



MILK-ED

MODERN AND INNOVATIVE ONLINE-BASED  
KNOW-HOW ON EUROPEAN DAIRY PROCESSING

# STUDIO DI CASO HR-06

*In love with  
milk industry!*



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission.  
This document reflects the view only of the author and the Commission cannot be held  
responsible for any use which may be made of the information contained therein.

## 0. Introduzione :

Igor Tomaić è un giovane imprenditore agricolo che gestisce un'azienda familiare, la Tomaić Commerce Ltd, insieme a suo padre Vladimir. La loro azienda familiare ha diversi anni di esperienza nella produzione di formaggio nel loro caseificio "Runolist", costituito da due impianti di produzione situati a Krasno e Otočac nella regione di Lika, vicino al meraviglioso Parco Nazionale dei Laghi di Plitvice. La loro attività principale è l'acquisto del latte, la lavorazione e la produzione di formaggio e di altri prodotti caseari, ma nella loro fattoria di famiglia di 2 ettari situata a Krasno, allevano anche di 7 vacche Bush e 4 vitelli. Insieme a 5 dipendenti lavorano circa 1.600 litri di latte prodotto dai produttori della regione del Velebit trasformandoli in vari prodotti caseari. Con lo scopo del turismo rurale e della promozione del formaggio tradizionale della Lika, hanno costruito una sala di degustazione del formaggio e la sala didattica all'interno del caseificio "Runolist". Inoltre, hanno in programma di includere nel loro assortimento anche l'autoctono "Lička base" e hanno iniziato a sviluppare il nuovo prodotto di formaggio funzionale con polline d'api.

## 1. Dati personali

- 1.1 Name : Igor Tomaić  
 1.2 Anno di nascita : **1982**  
 1.3 Formazione professionale: Imprenditore  
 1.4 Istruzione : Laurea e Master

## 2. Dati azienda

- 2.1 Indirizzo/coordinate :  
<https://goo.gl/maps/BnxxUz5GM2qpGJYBA>  
 2.2 Superficie dell'azienda agricola in ettari :  
 Superficie dell'azienda agricola 2ha; Superficie del caseificio 0,6ha  
 2.3 N° di lavoratori nell'azienda agricola/impresa :

	Full time	Part-time/seasonal
Family members	3	
Other than family members	5	

### 2.4 Descrizione dell'azienda

L'azienda familiare si trova nella regione di Lika, vicino al Parco Nazionale dei Laghi di Plitvice. Il primo caseificio (The Dairy "Runolist") è stato aperto nella loro fattoria di famiglia a Krasno nel 2003, mentre nel 2009 è stato aperto a Otočac (cofinanziato dai fondi del Ministero dell'Agricoltura e del Fondo di pre-adesione SAPARD e del Ministero dello Sviluppo regionale). Nel processo di lavorazione del latte che può arrivare fino a 5.000 litri al giorno, è stato introdotto il sistema HACCP per il quale vengono effettuati regolari controlli da parte delle autorità competenti. La produzione di formaggio è rivolta a ricette tradizionali con materie prime prodotte in collaborazione con i produttori di latte della regione del Velebit. Attualmente, l'azienda agricola e l'unità di lavorazione del latte hanno complessivamente 8 dipendenti a tempo pieno tra cui 3 membri della famiglia che trasformano circa 1.600 litri di latte al giorno (circa il 93% è di mucca, il 2% di capra e il 5% di pecora) in diversi prodotti caseari tra cui il formaggio Krasnarski, il formaggio Runolist, lo Škripavac, il formaggio Velebitski, il formaggio fresco di mucca, il latte di mucca skuta e il latte di pecora skuta, e il Tartufo - formaggio Runolist con tartufi. I prodotti si basano sulla tradizione, sulla sicurezza sanitaria, sull'alto livello di qualità e sul gusto eccellente e dal 2000 hanno vinto molte medaglie d'oro e d'argento in vari concorsi e fiere in Croazia.

- 2.5 Sito web e account dei social network:  
<http://www.sirana-runolist.com.hr/eng/aboutUs.html>  
<https://www.facebook.com/siranarunolist/>

### **3. Attività agricole multifunzionali/ Innovazione legate alla trasformazione dei prodotti lattiero-caseari**

3.1: Le problematiche relative al mercato in Croazia li ha motivati a rivolgersi al turismo rurale e a vendere i loro prodotti lattiero-caseari "Runolist" direttamente ai clienti. L'idea era quella di promuovere i valori della produzione tradizionale di formaggio nella regione di Lika e di stabilire un legame migliore tra cliente e produttore. Per presentare i loro prodotti nel miglior modo possibile, hanno deciso di costruire una sala di degustazione del formaggio e un corridoio educativo per i visitatori all'interno del Latteria "Runolist", dove i clienti possono vedere tutte le fasi della produzione del formaggio e degustare il formaggio insieme al vino di alta qualità. In questo modo i clienti ricevono tutte le risposte sul posto, mentre la Latteria "Runolist" può raccogliere commenti e suggerimenti su cui migliorare ulteriormente la qualità dei loro prodotti. Nel prossimo futuro, stanno pianificando di ampliare le attività turistiche e le capacità ricettive della loro azienda agricola, in modo che i visitatori possano godere anche delle bellezze di Lika, credendo che le loro attività possano essere sostenibili a lungo termine, ma anche che debbano essere ulteriormente sviluppate in questo senso. L'ampliamento dell'assortimento è stato pianificato anche con l'introduzione di diversi nuovi prodotti, tra cui sicuramente il "Lička base", un prodotto autoctono prodotto oggi in un piccolo numero di famiglie della regione di Lika.

#### **3.2 Consigli/ raccomandazioni:**

"La mia famiglia gestisce questo caseificio dal 1992 e c'è voluto molto tempo, finanziamenti e pazienza per creare quello che abbiamo oggi. Per avere successo in questo lavoro, bisogna impegnarsi molto nella formazione perché si deve stare al passo con le ultime tendenze e richieste del mercato e con le innovazioni della tecnologia di produzione. Ci sono spesso degli alti e bassi in questo business, ma bisogna essere tenaci e non rinunciare ai propri obiettivi. Sulla base della nostra esperienza pluriennale e a causa dei problemi di mercato che sono sorti con l'accesso della Croazia all'UE, raccomanderei a tutti coloro che vogliono fare questo business di iniziare una produzione più piccola e di vendere i propri prodotti direttamente ai clienti. Inoltre, sarà anche intelligente rivolgersi al turismo rurale e ad altre attività agricole per ampliare la gamma di attività dell'azienda agricola a conduzione familiare e garantire così la vostra attività. Questo è anche il nostro piano per il futuro".

### **4. Considerazioni, formazione/competenze**

#### **4.1 Considerazioni generali :**

Per implementare l'innovazione dei processi, hanno ricevuto una consulenza in termini di tecnologia di lavorazione del latte e di sviluppo di nuovi prodotti caseari dai professori universitari dell'Università di Zagabria, Facoltà di Agraria. Da quando è stato introdotto il sistema HACCP, tutti i dipendenti hanno superato i corsi di formazione di base e i seminari sull'attuazione dell'HACCP, mentre i dirigenti e i proprietari hanno superato anche la formazione avanzata. Nell'ambito della piccola associazione casearia croata hanno anche partecipato a diverse fiere professionali internazionali e visite di esperti in altri caseifici, dove hanno avuto l'opportunità di ampliare le loro competenze e conoscenze sulla tecnologia casearia e sul miglioramento dei loro processi. Per quanto riguarda la gestione aziendale e il marketing, hanno partecipato ai seminari organizzati dalla Lider Media Ltd. (Lider Media Ltd.). Nonostante i corsi di formazione e i seminari, la sfida principale era ancora la competitività dei prezzi legata al fatto che la Croazia è diventata il 28° Stato membro dell'Unione Europea. Sono stati necessari grandi investimenti per tenere il passo con il mercato europeo e sono aumentate anche imposizioni fiscali da parte dello Stato. Per questo motivo hanno deciso di diminuire la produzione e di vendere i loro prodotti direttamente ai clienti. Questo è stato anche il motivo principale per iniziare con il turismo rurale nella loro azienda agricola a conduzione familiare, e anche per sviluppare alcuni nuovi prodotti per essere più attraenti per i clienti e per promuovere i valori della regione della Lika. Insieme all'Associazione degli apicoltori "Maslačak" di Otočac e all'Università di Zagabria, Facoltà di Agraria, stanno sviluppando un nuovo formaggio funzionale arricchito con polline d'api. Hanno richiesto un finanziamento UE per la ricerca del valore nutrizionale del polline d'api nel formaggio, ma purtroppo non hanno ricevuto il finanziamento. Il ritiro di tali fondi rimane uno dei maggiori problemi per il loro progresso quotidiano.

#### 4.2 Formazione/competenze particolarmente rilevanti per il processo :

La perseveranza e il lavoro continuo su se stessi sono parte inevitabile di ogni agricoltore che vuole avere successo in questo lavoro. Per ampliare le proprie conoscenze e competenze si dovrebbe partecipare a seminari e corsi di formazione internazionali, mettersi in contatto con i servizi di consulenza pertinenti ed essere coinvolti nel lavoro delle associazioni del settore per risolvere più facilmente i loro problemi, ottenere consigli appropriati o anche un'idea per migliorare il proprio business. La consulenza e la formazione degli esperti in materia di sviluppo di nuovi prodotti caseari mediante l'applicazione di vari additivi, come il polline d'api, è essenziale per l'implementazione delle tecnologie richieste nell'impresa. I grandi limiti dell'istruzione sono la formazione relativa alla gestione del turismo, che sarebbe di grande importanza per il coinvolgimento nel turismo rurale. Dati i problemi che hanno incontrato sul mercato a causa degli elevati oneri e costi governativi, c'è anche la necessità di istruzione e formazione relativa alla gestione aziendale e alla finanza, con particolare attenzione al settore bancario e alla richiesta di fondi e aiuti di stato dell'UE.

## 5. Materiale grafico

