

FARMINFIN



Farming concepts and innovative
funding/financing

FALLSTUDIE

Anton Dapont



INTRO

Anton Dapont är en karriärväxlare inom jordbruket. Han grundade sin gård 2009 och fokuserade på att bevara det gamla och skapa det nya. Han vill bryta ny mark inom jordbruket och föra det ekologiska jordbruket i förgrunden igen. Bakom detta ligger ett helhetskoncept för jordbruk-natur-djur-människa-kultur, där kunder och partners ingår. Gården lyckas skapa framgångsrika regionala nätverk. Förutom gårdsförvaltarens entreprenöriella förhållningssätt och vilja är hörnstenen i gårdens framgång dess samarbetsinriktade arbetssätt. Hausberghof är en 350 år gammal, listad rottal firsidig gård. Gården själv går förmodligen tillbaka till romartiden och förvärvades av Anton Dapont 2004. Under de följande åren renoverade han först bostadshuset, sedan förråden och ladan med gamla, naturliga byggmaterial. Dapont erbjuder nu bland annat djurleasing för att marknadsföra sina grisar, får, nötkreatur och gäss.

1. JORDBRUKARENS PERSONUPPGIFTER



- ▶ **Namn:** Anton Dapont.
- ▶ **Födelseår:** 1960.
- ▶ **Kön:** Manlig.
- ▶ **Utbildning:** Verktymsmakare, kvällsskola för maskinteknik, sedan tekniker och industriell förman, sedan förman och ytterligare utbildning i QM, senare chef för industridivisionen.
- ▶ **Ockupation:** Heltidsbonde.

2. UPPGIFTER OM JORDBRUKSFÖRETAG

- ▶ **Gårdsplats:** Hausberghof (Hausberghof), Haag 10, 84385 Egglham (död 84385).
- ▶ **Jordbruksareal i ha:** 20ha, varav 17,5 ha leasat.
- ▶ **Gårdbeskrivning:** Som karriärväxlare inom jordbruket tog entreprenören Anton Dapont en ny titt på jordbruket. Han funderade på hur han skulle kunna försörja sig på bara några hektar mark. Han funderade på att kontrastera inriktningen mot "större och mer" med en inriktning mot direkt marknadstillträde och värdeskapande. Han siktade på högkvalitativ nischproduktion för att behålla det mesta av mervärdet av sina produkter inom företaget. Idag erbjuder han följande på Hausberghof:

- Djurleasing (nötkreatur, svin, får, gäss) inklusive råd till kunder från uppfödning till gödning och slakt.
- Samarbetet med slaktaren går så långt som att komma överens om och välja en individuell styckningsplan för köttet.
- Jordbruksturism med gårdsseminstrar
- Brödstation med egna produkter som fläsk samt regional ekologisk öl, ekologiskt vin
- Försäljning av lufttorkat bacon
- Samarbete med andra ekologiska gårdar i regionen i ett djurleasingnätverk.

De enskilda delarna av verksamheten arbetar tillsammans för att bilda ett cirkulärt odlingsystem.

För närvarande hålls 20-25 nötkreatur, 45 får, 34 grisar och 20 gäss. Tillsammans med den samarbetsvilliga partnern hålls cirka 80 grisar inom ramen för djurleasing. Konst och kultur är också en viktig och integrerad del av gården, förutom det operativa jordbruket. Slow Food-rörelsen samt regionala initiativ som Genusssgemeinschaft Städter & Bauern är en viktig bakgrund. Daponts önskan med Hausberghof är att bevara gamla kulturtillgångar och samtidigt skapa något nytt. Han vill upprätthålla ekologiska jordbruksprinciper, permakultur, resistent djurraser, vara i harmoni med naturen, djur och människor, och även använda och använda djurleasing för detta ändamål.

3. FINANSIERING OCH TILLGÅNG TILL FINANSIERING

På grund av befintliga reserver från sitt tidigare yrke kunde bonden bygga upp och utöka gården deltid och steg för steg. Han och hans partner lever nu helt på inkomster från jordbruket. För att göra detta möjligt var han tvungen att skapa en lönsam gård från grunden. Han restaurerade byggnaderna och byggde på sina befintliga reserver.

Natur, mark och djur står i centrum för bondens intresse. Han är nära Slow Food-rörelsen och erbjuder högkvalitativa möjligheter att uppleva matglädjen. I detta syfte banade han väg för ett erbjudande till konsumenterna att engagera sig i produktionen så tidigt som möjligt: djurleasing. Termen är nu väletablerad, även om den är något vilseledande. Djurleasing är i själva verket kontraktsfettning. Konsumenten köper en gris, ett får, en kalv eller en ung gås, betalar för vården av djuret som är i Daponts vård från och med då. Dapont är mycket försiktig med den fortsatta utvecklingen av verksamheten. Han vill inte växa för snabbt eller påskynda processer. Långsam och organisk tillväxt passar honom och hans kunder, och är också en viktig nyckel för kommunikation och framgång. Människor och potentiella kunder letar efter sådana öar av reträtt från den moderna hektiska världen. Kunderna kommer nära jordbruket på gården genom sina produkter och processer och uppskattar produkterna. Entreprenörens arbete är högt värderat och hans kunder är mestadels långsiktiga kunder. Detta är resultatet av produkternas höga kvalitet och förhållandet till bonden, hans arbete och hans verksamhet. Inom djurleasingerbjudandet vill bonden växa uteslutande genom kvalitet och exklusivitet (speciella raser, speciell djurhållning). Detta har uppnått följande:

- Månatlig stabil och fast inkomst
- Kundlojalitet
- Uppskattning
- Överstatlig uppmärksamhet och imitatorer, som Dapont uttryckligen och aktivt stöder.

Entreprenören är mycket nöjd med vad som har uppnåtts.

“Tänk på oberoende från marknaden och handeln, och om du har möjligheter i nätverket eller i samarbete att frikoppla lönsamt från världsmarknaden och hitta marknadstillträde tillsammans som är lukrativa!”

“Tänk på att arbeta med andra innan du investerar dig själv utan gränser!”

“Arbeta med samhället och dess önsknings! Tänk på Slow Food-rörelsen och tankarna i den!”

“Tänk på kvaliteten på dina produkter! Och vad exakt du kan göra med denna speciella ras och speciella produktkvalitet!”

4. UTBILDNINGSBEHOV OCH SLUTSATS

► **Utbildningsupplevelser och luckor:** Som karriärväxlare inom jordbruket var han inte “förprogrammerad” när det gäller att starta gården. Han var öppen med hur han skulle planera och vad han kunde förvänta sig av sin gård.

Genom sitt tidigare yrke hade han mycket goda kunskaper och expertis inom handel. Han visste rätt tillvägagångssätt. Han vet att kontorsarbete är en viktig del i att driva en framgångsrik jordbruksverksamhet.

Anton Dapont är mycket välutbildad - off-farm. Dessutom byggde hans lärande på lärande genom att göra och framför allt på att observera djur och natur på gården.

Bonden är mycket stark inom kundkommunikation och han har en god relation till media. Så det var lätt för honom att skapa intresse för sina innovativa idéer, inte bara på regional nivå. Han erbjuder öppenhet och insyn i alla sina operativa processer.

Bonden ser följande framgångsfaktorer för sitt koncept:

- Höga standarder och ambitioner
- Nyfikenhet och kreativitet
- Tålamod och uthållighet
- Målorientering
- Kommunikation och transparens (mellan partners och kunder)

För att använda ett innovativt finansieringsmedel råder han andra jordbrukare att utbyta idéer direkt med befintliga jordbruk eller med beprövade och erfarna experter.

Det är grundläggande att en framgångsrik jordbrukare i dag har mycket goda kunskaper och färdigheter både jordbruks- och kommersiellt.

Ju närmare bonden är kunden med sin produkt eller sitt finansieringsmedel, desto viktigare är det att upprätthålla utmärkta relationer baserade på kommunikation, öppenhet och transparens.

► **Slutliga överväganden:** Anton Dapont hade en tydlig bild av den stora utmaningen att gradvis bygga upp ett företag på en nischmarknad. Också av vad det innebär att producera hög kvalitet, att kommunicera det och att involvera kunder såväl som affärspartners. Idag är verksamheten också ekonomiskt hållbar och möjlig på lång sikt.

Det övergripande målet och framgångsfaktorn är att bygga förtroende hos kunderna och föra dem närmare ekologiskt jordbruk. Detta kan uppnås med en öppen kultur och kommunikation (analog och digital). Entreprenören vill stärka förståelsen för human djurhållning och ekologiskt jordbruk och dess mervärde.

Inom marknadsföringen är det viktigt att vara nära kunden och att införliva kundens önskemål. Detta gäller de leasade djurens livslängd samt slakt och slakt på kundens begäran.

Samarbetet med slaktaren ger ett stort mervärde här och är lika lämpligt för differentiering på marknaden som speciella raser och speciell djurhållning.

Inom ramen för agriturism och gastronomi på gården kan ekologiskt jordbruk upplevas i första hand, eller så kan du helt enkelt njuta av en semester på landsbygden.

Precis som han gör med sina kunder upprätthåller Mr. Dapont ett mycket öppet tillvägagångssätt och största möjliga öppenhet i sitt samarbete med jordbrukare, slaktare och regionala producenter.

Förutom de redan befintliga samarbetena med andra ekologiska gårdar i regionen för grisuppfödning byggde Dapont upp ett större nätverk inom området djurleasing.

Han har en tydlig bild av den stora utmaningen det är att bygga ett företag på en nischmarknad. Också av vad det innebär att producera hög kvalitet, att kommunicera det och att involvera kunder såväl som affärspartners.



PROJEKTPARTNERS

**HOF UND
LEBEN**

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



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



Folkuniversitetet (FU), Sverige
www.folkuniversitetet.se



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



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



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

Sociala medier

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

Projektets hemsida

www.farminfin.eu

PROJEKTLEDARE



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



Medfinansierat av EU-programmet Erasmus+

Finansieras av Europeiska unionen. Europeiska kommissionens stöd för framställningen av denna publikation utgör inte ett godkännande av innehållet som endast återspeglar upphovsmännens åsikter, och kommissionen kan inte hållas ansvarig för någon användning som kan göras av informationen som finns däri. Projektnummer: 2019-1-BE01-KA202-050397