

BORIMA – uncompromising quality of dairy products

Problem encountered and objective

The main problem the farmer is trying to solve is how to stop selling high quality milk to a big food producer that turns it into mass consumption and not fully natural dairy products. He is looking also for a solution on how to increase his dairy products income and avoid intermediaries.

Main results / outcomes

The farmer decided to invest his own funds, accumulated from another business, in the establishment of a dairy for the production of natural dairy products. He increases the herd of elite cows he raises on Natura 2000 pastures, feeds them with special blends to increase milk yield and relies heavily on his own milk. To avoid intermediaries in the chain and to ensure quality and regularity of supply, he buys his own distribution vehicles. The farm reaches the final customer in two ways: 1) directly, through its own shops, where it sells both fresh milk from the milk ATM and dairy products; 2) by cooperating with restaurants and other farmers who run on-line shops.

Practical recommendations

The control over the quality of milk, dairy products and distribution that the farmer achieves guarantees him the best position in the supply chain. In this way, the farmer offers consumers completely natural and healthy products. This business model is based on the farmer's best position in the supply chain and on the direct link between farmers and consumers. It has great potential for replication as it has been developed as a solution oriented towards the consumers' benefit. The innovation of this case lies in the clearly defined problem, focused on the way the farmer thinks about the consumer. He wants to deliver not just food, but uncompromising quality.



Figure 1: Elite herd and dairy products



Figure 2: Own production and distribution

Further information

Borima farm's web site: <https://fermaborima.com/ferma-borima>

An interview with the founder of the farm: <https://bit.ly/3PozaPB>

About this abstract

Authors: Petya Slavova, Institute of Philosophy and Sociology at the Bulgarian Academy of Sciences (IPS-BAS)/ Sofia university

Date: August 2022

COCOREADO is a Horizon 2020 funded project designed to rebalance the position of the farmer as an individual actor, as a key player in innovative food supply chains, and as a supplier for public procurement. Based on the multi-actor approach and a deep understanding of Agricultural Knowledge and Innovation Systems (AKIS), the project applies a three-fold approach to maximise impact, relying on ambassadorship, good practices, and a focus on youth. The project is running from January 2021 to June 2024.

Website: www.cocoreado.eu



THIS PROJECT HAS RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION'S HORIZON 2020 RESEARCH AND INNOVATION PROGRAMME UNDER GRANT AGREEMENT NO 101000573

Борима – безкомпромисно качествени млечни продукти

Проблем, изискващ решение

Основният проблем, за който фермерът търси решение, е как да спре да продава висококачествено мляко на голям производител на храни, който го превръща в масови и не напълно естествени млечни продукти. Фермерът търси и начин да увеличи приходите си от млечни продукти и да избегне посредниците.

Постигнати резултати

Фермерът инвестира собствени средства, натрупани от друг бизнес, в създаването на млекопреработвателно предприятие за натурални млечни продукти. Той увеличава стадото си от елитни крави, които отглежда на пасища от Натура 2000, храни ги със специални смеси за увеличаване на млеконадоя и разчита основно на собственото си мляко. За да избегне посредници и да гарантира качеството и редовността на доставките, той купува собствени превозни средства за дистрибуция. До крайния клиент достига по два начина: 1) директно, чрез собствените си магазини, в които продава както прясно мляко от млекомат, така и млечни продукти; 2) чрез сътрудничество с ресторанти и други земеделски производители, които управляват онлайн магазини.

Ползи за крайните потребители

Контролът върху качеството на млякото, млечните продукти и дистрибуцията, който фермерът постига, му гарантира най-добрата позиция във веригата за доставки. По този начин фермерът предлага на потребителите напълно натурални и здравословни продукти. Този бизнес модел се основава на най-добрата позиция на фермера във веригата на доставки и на пряката връзка между фермерите и потребителите. Той има голям потенциал за възпроизвеждане, тъй като е разработен като решение, ориентирано към ползите за клиента. Иновативността на този случай се крие в ясно дефинирания проблем, фокусиран върху начина, по който фермерът мисли за потребителя. Фермерът иска да достави не просто храна, а безкомпромисно качество и продукт с натурални съставки.



Фигура 1: Елитно стадо и млечни продукти



Фигура 2: Собствено производство и дистрибуция

Допълнителна информация за Борима

Интернет страница на Борима: <https://fermaborima.com/ferma-borima>

Интервю с основателя на фермата: <https://bit.ly/3PozaPB>

Информация за резюмето

Автор: Петя Славова, Институт по философия и социология при БАН/ Софийски университет Св. Кл.Охридски
Дата: Август 2022

COCOREADO е проект, финансиран от Хоризонт 2020, който има за цел да подобри позицията на фермерите като индивидуални участници, като ключови играчи в иновативните вериги за доставки на храни и като доставчици за обществени поръчки. Прилагащ подход с множество участници, проектът се стреми към максимизиране на въздействието, разчитайки на посланичество, добри практики и фокус върху младите хора (фермери и потребители). Проектът се изпълнява от януари 2021 г. до юни 2024 г.

Интернет страница: www.cocoreado.eu



THIS PROJECT HAS RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION'S HORIZON 2020 RESEARCH AND INNOVATION PROGRAMME UNDER GRANT AGREEMENT NO 101000573