

Parmaggrega: come accorciare la filiera del Parmigiano Reggiano

Regione

Emilia-Romagna

Comparto/Prodotto

Zootecnia - bovini/bufalini » Latte e derivati

Anno di realizzazione

2020

Validazione dell'innovazione

Misura 16 (programmazione 2014-2020)

Ambito Innovazione

Vendita diretta

Tipo di innovazione

Di marketing

Organizzativa

Fase processo produttivo

Commercializzazione

Trasporto e distribuzione

Benefici dell'innovazione

Aumento della competitività

Creazione di nuovi mercati

Incremento della redditività

Caseificio San Pier Damiani



Indirizzo

Via Gazzano, 35/a

43122 San Prospero PR

Italia

Nel 1965 a San Prospero, frazione del comune di Parma, è sorto il caseificio San Pier Damiani. L'azienda si occupa della produzione del Parmigiano Reggiano. Attraverso le visite guidate è possibile scoprire il re dei formaggi e le sue caratteristiche organolettiche. Degustandolo sarà possibile imparare a riconoscerlo a livello visivo, tattile, olfattivo e gustativo.

Il caseificio ospita un punto vendita dove è possibile acquistare prodotti tipici parmensi con Parmigiano Reggiano nelle varie stagionature 18, 22 e 30 mesi, miele biologico delle colline di Parma, aceto balsamico, burro e vini tipici del territorio come il vino Fortana del Casaro, il Bianco del Casaro (Vino bianco secco) e il Rosato. Inoltre è possibile acquistare Gadget per formaggio come coltelli, grattugie e formaggiere.

Il caseificio oggi è di proprietà dell'azienda agricola Delsante che da sei generazioni è impegnata in agricoltura. A partire dal 2021, il caseificio acquista anche latte di vacca bruna allo scopo di produrre, lavorandolo separatamente, un prodotto di nicchia, il Parmigiano Reggiano "di sola Bruna"..

L'azienda è stata inserita nel Registro delle imprese storiche d'Italia. I campi coltivati conservano i segni di una storia antica: tracciati con linee parallele e perpendicolari (cardines e decumani), un acquedotto e manufatti rinvenuti in loco risalgono all'epoca romana. Le terre un tempo paludose, sono oggi ricche d'acqua derivanti da risorgive e fontanili. Hanno una straordinaria capacità produttiva e grazie alle loro caratteristiche e alla loro posizione, permettono la fienagione delle tipiche essenze arboree fondamentali per l'alimentazione delle bovine e per la produzione di Parmigiano Reggiano Dop di altissima qualità.

La zona di origine del Parmigiano Reggiano è delimitata e si estende esclusivamente nelle 5 province italiane di Parma, Reggio Emilia, Modena, Bologna (fino al confine del fiume Reno) e Mantova (nel suo territorio alla destra del fiume Po). Il Parmigiano Reggiano protetto dalla Dop - Denominazione di Origine Protetta - garantita dall'Unione Europea si può produrre solo in questo territorio.

Oggi l'allevamento ha un'ottima capacità produttiva arrivando a contare oltre 300 capi in stalla. Nel corso degli anni sono stati acquistati poderi confinanti arrivando a coltivare circa 120 ha di terreno.



Origine dell'idea innovativa

La scarsa organizzazione della filiera del Parmigiano Reggiano DOP, in particolare dell'offerta nella commercializzazione, rende difficile il trasferimento di parte del valore aggiunto finale al produttore di latte. Tutto questo viene amplificato nel caso di piccoli caseifici come il nostro.

Per superare questa difficoltà abbiamo dato vita al Gruppo Operativo PARMAGGREGA, che ha avuto lo scopo di creare un canale diretto con il consumatore e l'obiettivo di permettere ad allevatori e caseifici di recuperare parte del valore aggiunto creato lungo filiera.

Si tratta di un piano di innovazione elaborato in collaborazione con l'Azienda Agricola Delsante e coordinato dalla Fondazione CRPA Studi Ricerche di Reggio Emilia e finanziato nell'ambito del programma regionale di sviluppo rurale 2014-2020 dell'Emilia-Romagna.

Descrizione innovazione

Il progetto nasce nel 2016. In quel periodo il Caseificio San Pier Damiani vendeva piccole quantità tramite lo spaccio aziendale. Avevamo iniziato a fare delle visite guidate durante la lavorazione del latte. Spesso i visitatori ci chiedevano dove trovare i nostri prodotti. Allora, attraverso la collaborazione del CRPA di Reggio Emilia abbiamo iniziato raccogliere tutte le

informazioni produttive di allevamento e caseificio e completati tutti i processi di certificazione di filiera.

Abbiamo creato il sito web [San Pier Damiani](#) nel quale abbiamo inserito tutti i processi di certificazione ed in particolare abbiamo voluto spostare il focus del marketing dal prodotto al produttore cercando di veicolare altri elementi importanti e ancora poco sfruttati nel marketing del Parmigiano-Reggiano, come ad esempio gli aspetti sociali del processo produttivo e la responsabilità etica e sociale di impresa o la protezione della biodiversità.

Sul sito è stata inserita la sezione e-commerce in grado di far ordinare e arrivare il formaggio (+ i gadget + altri prodotti) ai clienti di tutta Italia e tutta Europa. Attraverso il sito è possibile prenotare e pagare anche le visite guidate.

Mentre, allo scopo di far aumentare la conoscenza del sito è stato implementato un piano di comunicazione supportato dai vari social ([Facebook](#), [Instagram](#), [Twitter](#) ecc). Le visite guidate sono state invece supportate da [Tripadvisor](#) e [Airbnb](#).





Benefici dell'Innovazione

Dalle analisi effettuate si è potuto constatare che per coprire tutti i costi e fare profitto, il formaggio (12 mesi) dovrebbe essere venduto ad un prezzo compreso tra i 9 e i 10 €. Questo valore varia in funzione del tipo di conferenti e del tipo di caseificio. Più i conferenti hanno stalle piccole e più il caseificio è piccolo e più il prezzo deve essere vicino ai 10 €.

I piccoli caseifici come il nostro (7 caldaie) con un gap dimensionale e costi più elevati di altri caseifici generano una bassa redditività che non permette di reinvestire e restare al passo con tecnologie e normative in continua evoluzione. Stessa cosa per i soci allevatori conferenti al nostro caseificio che sono passati da 17 a 3 (dagli anni 60 ad oggi) a parità circa di produzione.

Quindi il modo migliore per recuperare valore e evitare gli sbalzi di prezzo è stato quello di arrivare al consumatore finale con un prodotto finito in mano (non tutti gli agricoltori possono farlo).

Oggi l'unico canale in continua crescita è la vendita on-line in tutti i settori cibo compreso. Questo legato al fatto che il Parmigiano-Reggiano è un prodotto che si adatta alle spedizioni a distanza, abbiamo investito sulla vendita on line e abbiamo recuperato quella parte di valore aggiunto che altrimenti sarebbe andata verso altri attori della filiera.

Alla luce di quanto detto possiamo affermare che questo sistema di vendita consente di far conoscere il Parmigiano-Reggiano DOP ad un numero sempre crescente di cittadini che va oltre la sola attività commerciale, creando un forte legame col territorio e favorendo il marketing territoriale.

Trasferibilità/replicabilità dell'innovazione

L'apertura di un negozio virtuale deve essere considerato come l'apertura di un negozio fisico sia in termini di impegno di personale che di investimenti. Va analizzata tutta la legislazione ad esso legata, dal discorso della privacy, ai contratti con i fornitori per il supporto web e per la logistica. La logistica è uno dei punti chiave per permettere il funzionamento. Le analisi preliminari hanno richiesto circa 6 mesi, la piattaforma ha iniziato a funzionare prima per le visite ad agosto 2018 e per il formaggio a novembre 2018.

Dati Partner

Società Agricola Delsante Elvezio e Saverio società semplice

Indirizzo
Via San Donato 45
43100 Parma PR
Italia

