa lata, a następnie wielokolorowej, z czterema fazami zbiorów.

W tym momencie wybór był jasny: wysokiej jakości lokalne wino w połączeniu z mieszanką organicznej oliwy z oliwek extra vergine i Fagiolina del Trasimeno.

Kolejnym krokiem było przedstawienie gospodarstwa i produktów na poziomie krajowym i międzynarodowym, a także degustacja w gospodarstwie dla odwiedzających.

Dla jakości wina istotne jest 2 ha raccolta scalare. Migranti, pachistani. 2 mesi estivi. Potatura verde.

4 Działania podjęte w celu założenia firmy

Consorzio Colli del Trasimeno jest powszechnym sposobem reprezentowania wizerunku i jakości win, ale ponieważ wino jest wytwarzane samodzielnie w gospodarstwie jako specjalna firma przy wsparciu enologa w piwnicy i prezentowane z określonymi osobistymi cechami i referencjami. Ta pozycja sprawia, że konieczne jest uczestnictwo w wystawach win we Włoszech i za granicą w celu bezpośredniego kontaktu z nabywcami.

5 Kolejne kroki, aby przejść dalej

Strategiczny wybór wysokiej jakości produktów reprezentujących terytorium doprowadził Nicolę do zwiększenia intensywnej pracy ręcznej potrzebnej do tego celu.

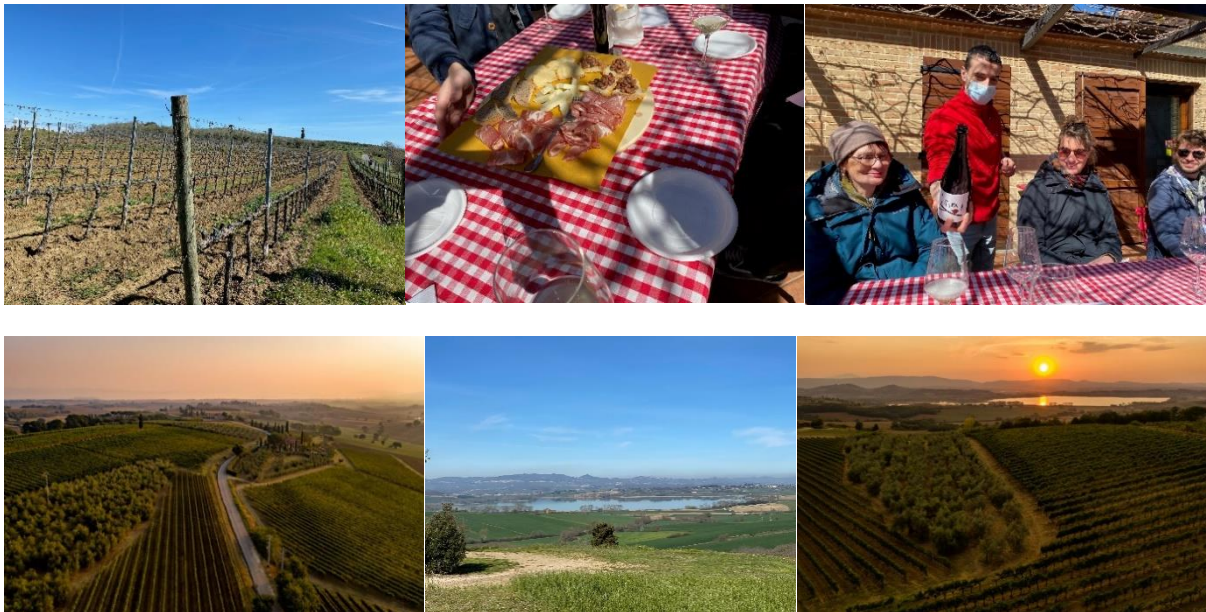
Do przycinania, również tego zwanego zielonym w okresie wiosenno-letnim, konieczne było znalezienie wyspecjalizowanych pracowników, w ostatnich latach migrantów, pochodzących z Toskanii.

Również do selekcji winogron i ręcznego zbioru z wyborem najlepszych winogron, a także do czterech faz zbioru Fagiolina potrzebni są pracownicy z wcześniejszym doświadczeniem.

6 Cytat i rekomendacja promotora

Tradycyjny produkt spożywczy to nie tylko coś do jedzenia lub picia, ale reprezentuje on terytorium, krajobraz i kulturę ludności. Jest to wartość dodana, która może być atrakcyjna dla klienta i stanowić integralną część lokalnego dziedzictwa, które odwiedzający niesie ze sobą we własnej wyobraźni. Inwestowanie w kulturę i komunikację jest częścią rolnictwa zdolnego do reprezentowania tradycji terytorialnej.

Zdjęcia winnic, degustacji i krajobrazu autorstwa właściciela Madrevite i autora studium przypadku.



Zdjęcia winnic, degustacji i krajobrazu autorstwa właściciela Madrevite i autora studium przypadku.

Flavio Orsini

1 Wprowadzenie/Podsumowanie

1.1 Istota najlepszych praktyk

Najlepsza praktyka dotyczy rośliny strączkowej podobnej do małej fasoli, *Vigna unguiculata* L. Walp., o długości od 3 do 7 mm, pochodzącej z Afryki Północnej i tradycyjnie uprawianej w rejonie jeziora Trasimeno w Umbrii od czasów starożytnych.

Taka roślina strączkowa, zwana cowpea, została znaleziona wewnątrz garnków odkopanych podczas wykopalisk w Pompejach i zebrana wraz z innymi pozostałościami roślinnymi (Archeobotanica: Reperti vegetali da Pompei e dal territorio vesuviano, Borgongino M., 2006). Ta starożytna roślina strączkowa była zagrożona i zagrożona całkowitym wyginięciem z powodu zastąpienia jej bardziej produktywnymi uprawami wokół jeziora Trasimeno w latach 60. i 70. ubiegłego wieku.

Tylko czterech starych rolników kontynuowało tę uprawę. Jednym z nich był ojciec Flavio Orsiniego, Italo, który zachęcał swojego syna do kontynuowania tej tradycji. Olio, vino, ceci neri, farro, miglio, cereali, animali fattoria didattica, e fertilizzazione oliveto.

1.2 Co/ Jak/ Kto/ Gdzie

W 1996 roku Flavio Orsini założył swoje gospodarstwo, po tym jak od najmłodszych lat pomagał swojemu ojcu, właścicielowi 8-hektarowego gospodarstwa. Podążając za tradycyjnym dziedzictwem swojego ojca Italo, Flavio wydzierżawił, a następnie kupił 40 ha ziemi i zaczął zarządzać własnym gospodarstwem, kontynuując również reprodukcję i uprawę tej specjalnej rośliny strączkowej zwanej "Fagiolina del Trasimeno".

Fagiolina, której nazwa taksonomiczna to *Vigna unguiculata* L. Walp. i powszechnie nazywana w języku angielskim cowpea, może być wysiewana w kwietniu / maju i zbierana latem, wybierając również nasiona z najlepszych roślin na początku zbiorów w lipcu / sierpniu, aby zasiać rok później. Podążając za tradycją, Flavio zdecydował się utrzymać prace ręczne, w tym wielokrotne zbiory, jedyny sposób na uzyskanie wszystkich nasion we wszystkich kolorach, w zależności od różnych czasów dojrzewania trwających do 3 miesięcy w lecie, a tym samym poważnie angażujących rolników. Flavio, który zamierza przejść na emeryturę, podjął decyzję o zebraniu wszystkich rodzinnych firm pod jedną wspólną nazwą FASA (Flavio, Alessandra, Sara i Alice, on sam, jego żona i dwie córki).

Wytrwałość rodziny Orsini i innych nielicznych posiadaczy nasion przekonała lokalne instytucje do odzyskania tej bioróżnorodności i zachęcenia innych rolników do zaangażowania się w oszczędzanie i uprawę nasion. Projekty finansowane przez Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich Umbrii od końca lat 90-tych dały możliwość zbadania i scharakteryzowania istniejących populacji polowych, ich osobliwości fenotypowych, germplasmy zachowanej w Banku Genów Uniwersytetu w Perugii, pełnej analizy genetycznej.

W 2000 r. powołano Prezydium Slow Food, a w 2002 r. utworzono konsorcjum rolników pod nazwą "Fagiolina del Trasimeno", zrzeszające wszystkich rolników. Wszystkie te prace wzbudziły zainteresowanie na poziomie krajowym, w szczególności ze strony Slow Food, który w 2006 r. na Międzynarodowej Wystawie w Turynie oficjalnie ogłosił "fagiolinę" jako rolniczą różnorodność biologiczną o pierwszorzędym znaczeniu dla świata. Nazwa "Fagiolina del Trasimeno" została zarejestrowana jako własność intelektualna Konsorcjum w celu identyfikacji, rozwoju i ochrony tej produkcji jako ograniczonej i zarezerwowanej dla obszaru otaczającego jezioro Trasimeno. Od 2013 r. jest zarejestrowana jako rolnicza różnorodność biologiczna w regionalnym rejestrze Umbrii <https://biodiversita.umbria.parco3a.org/risorsa/fagiolina-del-trasimeno/>.

2 Dana sytuacja przed uruchomieniem/zmianą

2.1 Istniejące gospodarstwo lub nowe/ boczne wejście

Gospodarstwo rodziny Orsini było jednym z niewielu, które oparło się produkcji roślin strączkowych, zgodnie ze starożytną tradycją "Fagiolina" w rejonie jeziora Trasimeno. Wytrwałość rodziny Orsini i innych nielicznych posiadaczy nasion przekonała lokalne instytucje do odzyskania tej bioróżnorodności i zachęcenia innych rolników do zaangażowania się w oszczędzanie nasion.

Projekty finansowane przez Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich Umbrii od końca lat 90-tych dały możliwość zbadania i scharakteryzowania istniejących populacji polowych, ich osobliwości fenotypowych, germplasmy zachowanej w Banku Genów Uniwersytetu w Perugii, pełnej analizy genetycznej.

W 2000 r. powołano Prezydium Slow Food, a w 2002 r. utworzono konsorcjum rolników pod nazwą "Fagiolina del Trasimeno", zrzeszające wszystkich rolników. Wszystkie te prace wzbudziły zainteresowanie na poziomie krajowym, w szczególności ze strony Slow Food, który w 2006 r. na Międzynarodowej Wystawie w Turynie oficjalnie ogłosił "fagiolinę" jako rolniczą różnorodność biologiczną o pierwszorzędym znaczeniu dla

świata. Nazwa "Fagiolina del Trasimeno" została zarejestrowana jako własność intelektualna Konsorcjum w celu identyfikacji, rozwoju i ochrony tej produkcji jako zastrzeżonej dla obszaru otaczającego jezioro Trasimeno. Od 2013 roku jest zarejestrowana jako rolnicza bioróżnorodność w regionalnym rejestrze regionu Umbria <https://biodiversita.umbria.parco3a.org/risorsa/fagiolina-del-trasimeno/>.

Obecnie Flavio kontynuuje rodzinną tradycję rolniczą wraz z żoną Alessandrą i dwiema córkami, Sarą i Alice. 40-hektarowe gospodarstwo, w tym 1 ha zarezerwowany na uprawę Fagiolina, jest intensywnie uprawiane zbożami, ementalerem i kukurydzą, innymi roślinami strączkowymi, tj. czarną ciecierzycą, winnicą i drzewami oliwnymi, produkującymi własne wino i oliwę z oliwek extra vergine. Istnieją pastwiska z bydłem i owcami, które zapewniają naturalny kompost i mięso dla gości gospodarstwa dydaktycznego.

3 Decyzje podjęte na początku

3.1 Wybór nasion/ras/miejsca produkcji

Nasiona Fagiolina (cowpea) są rozmnażane przez samego rolnika w celu sezonowej uprawy, zachowując wielokolorowe cechy poprzez ręczny zbiór skalarny. Selekcja opiera się na naturalnym zapylaniu i krzyżowaniu wewnątrzgatunkowym. Rozmnażanie i uprawa Fagiolina odbywa się zatem w gospodarstwie położonym na wzgórzu z widokiem na jezioro Trasimeno, na 1 ha z 40 ha całkowitej powierzchni.

3.2 Decyzja dotycząca systemu produkcji (intensywny, ekstensywny, ekologiczny, biodynamiczny)

Uprawa Fagiolina jest wyspecjalizowana, ale nie intensywna, zgodnie z zasadami procesu Slow Food i certyfikacją. Niektórzy rolnicy wybrali biały kolor do zbioru mechanicznego, aby uniknąć kosztów pracy ręcznej, ale ta technika może zmniejszyć wielokolorową bioróżnorodność, która jest tak ważna dla tego gatunku, z ponad dwudziestoma różnymi kolorami.

Zbiór ręczny jest jednak wygodny ze względu na różnicę w wydajności zbioru mechanicznego, która wynosi zaledwie 350 kg/ha zamiast 1000 kg w przypadku zbioru ręcznego. Wszyscy rolnicy uczestniczący w konsorcjum przyjęli zasady procesu ekologicznego, ale nie wszyscy przyjęli również certyfikat ekologiczny, tak jak w przypadku rodziny Orsini.

3.3 Decyzja o etapie przetwarzania i głębokości rynku

Fagiolina jest czyszczona, suszona i wybierana do pakowania próżniowego, niezbędnego do uniknięcia niebezpiecznego pasożyta wołka (*Acanthoscelides obtectus*). Alternatywnie, w pierwszej fazie lata strąki

cowpea mogą być zbierane do spożycia w stanie świeżym i używane do przygotowywania sosów do makaronów lub do kromek grillowanego chleba z oliwą z oliwek extra vergine. Skórka, bardzo cienka i niewyczuwalna w smaku, pozostaje mocno przytwierdzona do nasion po ugotowaniu.

3.4 Decyzja dotycząca dostarczanego rynku: B2B i/lub B2C

Fagiolina produkowana przez rodzinę Orsini jest uprawiana bez syntetycznych środków chemicznych, zgodnie z zasadami rolnictwa ekologicznego, ale nie posiada certyfikatu ekologicznego. Certyfikat Slow Food jest gwarancją dla konsumentów tradycyjnego procesu odtwarzającego wielokolorową zmienność nasion i całkowitego ręcznego zbioru skalarne.

Fagiolina produkowana obecnie przez około 40 rolników trafia głównie bezpośrednio od rolnika do konsumenta, w gospodarstwie lub na rynkach rolniczych, a następnie jako druga opcja do niszowych sprzedawców rynkowych i tylko w ograniczonych ilościach do niektórych supermarketów.

4 Działania podjęte w celu założenia firmy

4.1 Sieć, wymiana, szkolenia, doradztwo

Właściciel gospodarstwa i jego rodzina zarządzają wszystkimi etapami uprawy, pakowania i sprzedaży. Są gospodarstwem dydaktycznym autoryzowanym przez region Umbria i organizują wizyty w gospodarstwie z wyjaśnieniem ich tradycyjnego rolnictwa ze szczególnym odniesieniem do Fagiolina, od jego historycznych odniesień do metodologii potrzebnej do uprawy i zbiorów, aż po degustację opartą na tradycyjnych przepisach, takich jak klasyczna zupa Fagiolina, lub innowacyjne przetwarzanie, takie jak domowy makaron z nadzieniem Fagiolina.

4.2 Pojedyncze gospodarstwo/ współpraca/ spółka

Pojedyncze gospodarstwo produkujące ceramiki, wino, oliwę z oliwek z pierwszego tłoczenia i Fagiolina, wszystkie zarządzane w gospodarstwie przez rodzinę Orsini i głównie spożywane lub kupowane przez osoby goszczące w gospodarstwie, ale zrzeszone w konsorcjum "Fagiolina del Trasimeno".

5 Kolejne kroki, aby przejść dalej

5.1 etapy produkcji/ przetwarzania/ sprzedaży

Kolejnym krokiem realizowanym przez konsorcjum, gminę Castiglione del Lago i przy wsparciu Parku Technologicznego Umbria-3A jest przedstawienie dokumentacji w celu uznania "Fagiolina del Trasimeno" za Chronioną Nazwę Pochodzenia (ChNP) przez Ministerstwo Rolnictwa, Suwerenności Żywnościowej i Leśnictwa (MASAF) oraz przez Unię Europejską.

5.2 kroki naprzód na odpowiednich rynkach

Ilość Fagioliny produkowanej przez około 40 rolników jest obecnie zbyt mała, aby trafić na nowe rynki. Jest ona w większości sprzedawana na rynku regionalnym i kilku niszowym dealerom z dużych miast i szefom kuchni w północnych Włoszech. Sukces Fagioliny i przyszłe uznanie jej za ChNP może otworzyć nowe możliwości dzięki rozszerzeniu konsorcjum i zwiększeniu produkcji. Gospodarstwo dydaktyczne odnosi sukcesy i jest odwiedzane przez grupy gości, którzy bardzo doceniają wizytę, opowiadanie historii i degustację. Jest to również sposób na lepsze poznanie znaczenia tej bioróżnorodności rolniczej i rozpowszechnienie tej wiedzy we Włoszech i za granicą. Wizyty są również uwzględnione w możliwościach oferowanych przez lokalne biura turystyczne i touroperatorów.

6 Cytat i rekomendacja promotora

6.1 Czy warto?

Sama Fagiolina jest rośliną o niskim zapotrzebowaniu na wodę, przydatną do wiązania azotu w glebie i jest bardzo poszukiwana na rynku ze względu na swój ziołowy aromat i wyjątkowy smak, bardzo odmienny od wszystkich innych roślin strączkowych i wysoko ceniony przez znanych szefów kuchni.

6.2 Jaki jest największy przychód, jakie jest największe wyzwanie?

Największy dochód został już osiągnięty, ponieważ Fagiolina została uratowana przed utratą, a cena na rynku, wynosząca od 18 do 24 euro za kilogram, może być satysfakcjonująca dla producentów. Największym wyzwaniem jest zaangażowanie nowego pokolenia rolników, aby podtrzymać tę tradycję i zwiększyć sławę "Fagiolina del Trasimeno" poprzez uznanie ChNP.

6.3 Co polecasz innym rolnikom?

Fagiolina, jako starożytna lokalna różnorodność biologiczna, geograficznie zlokalizowana wokół jeziora Trasimeno, jest niszowym zasobem genetycznym, który może być rozwijany zgodnie z ograniczeniami geograficznymi i społecznymi. Udogodnienia dla rolników wynikają z ogólnego uznania i uznania na całym świecie, które można wzmocnić dzięki certyfikacji ChNP.

Jest to również wygodne dla rolników i wszystkich społeczności wokół jeziora Trasimeno, aby być włączonym do wizyt w ramach ofert touroperatorów i biur turystycznych dla odwiedzających, z dodatkowymi dochodami i praktycznym doświadczeniem w zakresie tradycyjnych przepisów opartych na Fagiolina.



Ronci

1 Wprowadzenie/Podsumowanie

Farma oliwy Ronci to starożytna rodzina rolników, którzy żyli na tej ziemi i pracowali od pokoleń wśród drzew oliwnych, które są integralną częścią tego niezwykłego terytorium.

W latach 50-tych Nello Ronci kupił małą posiadłość na wzgórzach Bevagna w Umbrii, gdzie założył rodzinę i gdzie rozpoczął niewielką produkcję oliwy z oliwek z pierwszego tłoczenia.

Ważną rolę w rozwoju gospodarstwa odegrała wola i wytrwałość syna Nello, Marcello, który mając pasję do oliwy z oliwek z pierwszego tłoczenia i do swojej ziemi, kupował nowe nieruchomości, sadił przez lata nowe gaje oliwne, dziś 23 ha z 26 ha ziemi, i zbudował w 1981 roku nową, nowoczesną olejarnię ostatniej generacji.

Cała rodzina była zaangażowana i wraz z Marcello i jego żoną Annaritą, ich córki Simona, z wykształceniem rolniczym, i Roberta, która zdecydowała się podążać za rodzinną pasją, zaczęły pracować w olejarni.

Ronci Organic EVO Oil to "Pasja", wynik głębokiej znajomości terytorium, mądroj i cennej tradycji połączonej z nowoczesnymi technikami uprawy i przetwarzania, opartymi na zasadach rolnictwa ekologicznego.

Dziś ich córki Simona, z wykształceniem rolniczym, i Roberta, które zdecydowały się podążać za rodzinną pasją, pracują razem z Marcello i jego żoną Annaritą.

Ronci Oil to "Pasja", owoc głębokiej wiedzy o terytorium, mądroj i cennej tradycji połączonej z nowoczesnymi technikami uprawy i przetwarzania, opartymi na zasadach rolnictwa ekologicznego.

Rodzinna tłocznia oliwy z oliwek znajduje się pośrodku gajów oliwnych, w charakterystycznej starej stodole, która została niedawno rozbudowana w celu stworzenia przestrzeni do przechowywania oliwy.

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

2 Dana sytuacja przed uruchomieniem/zmianą

Początkowa ziemia częściowo obsadzona drzewami oliwnymi została powiększona, kupując więcej nieruchomości i sadząc nowe drzewa oliwne, zawsze kontynuując tradycyjne odmiany tego obszaru, "Leccino", "Frantoio" i głównie "Moraiolo".

Nowa tłocznia oliwek ostatniej generacji była wynikiem dbałości o waloryzację wysokiej jakości oliwek, wzmacniając doświadczenie swoich poprzedników, poprawiając jakość od pola do opakowania, zawsze przy użyciu bardziej zaawansowanych technik, aby Umbrian stał się symbolem samego terytorium.

Wszystkie operacje od pola do młyna są zarządzane osobiście przez członków rodziny: i) rygorystyczne nawożenie organiczne w celu ochrony zdrowia roślin, środowiska i ludzi; ii) przycinanie i utrzymanie zdrowia roślin zgodnie z najlepszymi praktykami z najnowszych badań agronomicznych i innowacji technologicznych mających na celu uzyskanie zawsze zdrowych owoców, które zapewnią lepszą jakość oliwek, a tym samym lepszą oliwę z oliwek z pierwszego tłoczenia.

Szczególną uwagę zwraca się na ochronę krajobrazu poprzez opiekę nad gajami oliwnymi, zagrożonymi porzuceniem, w pełni zaangażowanymi w żywy ekosystem.

Zbiory: odbywają się w bardzo ograniczonym okresie między końcem października a początkiem listopada, aby zebrać całą produkcję w odpowiednim stopniu dojrzałości, również zgodnie z charakterystyką poszczególnych odmian oliwek. Technika używana do zbioru oliwek na oliwę nazywa się "brucatura", czyli jest wykonywana całkowicie ręcznie w celu zachowania integralności pestek.

W przypadku zbiorów ręcznych pracownicy wspinają się na drzewo po drabinach i za pomocą palców lub specjalnych grzebieni odrywają oliwki od owocujących gałęzi, które spadają na ziemię na siatkę umieszczoną pod drzewem. Po oderwaniu od drzewa oliwki na oliwę są zbierane i umieszczane w skrzynkach, po czym trafiają do olejarni, gdzie rozpoczyna się przetwarzanie w celu uzyskania tłoczonej na zimno organicznej oliwy z oliwek z pierwszego tłoczenia.

Simona Ronci, która jest agronomek, zwraca szczególną uwagę na zdrowie roślin poprzez monitorowanie i zapobieganie chorobom roślin, również we współpracy z Uniwersytetem w Perugii.

Ręczne zbiory to system gwarantujący najlepszą jakość oliwek, ponieważ nie uszkadza pestek i roślin, a tym samym jakości oliwy z oliwek z pierwszego tłoczenia.

3 Decyzje podjęte na początku

Od samego początku, ponad 20 lat temu, podjęto decyzję o produkcji zgodnie z zasadami rolnictwa ekologicznego jako naturalnego sposobu dbania o ziemię, rośliny i produkt końcowy.

Wizerunek firmy rodzinnej Ronci jest zatem ściśle powiązany z unikalnym ekosystemem, naturalną pielęgnacją gleby i najlepszymi praktykami produkcji oliwek i oliwy z oliwek z pierwszego tłoczenia.

Młyn do oliwek został zaktualizowany i ulepszony o nowy dekanter i separator wirówkowy pracujący z prędkością 1200 kg oliwek na godzinę.

Oliwa z oliwek z pierwszego tłoczenia jest dostępna na farmie, a także dla sprzedawców i konsumentów dzięki starannym i oddanym relacjom z konsumentami.

4 Działania podjęte w celu założenia firmy

Młyn oliwny rodziny Ronci jest bardzo znany w okolicy ze względu na jakość oliwy z oliwek z pierwszego tłoczenia i dobrze znany również na poziomie krajowym i międzynarodowym, z 30% eksportem za granicę (Niemcy, Szwajcaria, Belgia i USA), ze względu na poszanowanie wszystkich tradycyjnych najlepszych praktyk produkcji i rolnictwa ekologicznego oraz łańcucha dostaw żywności EVOO.

Dodatkową wartością są popularne sesje degustacyjne organizowane na farmie dla odwiedzających, klientów i dealerów.

W ten sam sposób resztki oliwek i pestki oliwek są wykorzystywane do produkcji energii z biomasy w elektrowni ściekowej oddalonej zaledwie 5 km od gospodarstwa, co ma na celu realizację pewnego rodzaju gospodarki o obiegu zamkniętym z praktycznym efektem redukcji emisji gazów cieplarnianych.

5 Kolejne kroki, aby przejść dalej

Kolejnym krokiem będzie uruchomienie wykorzystania produktów ubocznych z oliwek do produkcji kosmetyków opartych na naturalnych kosmetykach już dostępnych w sprzedaży online ze związków roślin oliwnych w celu uzupełnienia linii produktów.

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

Również artystyczne ceramiczne małe butelki (cruet) można kupić online.
<https://www.olioronci.it/en/cruet/>

Miód Millefiori z gospodarstwa pszczelarskiego Ronci zbierany na wzgórzach otaczających Bevagna jest dostępny.
<https://www.olioronci.it/en/honey/>

Ważne jest również ulepszenie strony internetowej dla e-commerce.
<https://www.olioronci.it/shop-online/>

6 Cytat i rekomendacja promotora

Zacznij od swojej pasji, a następnie znajdź własne sposoby i środki, aby wdrożyć swój biznes. Jest to sposób na zapewnienie gospodarstwu wartości dodanej, którą mogą docenić wszyscy ludzie, nie tylko klienci, ale wszyscy ludzie odwiedzający terytorium lub mieszkający na nim.



Zdjęcia wykonane przez rodzinę Ronci



[CC-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.