

# Trade cooperation of farmers in farmers groups: prerequisites and opportunities

Cooperarea dintre producători în cadrul grupurilor  
de producători – condiții preliminare și avantaje

Romanian Organic Forum  
22. – 23. October 2009  
ROMEXPO, Bucharest, Romania

# General View:

1. Trade cooperations of farmers in agriculture
2. Bioland Markt GmbH & Co. KG
3. Advantages for farmers in trade cooperations
4. Disadvantages for farmers in trade cooperations
5. Operations during the year
6. Building the price (Pool system)
7. Requirements and starting conditions
8. Offer of cooperation

# Prezentare generală

- 1. Asociațiile de producători ale fermierilor**
- 2. Bioland Markt GmbH & Co. KG**
- 3. Avantaje pentru fermierii din asociațiile de producători**
- 4. Dezavantaje pentru fermierii din asociațiile de producători**
- 5. Tranzacțiile din timpul anului**
- 6. Calcularea prețurilor (sistemul comun)**
- 7. Cerințe și condiții inițiale**
- 8. Oferta de cooperare**

# 1. Farmers in trade cooperations

Historic background (common practice in Germany, Raiffeisen)

Base by law (syndicate-law privileg)

Reasons for sponsorship and preference

Trade cooperations in change:

- growing in quantity and anonymization
- specializing in branches
- competition with other types of organisations (cultivation in contract, private agriculture business, direct trading)

# 1. Fermerii din asociațiile de producători

**Istoric (practică comună în Germania, Raiffeisen)**

**Fundament legal (avantaje conform legii asocierii)**

**Motivația subvenționării și a regimului de stimulente**

**Asociațiile de producători în schimbare:**

- creștere cantitativă și trecere în anonim**
- specializare pe ramuri**
- concurența cu alte tipuri de organizații (culturi prin contract, societăți comerciale din agricultură, comerțul direct)**

## 2. Bioland Markt GmbH & Co. KG

- **Specials:**  
Connection between trading of Bio-organisation goods („Bioland“) and farmers trading cooperation
- **Corporate Type:**  
GmbH & Co. KG  
„limited partnership with a limited liability company as general partner“
- **Groups of shareholders:**  
Kommanditist / limited partner  
Stille Gesellschafter / sleeping partner
- **Meeting of shareholders**
- **Advisory committee**  
members: farmers of the cooperation

## 2. Bioland Markt GmbH & Co. KG

- **Aspecte speciale:** Verigă intermediară între firmele de comercializare a produselor ecologice („Bioland“) și asociațiile de producători ale fermierilor
- **Tip de societate comercială: GmbH & Co. KG** formă de asociere cu răspundere limitată
- **Grupul de acționari:** Comadită/partener principal -Partener secundar
- **Adunarea acționarilor**
- **Comitet consultativ**  
membri: fermierii din cooperatie

## 2. Bioland Markt GmbH & Co. KG

### Goods - quantity and activities:

45.000 tons Bio threshing goods  
(cereals, legumes, soy  
beans, oleiferous fruits)

5.000 tons Bio potatoes

3.000 tons Bio seeds

### In cooperation with „Biofleisch Nordost“:

6.500 pigs (porkers)

2.500 lambs

2.000 cattles

30.000 poultry

## 2 Bioland Markt GmbH & Co. KG.

### Produse – cantitate și activități

45.000 to produse ecologice  
decorticate (cereale, legume, soia,  
fructe oleifere)

5.000 to cartofi ecologici

3.000 to semințe ecologice

### În cooperare cu „Biofleisch Nordost“:

6.500 porcine

2.500 miei

2.000 bovine

30.000 pui

### 3. Advantages of farmers in trade cooperations

- Bunching goods and supplying the market in a better way
- Cultivate power in trials with the customer
- Creating a collective quality management
- Common work for building a market and acquisition of new customers
- Matching the product spektrum between the farmers

### 3. Avantajele fermierilor din asociațiile de producători

- **Comasarea produselor și o mai bună aprovizionare a pieței**
- **Forța prin confruntarea cu consumatorul**
- **Crearea unui management al calității comun**
- **Eforturi comune de consolidare a unei cote de piață și atragerea noilor clienți**
- **Distribuția adecvată a spectrului de produse pe fermieri**

## 4. Disadvantages of farmers in trade cooperations

- Loosing the individual autonomy in marketing
- Danger of anonymization
- Big confidence in cooperation partners and management necessary
- Advisory committee has to take control and direction seriously

## 4. Dezavantajele fermierilor din asociațiile de producători

- Pierderea autonomiei individuale în marketing
- Pericolul pierderii în anonim
- Necesită încredere sporită cooperarea cu partenerii și o bună gestiune
- Comitetul consultativ trebuie să ia în serios controlul și orientarea

## 5. Operations of the trade cooperation during the year

**January to February:** Delivering seeds for spring sowing

**March to May:** Making contracts for Pool-goods, meeting of shareholders

**May to June:** Planing the harvest and the storage of the harvest

**During the harvest:** Register the goods in the storehouse, preparing / purifying / drying the goods, recording the quality and quantity of the goods and storing it according to the quality

**After the harvest:** Planing the sales (prob. also bevore the harvest), making goods samples, maybe visiting the farmers

**August to September:** Delivering seeds for autumn sowing

## 5. Operațiunile unei asociații de producători de-a lungul unui an

**Ian-feb:** Furnizarea semințelor pentru semănăturile de primăvară

**Martie-mai:** Încheierea contractelor pentru produsele în comun, întâlniri cu acționarii

**Mai-iun:** Planificarea recoltei și a depozitării recoltei

**În timpul recoltei:** Evidența produselor din depozite, prepararea/purificarea/uscare a produselor, înregistrarea calității și cantității produselor și depozitarea acestora conform calității

**După recoltă:** Planificarea vânzărilor (problemă abordată și înainte a recoltării), pregătirea eșantioanelor de produse, posibil vizite la fermieri

**Aug-sept:** Furnizarea semințelor pentru semănăturile de toamnă

## 6. Building the price: Pool system

- Building a partial price (prob. before the harvest), paid after delivering
- After sales period (in June of the following year): different sales prices
- Subtracting all the costs (storage, transport, range for the cooperation...)
- Advisory committee decides about the additional payment of the benefit
- Paying out the additional payment (August of the following year)

Same price for all farmers!

Middle price over the year with less risk of random fluctuations!

## 6. Calculul prețurilor

- Calculul prețului parțial (probabil înainte de recoltare), plătit după livrare
- După perioada de vânzări (iunie anul următor): prețuri de vânzare diferite
- Deducerea tuturor costurilor (depozitare, transport, costuri pentru cooperatie...)
- Comisia consultativă decide plata unor beneficii suplimentare
- Plata diferenței de preț (august anul următor)

**Preț identic pentru toți fermierii!**

**Preț mediu pe parcursul anului cu risc minim de fluctuații aleatorii!**

## 7. Requirements and starting conditions

- Professional management (acting commercially and on managements one responsibility)
- Two-way confidence
- Big obligatory in delivering (duty of delivering)
- Loyalty to the organisation

## 7. Cerințe și condiții inițiale

- Management profesionist (acțiunea comercială și managerială reunite ca responsabilitate)
- Încredere în ambele sensuri
- Obligație majoră a livrării produselor (datoria de a livra produse)
- Fidelitate față de organizație

## 8. Offer of cooperation

- At the moment:  
Because of depressed market and preferring german „Bioland“ goods less import activities
- Basically Interests:  
„Bioland soy bean project“, Bio peas, Bio high quality wheat (certain supply with certified Bio goods)
- Our offer:  
Know how transfer for the foundation of a trade cooperation

## 8. Oferta de cooperare

- În prezent:  
Din cauza deprecierii pieței și a preferinței pentru produsele germane „Bioland“, mai puține activități de import
- Interese fundamentale:  
“Proiectul soia Bioland”, pere ecologice, grâu ecologic de înaltă calitate (ofertă sigură de produse ecologice certificate)
- Oferta noastră:  
Transferul de know how pentru formarea unei asociații de producători