

C OF FARM



PŘÍPADOVÁ STUDIE: Kratzer

Úvod

K farmě Kratzer původně patřilo sedm hektarů orné půdy a sedm krav. Současný majitel farmu převzal od svého otce a dědečka. Během několika posledních let došlo na farmě k významným změnám. Všechno vypěstované ovoce spolu s vejci od 3 000 slepic jsou prodávány přímo na farmě. Na orné půdě farmář s pomocí svých spolupracovníků (rodinných příslušníků i najaté zahraniční pracovní síly) pěstuje téměř výhradně krmení pro nosnice. Tráva z luk se suší, senem se krmí 16 koní, kteří nejsou nijak aktivně využíváni.

Základní informace



Hofladen Kratzer GbR; Hauptstr. 19; 86456 Gablingen.

Název Kratzer

Rok založení Zkušenosti se spoluprací na farmě od r. 1965

Druh spolupráce Producentická skupina

Počet farmářů/zapojených podniků 2 ve výrobě Variable v marketingu

Internetové odkazy

www:

<https://hofladen-kratzer.de>

Facebook:

<https://hofladen-kratzer.de>

Informace o farmě

Rozloha farmy přibližně 15 ha

Popis farmy

Otec farmáře převzal provoz farmy od svého dědečka v roce 1968. V té době patřilo pod hospodářství sedm hektarů půdy a sedm krav. Pěstovala se zde cukrová řepa, sladovnický ječmen, pšenice a škrobové brambory. Později byly koupeny první nosnice. V minulosti byl důležitou činností farmy také výkrm prasat. Po předání farmy se pozornost zaměřila na oblasti zpracování a přímého prodeje. Postupitel choval prasata společně s dalšími šesti společníky a v roce 1970 byla vystavěna nová stáj s kapacitou pro 1 600 prasat. V té době byl tento krok inovativní a umožnil, aby se podnik stal finančně udržitelným. Stáj byla v roce 1988 prodána jednomu z partnerů a je stále v provozu.

V roce 1996 převzal farmu současný farmář a na farmě pracuje na plný úvazek. Na farmě jsou zaměstnáni také dva rodinní příslušníci (pracující na částečný úvazek), jeden zaměstnanec pracující na plný úvazek a dalších devět zaměstnanců pracujících na částečný úvazek. Farma se zabývá různými činnostmi. Na 15 hektarech orné půdy se pěstuje pšenice, kukuřice a soja. Některé činnosti na farmě např. výsev, postřiky, sklizeň plodin, jsou prováděny službou (tzv. outsourcing). Nabyvatel je členem představenstva spolku, který sdílí stroje. Tento spolek spoluzaložil v roce 1993 se šesti dalšími farmáři.

Na farmě je dále chováno 16 koní v moderní stáji (HIT koncept). Konstrukce této stáje umožňuje koním žít v souladu s jejich přirozenými vzory chování. Koně žijí ve skupině, mohou se volně pohybovat, jsou optimálně krmeni a jsou velmi odolní vůči nemocem a zlovykům. Farma se také zabývá chovem drůbeže a přímým prodejem. Na farmě se chová celkem 3 000 nosnic, vejce se prodávají především prostřednictvím velkoobchodu. Každý rok vyrábí společnost 30 - 40 tun těstovin a také menší množství vaječného koňaku. Tyto produkty jsou distribuovány především prostřednictvím farmářského obchodu.



Informace o procesu spolupráce

Společnost získala cenné zkušenosti díky spolupráci s kolegy a se zemědělskými společnostmi. Oblasti spolupráce jsou následující: výroba, zpracování a marketing.

1. Spolupráce v oblasti výroby:

Pan Kratzer spolupracuje s dalšími dvěma farmáři v oblasti chovu nosnic. Tito farmáři spravují své vlastní haly, jeden z nich chová 3 000 kusů nosnic, druhý dalších 2 000 nosnic. Pan Kratzer od nich vykupuje většinu vajec, přebytky vajec jsou prodávány samostatně jednotlivými zemědělci. Kromě toho je od roku 1993 v provozu spolek zajišťující sdílení strojů, pod vedením pana Kratzera.

2. Spolupráce ve zpracovatelské oblasti

Pan Kratzer nabízí službou výrobu těstovin dalším farmářům. Tím, že provádí tuto činnost, používá své technické vybavení, které umožňuje vytvářet přidanou hodnotu z produktů.

3. Spolupráce v oblasti marketingu

V roce 2000 pan Kratzer přišel s myšlenkou prodávat vejce z regionu pod společnou značkou. Navzdory tomu, že projekt byl rozvíjen až do pokročilé fáze, nebyl nikdy implementován.

V současné marketingové kampani farmář spolupracuje s dalšími obchodními partnery a výrobci v závislosti na druhu sortimentu. Vedle svých vlastních zemědělských produktů prodává produkty jiných zemědělců, např. klobásy, maso a brambory. V mnoha případech je spolupráce založena na reciprocitě. Obchody od jiných farmářů prodávají nudle a vejce od pana Kratzera. Pro tyto aktivity neexistuje smluvní úprava a každý producent má možnost rozhodovat se svobodně.

Pan Kratzer má velmi inovativní nápady v různých oblastech a pro spolupráci hledal partnery, kteří mají velmi dobře zvládnutou oblast marketingu.

Pan Kratzer je si vědom toho, že spolupráce a vzájemná odpovědnost jde ruku v ruce. V tomto ohledu je rád, že dva farmáři, s nimiž spolupracuje, si postavili vlastní stáje. Nicméně chápe, že se oba farmáři se rovněž spoléhají na jeho marketingový úspěch a přidanou hodnotu, která pochází z výroby lokálních produktů. Celkově lze říci, že důvěra mezi farmáři byla postupně budována až do dnešního stavu. Pan Kratzer vidí vedoucího podnikatele jako klíčového hráče v rámci spolupráce. Tito lidé však mají také své limity.

Jako velkou výzvu vnímá harmonizaci nabídky a poptávky společně s procesy a postupy spojenými s výrobou, zpracováním a uváděním na trh, kdy dochází k optimálnímu využívání zdrojů. Optimalizace je pro pana Kratzera důležitá. Vidí, že sdílení strojů s 23 členy má nevyužitý potenciál.

Co se týče potřebných kompetencí pro úspěšnou spolupráci, pan Kratzer uvádí následující jako ty důležité:

- strategické plánování,
- schopnost myslet dopředu,
- efektivní komunikace.

Pan Kratzer považuje své aktivity v rámci spolupráce za velmi úspěšné. Zpětně by změnil jen drobné detaily v řízení farmy. Otevřenost spolupráci je pro něj důležitá. Nicméně, doba se však změnila s rostoucí konkurenceschopností v zemědělském sektoru. Vyrůst nebo opustit trh: tento trend je nyní patrný od boomu v oblasti bioplynu v Německu, se kterým prudce vzrostla konkurence v oblasti zemědělství. Dnes by v určitých situacích reagoval a jednal dříve, například když partner nedělá to, co sliboval, nebo pokud by nebyly dodržovány dohody a praktiky.

Rady/doporučení

“ Začněte malými kroky, např. založte spolek sdílející stroje pro správu orné půdy. To je druh aktivity, ze které může člověk okamžitě odejít, aniž by ostatní zapojení farmáři utrpěli velké finanční ztráty. Samozřejmě přístup win-win (vítězství pro obě strany) je atraktivní, ale pamatujte také na to, že v tomto případě vzniká vysoká vzájemná závislost. Vytváření velkých společných investic hned na začátku spolupráce je nebezpečné! ”

Dotazy/Otázky

- I když je tento farmář velmi úspěšný ve všech svých aktivitách spolupráce, doporučuje začínat po malých krocích. Vidiš to stejně jako on?
- Farmář spolupracuje ve všech oblastech výrobního cyklu: výroba, zpracování, prodej. Zvládat vše sám může být obtížné. Být součástí týmu je to, co umožňuje, aby spolupráce fungovala. Co si o tom myslíte vy?



Klíčová slova

Klíčová slova o spolupráci

Marketing/prodej
Zpracovávání
Produčenská skupina
Výroba

Klíčová slova a farmě

Cerálie
Přímý prodej/krátký dodavatelský řetězec
Vajíčka
Koně
Sady
Pastviny
Drůbež

Partneři



Limerick Institute of Technology:
(Irsko)
www.lit.ie/rdi



Hof und Leben GmbH
(Německo)
www.hofundleben.de



Asociace
soukromého
zemědělství ČR

Asociace Soukromého Zemedelstvi
Ceske Republiky (Česká republika)
www.asz.cz



On Projects Advising SL
(Španělsko)
www.onprojects.es



Union de Agricultores y Ganaderos-
Jovenes Agricultores de Jaén (Španělsko)
www.coagjaen.es



Biotehniški Center Naklo
(Slovinsko)
www.bc-naklo.si



Confederazione Italiana Agricoltori Toscana
(Itálie)
www.ciatoscana.eu



European Landowners' Organisation
(Belgie)
www.europeanlandowners.org

Sociální Média



/CoFarm
www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330

www.cofarm-erasmus.eu



/COFARM_ERASMUS
www.twitter.com/COFARM_ERASMUS

Webová stránka projektu



Spolufinancováno
z programu Evropské unie
Erasmus+

Tento projekt byl realizován za finanční podpory Evropské unie. Za obsah publikací odpovídá výlučně autor. Publikace nereprezentují názory Evropské komise a Evropská komise neodpovídá za použití informací, jež jsou jejich obsahem.
CO-FARM: Enhancing COoperation amongst FARMing entrepreneurs
Projekt č.: 2016-1-IE01-KA202-016870