

# Chelo Gámez, iberischer Traum mit Signatur

---



Senior Social Entrepreneurship

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



TURKU AMK



e-c-c



Erasmus+

## Gute Praxis 1

# Chelo Gámez, iberischer Traum mit Signatur

## Highlights

- Umsetzung eines umweltfreundlichen Geschäftsmodells.
- Schaffung von Arbeitsplätzen und wirtschaftlichen Ressourcen in der Region.
- Wissen, wie die von der öffentlichen Verwaltung bereitgestellten Beihilfen optimal genutzt werden können.
- Passen Sie sich schnell an die Krise an und nutzen Sie Veränderungen, um ein besseres Unternehmen zu werden.
- Bewertung der Bedeutung der Definition von Rollen und Aufgaben in einem Familienunternehmen.

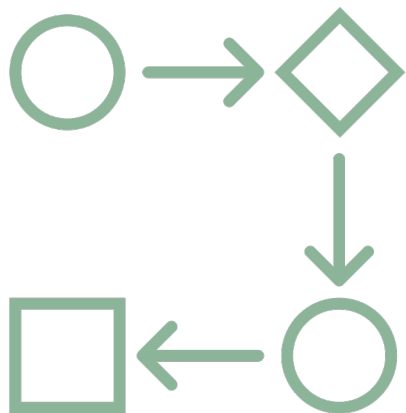


## 1. Chelo Gámez allgemeine Informationen

- **Name des Seniorenunternehmers:** Consuelo Gámez Amián
- **Name des Unternehmens:** La Dehesa de los Monteros
- **Ort:** Malaga, Spanien
- **Tätigkeit:** Züchter reinrassiger iberischer Schweine.  
Hersteller von Top-of-the-Range Iberischen Schinken und Würstchen.
- **Kontakt Daten**
  - Web: <https://dehesalosmonteros.com/>
  - E-Mail: [comercial@dehesalosmonteros.com](mailto:comercial@dehesalosmonteros.com)



## 2. Wie würden Sie den Prozess der Gründung Ihres Unternehmens beschreiben?



- Der Prozess der Gründung meines Unternehmens wurde im Laufe der Zeit allmählich und sehr sorgfältig untersucht, da ich in einem Bereich war, das mir völlig unbekannt war.
- Ich wählte die iberische Rasse aus, mit der ich arbeiten wollte. Um dies zu tun, ging ich um die iberischen Zuchtbetriebe und studierte die organoleptischen Eigenschaften jeder Rasse.
- Dehesa de los Monteros wird weiter wachsen, solange es Grundstücke mit den spezifischen Merkmalen der Serranía de Ronda findet.
- Um weiter zu wachsen, muss ich Arbeitnehmer mit einem hohen beruflichen und spezifischen Niveau in mein Unternehmen integrieren.



### 3. Was war der wichtigste Wettbewerbsvorteil, der Ihre Geschäftsidee motiviert hat?

- Der Hauptwettbewerbsvorteil unseres Produkts ist die Differenzierung.
- Die einzige Möglichkeit, mit wenig Produktion auf einem so ausgereiften Markt zu konkurrieren, wie der iberische Markt ist, ein differenziertes Element zu bieten.
- In dieser Firma arbeiten wir mit reinen, ausgewählten iberischen Stämmen zusammen.
- Unsere Schweine sind echte Athleten, die die steilen Hügel hinauf und hinunter klettern, was bedeutet, dass die Ölsäure, die durch das Essen von Kastanien und Eicheln erzeugt wird, eine sehr starke intramuskuläre Infiltration erzeugt, die ein besonderes Merkmal unseres Viehs ist.



## 4. Welchen Herausforderungen oder Bedrohungen begegnete Ihr Business-Projekt in seiner Anfangs- und Frühphase der Entwicklung? Wie haben Sie sie überwunden?



### Chancen

- Eine leere Marktnische zu füllen, indem wir ein einzigartiges Produkt auf dem iberischen Markt anbieten.
- Strukturelle Veränderungen im Tierhaltungssektor herbeiführen, der durch eine unmobilistische und männliche Chauvinismus gekennzeichnet ist.
- Schaffung von Arbeitsplätzen in den Orten, in denen die Schweine aufgezogen werden, und die Produktion von iberischen Würstchen.
- Wiederherstellung einer autochthonen Rasse der Serranía de Ronda wie das Rubio dorado Schwein.
- Erhaltung der Umwelt in der Region und Förderung des Marktes für Kastanien und Eichel, die wichtigsten Lebensmittel des iberischen Schweines.



### Bedrohungen

- Der völlige Mangel an Wissen über die Funktionsweise des iberischen Wurstsektors, der eine lange Handelstradition hat.
- Einstieg in ein hochkonkurrenzfähiges Geschäft, in dem es etablierte Unternehmen gibt.
- Die Zurückhaltung der Viehzüchter, eine ältere Frau an der Universität als Anführerin zu sehen.
- Die Ablehnung der Innovationen, die die Geschäftsfrau von den lokalen Landwirten vorgeschlagen hat.
- Der Mangel an Unterstützung durch die Verwaltung für die Anerkennung der einheimischen Rasse von goldenen blonden Schweinen.



## 5. Welche Unterstützung erhalten Sie von öffentlichen Verwaltungen bei der Gründung des Unternehmens (Finanzwesen, Mentoring...)?

- Unterstützung durch die Organización Comercial Agraria de la Serranía de Ronda in der technischen und rechtlichen Beratung für die Entwicklung ländlicher Grundstücke.
- Beihilfen der Diputación de Málaga für die Werbemarke Sabor a Málaga für die Teilnahme an nationalen Messen und Veranstaltungen zur Förderung der Produkte.
- Hilfe von der Junta de Andalucía von Covid-19.
- Keine staatliche Unterstützung für die Genesung der goldblütigen Schweinerasse.



## 6. Kann eine Krise wie Covid-19 bei der Planung eines sozialen Unternehmens etwas bewirken?



- Die geringe Größe des Unternehmens und die Exklusivität des Produkts haben eine schnelle Anpassung an die neue Realität ermöglicht.
- Die internen Abläufe, Verpackungen, Einkaufs- und Versandprozesse des Unternehmens wurden verbessert.
- Wir mussten uns neu erfinden und unsere Bemühungen auf den Online-Verkauf an Einzelpersonen konzentrieren.





## Referenzen und weitere Lektüre

- *ABC Andalucía*. „Dehesa de los Monteros: El cochino „rubio“ andaluz que conquista China viene de Málaga. <https://bit.ly/2O3FyBx>
- *Canal Sur*. „Campechanos“. [https://www.youtube.com/watch?v=YTPVLcSjh\\_A](https://www.youtube.com/watch?v=YTPVLcSjh_A)
- *Canal Sur*. „Tierra y mar“. <https://www.youtube.com/watch?v=vM4dgaGBDV0>
- *Diario Sur*. „Promueven la creación de una D.O. para los jamones de la Serranía de Ronda“. <https://bit.ly/3syWSxg>
- *El Economista*. El cerdo dorado vuelve al mercado. <https://bit.ly/2Pk0Zi9>
- *El País*. Jamones Ibéricos rubio dorado, un Capricho asiático. <https://bit.ly/3w6eJxD>
- *La Dehesa de los Monteros*. <https://dehesalosmonteros.com>
- *Málaga Hoy*. „Los líderes del pata negra“. <https://bit.ly/39l5BeD>

