

FARMINFIN



Farming concepts and innovative
funding/financing

PŘÍPADOVÁ STUDIE

Anton Dapont



ÚVOD

Anton Dapont se rozhodl, že změní svou profesi a pro novou kariéru si vybral obor zemědělství. Svou farmu založil v roce 2009. Vše, co bylo staré zachoval, avšak chtěl také vytvořit něco nového. Soustředí se na navrácení ekologického zemědělství zpět do popředí. Za tím stojí holistický koncept kultury, zemědělství, přírody, zvířat a lidí, do kterého jsou zahrnuti i zákazníci a partneři. Farmě se daří vytvářet úspěšné regionální sítě. Kromě podnikatelského přístupu a vůle manažera je základním kamenem úspěchu farmy také její kooperativní způsob práce. Hausberghof je 350 let stará farma, zařazená na seznam „Rottaler Vierseithof“, tedy seznam statků, které se vyznačují speciální architekturou typickou pro dolnobavorskou oblast Rottal. Samotná usedlost pochází pravděpodobně již z římských dob a Anton Dapont ji získal v roce 2004. V následujících letech nejprve zrekonstruoval obytný dům, poté skladovací prostory, stodolu, a to vše pomocí starých přírodních stavebních materiálů. Pan Dapont v současné době mimo jiné nabízí tzv. leasing zvířat na prodej svých prasat, ovcí, skotu a hus.

1. OSOBNÍ ÚDAJE FARMÁŘE



- ▶ **Jméno:** Anton Dapont.
- ▶ **Rok narození:** 1960.
- ▶ **Pohlaví:** Muž.
- ▶ **Vzdělání:** Nástrojář, absolvoval večerní školu v oboru strojírenství, poté pracoval jako technik a průmyslový mistr, později vedoucí průmyslové divize.
- ▶ **Zaměstnání:** Farmář na plný úvazek .

2. INFORMACE O FARMĚ

- ▶ **Umístění farmy:** Hausberghof, Haag 10, 84385 Eglham.
- ▶ **Rozloha farmy v ha:** 20 ha, ze kterých je 17.5 ha pronajatých.
- ▶ **Popis farmy:** Anton Dapont se rozhodl, že změní svou profesi a pro novou kariéru si vybral obor zemědělství. Nejdříve uvažoval, jak se uživit jen s několika hektary půdy. Přemýšlel o kontrastu orientace na „větší a větší“ v porovnání s orientací na přímý přístup na trh a vytváření hodnot. Po důkladném zvážení se zaměřil na produkci vysoce kvalitních netradičních produktů, aby přidaná hodnota výrobků zůstala na farmě. Dnes na Hausberghofu nabízí:

- Leasing zvířat (skot, prasata, ovce, husy), včetně poradenství zákazníkům od chovu po výkrm a porážku.
- Spolupráci s řezníkem, která je velice individuálně zaměřená, a zákazníci si mohou říci, jak chtějí maso nakrájet
- Zemědělskou a turistiku s organizací prázdnin na farmě
- Farmářský krámk s vlastními produkty, jako je vepřové maso, regionální bio pivo, bio víno
- Prodej špeku slaniny sušeného na vzduchu
- Spolupráce s dalšími ekologickými farmami v regionu a také s dalšími farmáři, kteří se zaměřují na leasing zvířat a vytvářejí tak síť kontaktů.

Jednotlivé části farmy společně vytvářejí systém oběhového (cirkulárního) zemědělství.

V současné době je na farmě chováno 20–25 kusů skotu, 45 ovcí, 34 prasat a 20 hus. Spolu se spolupracujícím partnerem je v rámci leasingu zvířat společně chováno 80 prasat. Kromě zemědělství jsou důležitou a nedílnou součástí farmy také umění a kultura. Hnutí za Slow food (Slow food je protikladem fast foodu. Cílem hnutí je naučit vážit si kultury stolování, chránit a vychutnávat místní produkty) i regionální iniciativy, jako je Genusssgemeinschaft Städter & Bauern (komunita sdružující lidi z venkova a z měst), jsou důležitými partnery. Přáním pana Daponta je na Hausberghofu zachovat starou kulturu a zároveň vytvořit něco nového. Chce zachovat principy ekologického zemědělství, permakulturu, chovat odolná plemena zvířat, chovat se v souladu s přírodou, zvířaty a lidmi a také využívat k tomuto účelu leasing zvířat.

3. FINANCOVÁNÍ A PŘÍSTUP K FINANCÍM

Vzhledem k omezenému času, kvůli svému předchozímu zaměstnání, budoval farmář statek krok po kroku při práci na poloviční úvazek. Vše budoval krok za krokem. On a jeho partnerka nyní žijí výhradně z příjmů ze zemědělství. Aby to bylo možné, musel od začátku vytvořit ziskovou farmu. Obnovil budovy, přičemž využil uspořené peníze.

Příroda, půda a zvířata jsou středem zájmu farmáře. Má blízko k hnutí Slow Food a nabízí vysoce kvalitní příležitosti, jak zažít radost z jídla. Za tímto účelem nabízí spotřebitelům, aby se zapojili do procesu výroby a to formou leasingu zvířat. Tento termín je již nyní dobře zavedený, i když je poněkud zavádějící. Leasing zvířat je ve skutečnosti výkrm. Spotřebitel koupí sele, ovci, tele nebo mladou husu a zaplatí za péči o zvíře, o které se od té doby stará pan Dapont. Pan Dapont je velmi opatrný ohledně dalšího rozvoje podnikání. Nechce růst příliš rychle. Pomalý růst vyhovuje jemu i jeho zákazníkům a je také důležitým klíčem pro komunikaci a úspěch. Lidé a potenciální zákazníci hledají takovéto způsoby úniku z moderního hektického světa. Zákazníci se díky výrobě a procesům přiblíží hospodaření na farmě a produkty ocení. Práce podnikatele je vysoce ceněna a většina zákazníků je dlouhodobých. To je výsledkem vysoké kvality produktů a vztahů s farmářem, jeho prací a obchodem. V rámci nabídky leasingu zvířat chce farmář růst výhradně prostřednictvím kvality a exkluzivity (speciální plemena, speciální chov). Vše, co bylo vyjmenováno pomohlo k dosažení následujícího:

- Měsíční stabilní a stálý příjem.
- Věrnost zákazníků.
- Ocenění.
- Pozornost a napodobitelé za hranicemi regionu, které pan Dapont výslovně a aktivně podporuje.

Podnikatel je velmi spokojen s tím, čeho bylo dosaženo.

„Přemýšlejte o nezávislosti na trhu a obchodu a o tom, zda máte možnosti spojit se s ostatními producenty nebo se v rámci družstva oddělit od světového trhu a společně najít přístupy na trh, které jsou lukrativní!“

„Přemýšlejte o spolupráci s ostatními, než budete investovat bez omezení!“

„Pracujte se společnostmi a jejichmi touhami! Popřemýšlejte nad přechodem k principům a myšlenkám hnutí Slow Food!“

„Přemýšlejte o kvalitě svých produktů! A co přesně můžete dělat se speciálními plemeny a speciální kvalitou produktu!“

4. VZDĚLÁVACÍ POTŘEBY A ZÁVĚR

► **Zkušenosti ze vzdělávání a mezery:** Jako osoba, která se rozhodla změnit profesi a působit v jiném oboru, nebyl předem tzv. „naprogramován“ jak řídit farmu. Byl otevřený tomu, jak věci plánovat a co může od své farmy očekávat.

Díky své bývalé profesi měl velmi dobré odborné znalosti z oblasti obchodu. Znal správné přístupy. Věděl, že kancelářská práce je důležitou součástí úspěšného zemědělského podnikání.

Anton Dapont získal dobré vzdělání, zejména mimo obor zemědělství. Kromě toho se nejvíce věcí naučil metodou učení se praxí, především pozorováním zvířat a přírody.

Farmář se velmi zaměřil na komunikaci se zákazníkem a vybudoval si dobrý vztah s médii. Bylo pro něj tedy snadné vyvolat zájem o jeho inovativní nápady nejen na regionální úrovni. Nabízí otevřenost a transparentnost ve všech svých provozních procesech. Farmář vidí ve svém konceptu následující faktory úspěchu:

- Vysoké standardy kvality a ambice
- Zvědavost a kreativita
- Trpělivost a vytrvalost
- Orientace cíle
- Komunikace a transparentnost (mezi partnery a vůči zákazníkům)

Pro využití inovativního způsobu financování, doporučuje ostatním zemědělcům, aby si vyměňovali nápady přímo s ostatními farmami nebo s osvědčenými a zkušenými odborníky.

Zásadní pro dnešního úspěšného farmáře je mít velmi dobré znalosti a dovednosti v oblasti zemědělství i obchodu.

Čím blíže je farmář k zákazníkovi svým produktem nebo způsobem financování, tím důležitější je udržovat skvělé vztahy založené na komunikaci, otevřenosti a transparentnosti.

► **Závěrečné úvahy:** Anton Dapont měl jasnou představu o velké výzvě postupného budování podnikání na specializovaném trhu. Také o tom, co znamená vyrábět produkty s vysokou kvalitou, komunikovat a zapojovat zákazníky i obchodní partnery. Dnes je provoz farmy ekonomicky udržitelný a dlouhodobě možný.

Celkovým cílem a faktorem úspěchu je vybudování důvěry u zákazníků a jejich přiblížení k ekologickému zemědělství. Toho lze dosáhnout otevřeností a komunikací. Podnikatel chce posílit porozumění humánnímu chovu zvířat a ekologickému zemědělství a jeho přidané hodnotě.

V marketingu je důležité být zákazníkovi nablízku a zohledňovat jeho přání. To platí jak pro život zvířat, tak pro porážku a zpracování masa na žádost zákazníka.

Spolupráce s řezníkem nabízí velkou přidanou hodnotu a je vhodná pro odlišení na trhu a také pro speciální plemena a speciální chov zvířat.

V rámci agroturistiky a gastronomie na farmě lze ekologické zemědělství zažít na vlastní kůži, nebo si jednoduše užít dovolenou na venkově.

Stejně jako u svých zákazníků si pan Dapont zachovává velmi otevřený přístup a co největší transparentnost ve své spolupráci se zemědělci, řezníky a regionálními producenty.

Kromě již existující spolupráce s dalšími ekologickými farmami v regionu pro výkrm prasat vybudoval pan Dapont větší spolupracující síť v oblasti leasingu zvířat.

Má jasnou představu o velké výzvě vybudovat podnikání se zaměřením se na určité segmenty trhu a o tom, co znamená vyrábět produkty s vysokou kvalitou, komunikovat a zapojovat zákazníky i obchodní partnery.



PROJEKTOVÍ PARTNEŘI

**HOF UND
LEBEN**

Hof Und Leben (HuL), Německo
www.hofundleben.de



On Projects Advising (OnP), Španělsko
www.onprojects.es



Folkuniversitetet (FU), Švédsko
www.folkuniversitetet.se



Agricoltura E' Vita (AéV), Itálie
www.agricolturavita.it



Asociace soukromého zemědělství ČR
The Association of Private Farming of Czech Republic (APF CR),
Česká republika
www.asz.cz



Union de agricultores y ganaderos - jóvenes agricultores de Jaén (COAG-Jaén), Španělsko
www.coagjaen.es

Sociální media

Facebook: [@farminfin](https://www.facebook.com/farminfin)
Twitter: [@farminfin](https://twitter.com/farminfin)

Webové stránky projektu

www.farminfin.eu

PROJEKTOVÝ KOORDINÁTOR



The European Council of Young Farmers (CEJA), Belgie
www.ceja.eu



Spolufinancováno z programu Evropské unie Erasmus+

Financováno Evropskou unií. Podpora Evropské komise při tvorbě této publikace nepředstavuje souhlas s obsahem, který odráží pouze názory autorů, a Komise nemůže být zodpovědná za jakékoliv využití informací obsažených v této publikaci.
Projekt č: 2019-1-BE01-KA202-050397