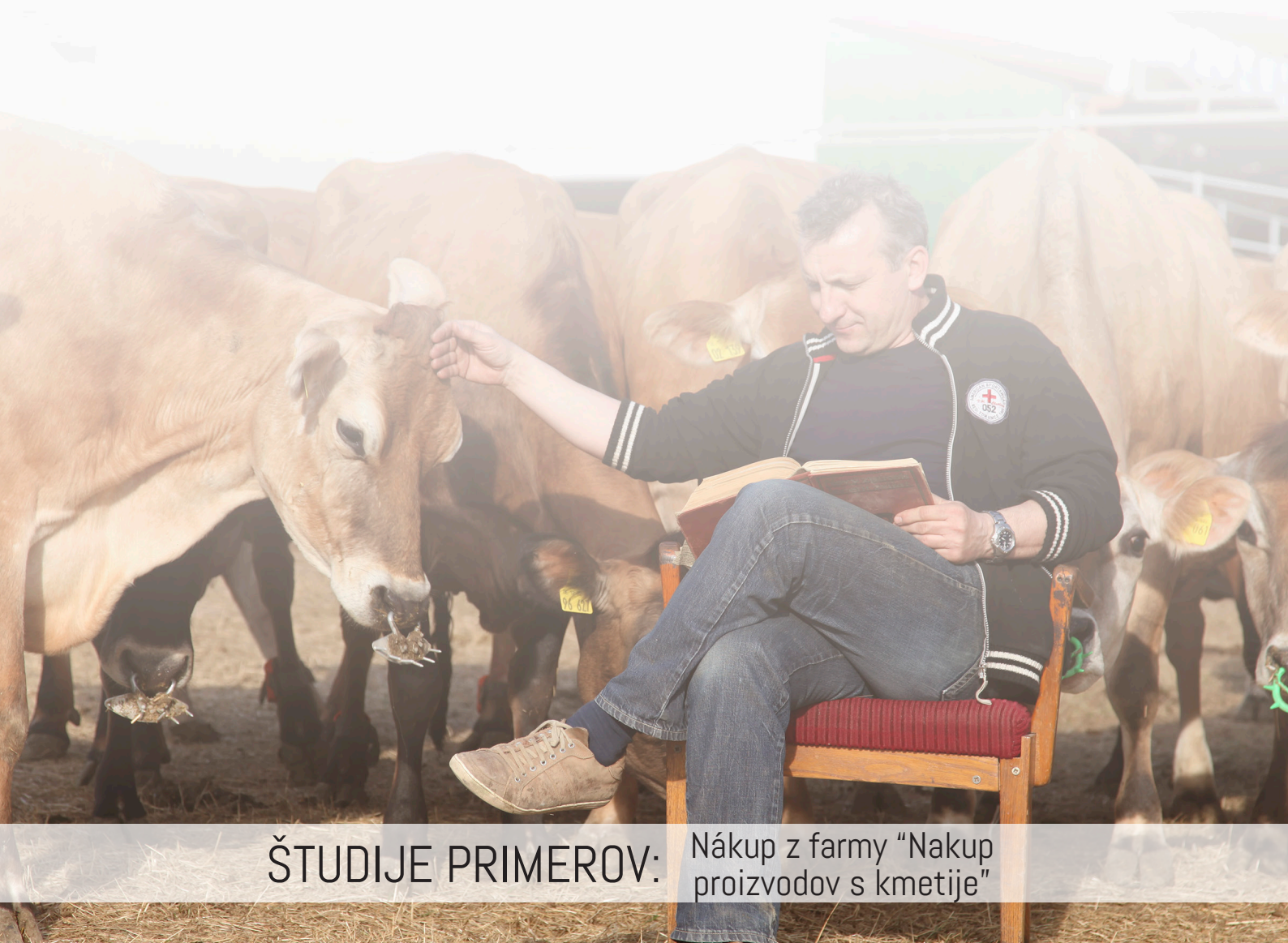


COFARM



ŠTUDIJE PRIMEROV: Nákup z farmy "Nakup
produktov s kmetije"

Uvod

V tem projektu se združuje 20 zasebnih čeških kmetov, vodita pa ga dva izmed njih, gospod Němec in gospod Miller, ki sta s projektom začela leta 2010. Družinska kmetija Němec predeluje mleko, ki se pridobiva na sosednjih kmetijah (vključno z družinsko kmetijo Miller). Večino izdelkov prodajajo preko dobavnega sistema, ki ga imenujejo "Mleko s kmetije". V letu 2016 se je projekt razširil na mobilno tržnico za kmetije še za številne druge tipe proizvodov.

Osnovni podatki



Centralna češka regija (ki vključuje sodelovanje s kmetijami po celi Češki).

Ime Nákup z farmy "Nakup proizvodov s kmetije"

Leto ustanovitve 2010

Vrsta sodelovanja Skupina proizvajalcev

Število kmetov/lastnikov/podjetnikov/vključenih kmetij ali podjetij 22

Internetne povezave www.nakupzfarmy.cz



Podatki o kmetijah

Zemljišča kmetij

Družinska kmetija Němec – 850 hektarjev. Družinska kmetija Miller – 630 hektarjev. + 20 drugih kmetov (ni relevantnih podatkov)

Opis kmetij

Družinska kmetija Němec je bila ustanovljena leta 1990 na 22 hektarih kmetijskih zemljišč. Danes se razteza na 850 hektarih, namenjenih poljedelski pridelavi (žitariče, repično seme, sladkorna pesa ipd.). Na začetku so se ukvarjali s proizvodnjo mleka, toda v letu 1994 so se preusmerili in se osredotočili zgolj na predelavo in spletno prodajo mleka. Tako lastnih krav mlekaric nimajo več. Vsak dan predelajo 6.000 litrov mleka v 15 različnih tipov mlečnih izdelkov.

Kmetija družine Miller je začela delovati leta 1992 in je specializirana za pridelavo poljedelskih in mlečnih izdelkov. Imajo približno 250 krav, med katerimi jih vsak dan pomolzejo 100.



Podatki o poteku sodelovanja

Do leta 2010 so bili z mlekarno na kmetiji Němec osredotočeni le na produkcijo "balkanskega sira". Vsak mesec so ga proizvedli 40-50 ton za podjetje Madeta, ki je glavni predelovalec mleka na Češkem. Leta 2011 je sektor proizvodnje mleka prizadela huda ekonomska kriza, zaradi česar je Madeta praktično čez noč prenehala z odkupovanjem njihovih proizvodov.

Tako je bilo treba radikalno spremeniti strategijo in poiskati nove poti za prodajo sira. Razširili so asortima proizvodov, koncept neposredne prodaje potrošniku pa so v praksi izvajali skozi storitev "Mleko s kmetije": projekt sodelovanja med dvema kmetoma in prijateljema, g. Němecem in g. Millerjem. Mleko bo pridelano na kmetiji g. Millerja pod strogim veterinarskim nadzorom, predelava pa se bo izvajala v mlekarni kmetije g. Němeca. Proizvodi gredo v neposredno prodajo, za razvoz se uporablja kombije, ki pokrivajo potrebe 15.000 strank na 1.700 odkupnih mestih vsak teden. Vsak od obeh kmetov pokriva polovico prodajnih mest. Na začetku sta bila izjemno uspešna in dolga vrste so bile običajna praksa. Povpraševanje se je sedaj nekoliko umirilo, toda posel še vedno prinaša dobiček. Številni kupci so se zanimali za možnost

ponudbe drugih proizvodov kmetij, kar je kmeta spodbudilo, da razširita asortima ponujenih proizvodov. Leta 2016 sta tako začela tudi z e-prodajo. Danes imata že okrog 22 partnerjev, katerih proizvodi se prodajajo znotraj njune distribucijske mreže. Številka je odvisna od letnega časa. Gre za kmete, pekarnice, vinarje in majhne pivovarne. V vseh primerih gre za domače proizvode, ki dosegajo vrhunske standarde kakovosti (tudi v smislu varovanja živali). Pri vseh proizvodih je omogočena sledljivost porekla, čas transporta pa je skrajšan na minimum. Tu so seveda očitne razlike med kmeti, ki so vključeni v ta projekt, in med tistimi, ki zgolj preprodajajo izdelke majhnih zasebnih kmetij.

Distribucijo izvaja 16 ljudi, ob čemer je Tomáš Němec, sin enega od že omenjene dvojice kmetov, direktor distribucije. Delujejo na področju Prage in okolice do sto kilometrov. Elektronsko prodajo, vozni park kombijev in distribucijo kot tako vodi in nadzira Tomáš Němec, skupaj z administrativnim uslužbencem. Nova čreda mlekaric in kombiji za prevoz so skupna naložba obeh kmetov. Vsi mlečni proizvodi temeljijo na mleku krav pasme Jersey. Vsebnost maščobe v tem mleku je 4,5%.

NÁKUP Z FARMY MLÉČNÉ VÝROBKY MASO A UZENINY OVOCE A ZELENINA OSTATNÍ PRO ZVÍŘATA

Vaše adresa: Pro nákup je potřeba zvolit adresu a způsob dodání. Vybrat způsob dopravy

První e-shop s farmářskými potravinami, které v supermarketu nekoupíte
Čerstvé potraviny bez éček on line!
Unikátní služba soukromých farmářů a zpracovatelů
Potraviny s rodokmenem přímo z farem
Přímý prodej a e-shop bez překupníků

Jak to funguje? O projektu

Nesveti/Priporočila

“ Na samem začetku smo sprejeli slabo odločitev ob izbiri ponudnika spletne strani za našo spletno prodajo, saj se je plasma našega projekta preveč zavlekel. Takoj bi morali imeti tudi širši izbor proizvodov, ne le mleko, sir in jogurte. Priporočljivo je že na začetku sodelovanja s partnerjem podpisati pogodbo, ne glede na to, kako dobro ga poznaš tudi v smislu dobrih izkušenj z njim. Nekatera vprašanja je možno doreči kasneje ob soglasju obeh strani. To je najboljši način preprečitve finančnih tveganj. Pogodbo pa bi moral sestaviti pravnik, ki ima ustrezna znanja. Naš prejšnji manjši projekt, za katerega smo se le ustno dogovorili, je propadel, čeprav je šlo za člana naše razširjene družine.

Imeli smo tudi slabo izkušnjo z velikimi supermarketi. Cene, ki so jih zahtevali, so bile povsem nerealne. Vsi kmetje se trudijo, da dajo na trg visoko kakovostne izdelke, ki seveda niso obremenjeni z visokimi maržami zunanjih distributerjev multinacionalk

na področju prehrambene industrije. Kakovost svojih proizvodov dobro nadzirata vendar morata veliko pozornosti posvečati administrativnim zahtevam in urejenosti papirjev. Treba se je udeleževati tudi sestankov in vse skupaj je precej drugače, kot če si zgolj polno zaposlen kmet. Za njuno vrsto kmetijskega posla ni podpore s strani Evropske unije. Trenutno največ investirata v vozni park in tehnološko opremo mlekarne. Njuno sodelovanje koristi obema kmetijama, je vir zadovoljstva ob delu, povečuje se pripravljenost na širjenje dejavnosti in želja, da se posel opravi čim bolje. Zadala sta si cilj kontinuiranega izboljševanja kakovosti tega sodelovanja z namenom zagotavljanja rezultatov, ki bodo privabljali potrošnike. ”

Trditve/Vprašanja

- Se vam zdi, da raba dostavne službe, ki jo vodijo kmetje, lahko predstavlja način za dvig dobičkonosnosti dejavnosti? Bi bilo realno pričakovati vzpostavitev inovativnih distribucijskih? Če je odgovor pozitiven, se postavlja vprašanje, kakšni ali kateri so pri tem ključni izzivi?
- Iskanje drugačnih poslovnih poti bi lahko bila rešitev za premagovanje krize. Ali je možno v kontekstu morebitne krize v prihodnosti oblikovati vizijo novih poslovnih poti znotraj okvirov vaše situacije?



Ključne besede

Ključne besede o sodelovanju

Skupina potrošnikov/ košara proizvodov
Direktna prodaja/kratke dobavne verige
Trženje/prodaja
Spletna prodaja
Skupina proizvajalcev

Ključne besede o kmetiji

Mlečna kmetija
Predelava

Partnerji



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



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



Asociace
soukromého
zemědělství ČR

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



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



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



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



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



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

Socialni mediji



/CoFarm
www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330

www.cofarm-erasmus.eu



/COFARM_ERASMUS
www.twitter.com/COFARM_ERASMUS

Spletna stran projekta



Sofinancira program
Evropske unije
Erasmus+

Izvedba tega projekta je financirana s strani Evropske komisije. Vsebina publikacije je izključno odgovornost avtorja in v nobenem primeru ne predstavlja stališč Evropske komisije.
CO-FARM: Enhancing COoperation amongst FARMing entrepreneurs
Št.Projekta: 2016-1-IE01-KA202-016870