



REVVA B

CASO STUDIO

Nicola Fierli

1. INTRODUZIONE

La Società Agricola Fierli, situato in Provincia di Siena (Toscana) alleva bovini e suini certificate in una filiera completa che va dalla produzione alla commercializzazione effettuata attraverso la bottega aziendale ed il ristorante. L'attività è gestita da due giovani agricoltori. Alcuni fabbricati abbandonati sono stati acquistati nel 1992 e restaurati per realizzare i locali per la trasformazione delle carni, la bottega ed il ristorante. Un'altra parte di immobili saranno restaurati nel prossimo futuro per poter espandere l'attività.

<http://www.cintasenesese.eu>

2. PROFILO DEL PROMOTORE

- **Nome:** Nicola Fierli
- **Età:** 27
- **Sesso:** Maschile
- **Istruzione:** Laurea
- **Stato civile:** Celibe
- **Numero di figli ed età della prole:** -



3. EDIFICIO RIUTILIZZATO/VALORIZZATO

- **Indirizzo – da utilizzare per la mappa di locazione dell'edificio:** Via Del Duca, 159 – Fojano della Chiana (AR).
- **Tipo di edificio riutilizzato/valorizzato:** Antico casale restaurato, appartenente al complesso delle cosiddette case "Leopoldine" (1700-1800) su due piani con superficie di 350 mq. Grande fabbricato ad uso magazzino (1.000 mq. di superficie), da ristrutturare.
- **Scopo del riutilizzo/valorizzazione:** Locali per la trasformazione delle carni, bottega e ristorante.

Descrizione dell'edificio prima del riutilizzo/valorizzazione

In passato i locali erano utilizzati per la macellazione, ma al momento dell'acquisto da parte

della famiglia, nel 1992, i locali erano abbandonati.

Descrizione dell'edificio dopo il riutilizzo/valorizzazione

Attualmente il casale è completamente ristrutturato.

Al piano terreno la famiglia ha realizzato i locali per la lavorazione delle carni e la bottega per la vendita diretta, sia delle carni fresche che dei salumi.

Al piano superiore sono state allestite la cucina e la sala ristorante.

La società Fierli è in attesa dell'approvazione di un finanziamento per poter procedere al restauro del magazzino più grande.

Foto degli immobili



4. DESCRIZIONE DELL'AZIENDA

- **Indirizzo:** Via Caselle Alte, 99 – Sinalunga (SI).
- **Area dell'azienda in ettari:** 60 Ettari: (30 Ha seminativo, 20 Ha prati, 10 Ha pascoli).

Descrizione dell'azienda prima del riutilizzo/valorizzazione

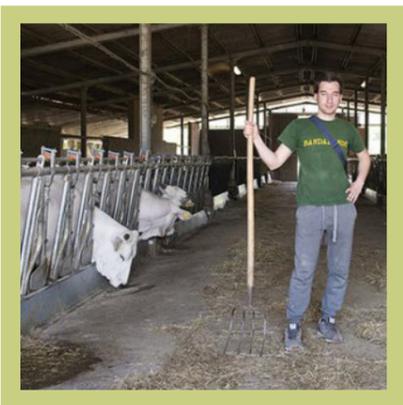
L'azienda alleva 150 bovini da carne di razza Chianina e 250 suini, parte dei quali di razza Cinta senese. La certificazione degli animali, insieme alla coltivazione con metodo biologico, assicurano una produzione di altissima qualità.

Descrizione dell'azienda dopo il processo di riutilizzo/valorizzazione

La struttura aziendale e le produzioni non sono cambiate in seguito al percorso di riuso degli immobili. Tuttavia il completamento della filiera, attraverso il restauro degli immobili, ha dato l'opportunità di realizzare un percorso commerciale innovativo e ad alto valore aggiunto, creando anche opportunità di lavoro per i giovani della famiglia.



Immagini dell'azienda



5. PROCESSO PER RIUTILIZZO/VALORIZZAZIONE

Il percorso di riuso realizzato dalla famiglia Fierli, ha permesso di recuperare un antico tipico casale, situate in un'area fortemente urbanizzata. Questa area è molto vicina all'autostrada A1 Firenze - Roma. Pertanto il vantaggio per l'azienda deriva dalla possibilità di avere una bottega di vendita diretta in una posizione strategica e di facile accesso per le automobili.

Il processo di riuso è avvenuto nel pieno rispetto delle caratteristiche dell'antico casale. Le pareti della hall del ristorante sono piene di foto ed immagini storiche, che rappresentano il lavoro e la vita dell'agricoltura tradizionale dell'area.

La bottega è aperta tutti i giorni, mattina e pomeriggio; il ristorante è attivo tutti i giorni ma solo all'ora di pranzo, mentre il servizio di cena viene svolto solo su prenotazione.

La vendita ed il ristorante sono gestiti dal titolare Nicola e da Francesco (29 anni), che provengono anche alla lavorazione delle carni. L'attività aziendale è prevalentemente svolta dai fratelli Fierli, padri rispettivamente di Nicola e Francesco. Due ragazze aiutano Nicola e Francesco nel ristorante, in caso di necessità.

Rischi/Sfide

- Un modo per valorizzare immobile di valore storico: il progetto rappresenta un buon esempio di restauro e riutilizzo di immobile rurali; senza questo intervento, l'immobile sarebbe stato distrutto o abbandonato, anche per la sua particolare collocazione.
- Una filiera integrale gestita da agricoltori: l'allevamento è un'attività in forte crisi, ed è assai difficile ottenere un buon reddito in questo settore. Al tempo stesso non è facile organizzare una filiera aziendale integrale nel settore della carne (Produzione-trasformazione-vendita-ristorazione)

- Un'opportunità di lavoro per i giovani : è la sfida più importante; creare nuove opportunità di lavoro per i giovani collegate con l'agricoltura. Questa sfida è stata vinta grazie alla passione di Nicola e Francesco, all'impegno di tutta la famiglia e, infine, grazie al sostegno finanziario del Programma di Sviluppo Rurale dell'UE.

Principali Training/Abilità/Competenze

- Agricoltura e allevamento: le competenze nella coltivazione e nell'allevamento rappresentano la base necessaria per realizzare questa filiera integrale. Tali competenze sono state sviluppate grazie alla formazione di Nicola, laureato in agraria, che potrà in futuro gestire l'attività aziendale.
- Gestione e comunicazione: il successo della bottega e del ristorante, sono dovute alla capacità della famiglia nell'organizzazione manageriale delle attività. Le competenze nell'utilizzo delle ICT da parte dei giovani, rappresenta un ulteriore valore aggiunto.
- Lavorazione delle carni e cucina: Le competenze nel campo della lavorazione delle carni e della cucina, sono state trasferite dalla tradizione di famiglia ed acquisite dai giovani.

Suggerimento del promotore

Il principale messaggio del promotore è il seguente: il valore aggiunto per poter realizzare questo tipo di esperienze deriva da:

- Una grande passione
- Una grande formazione professionale
- Moltissimo lavoro e sacrificio
- Una fortissima unità della famiglia

6. CONSIDERAZIONI, ABILITÀ/COMPETENZE COINVOLTE NEL PROCESSO DI RIUTILIZZO/VALORIZZAZIONE E QUESITI/DOMANDE

Considerazioni generali

Questo caso studio rappresenta molto bene alcuni aspetti dell'evoluzione dell'agricoltura e degli immobili ad essa collegati, che possono essere sintetizzati come segue:

- Un mix di innovazione e tradizione: alla base abbiamo un'attività di allevamento tradizionale tipica dell'economia dell'area, che utilizza il patrimonio immobiliare rurale, rilanciata grazie alle idee innovative della famiglia. basically we have a traditional breeding activity and economy using old buildings, relaunched thanks the innovative ideas of



the family

- La chiave dell'innovazione è la multifunzionalità dell'agricoltura, basata in questo caso sull'offerta di prodotti di alta qualità certificate e sulla realizzazione di una filiera integrale rivolta al consumatore (vendita diretta e ristorante)
- La strada della filiera corta integrale è una delle vie per assicurare un buon reddito per un'agricoltura basata su allevamenti estensivi, in un settore in profonda crisi.

Abilità/Competenze particolarmente rilevanti per il processo di riutilizzo/valorizzazione

- Pianificazione aziendale: il restauro e recupero dell'immobile ha avuto un alto costo; pertanto l'imprenditore doveva avere un'idea molto chiara del progetto e dei tempi di ritorno dell'investimento.
- Gestione finanziaria: le diverse fasi del processo di riuso hanno richiesto una gestione molto attenta dei pagamenti, delle relazioni con la banche, del rapporto tra tempi dell'investimento e risultati dello stesso in termini di reddito.
- Comunicazione e marketing: Il percorso di riuso, finalizzato alla creazione di una nuova attività, ha richiesto l'elaborazione di una strategia efficace di marketing e comunicazione.

Quesiti/Domande

- Qual è il potenziale spazio per un'attività di vendita diretta nel settore della carne?
- Come ed in che tempi è possibile recuperare i costi di investimento e realizzare un adeguato valore aggiunto?
- Qual è la prospettiva, in termini di risorse umane, per la gestione dell'attività agricola e di vendita dei prodotti?

PARTNER



European Landowners Organization
(Belgio)
www.europeanlandowners.org



Hof und Leben GmbH
(Germania)
www.hofundleben.de



On Projects Advising SL
(Spagna)
www.onprojects.es



ASAJA-Granada
(Spagna)
www.asaja.com.es



Confederazione Italiana Agricoltori
Toscana
(Italia)
www.ciatoscana.eu



Agritour Ltd
(Bulgaria)

SOCIAL MEDIA & SITO WEB DEL PROGETTO

 www.facebook.com/revabproject/

 www.twitter.com/REVAB_PRJ

WEB: www.revab-erasmus.eu/



Con il sostegno del
Programma Erasmus+
dell'Unione europea

Il presente progetto è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.
Progetto n°: 2015-1-BE01-KA202-013183