

COFARM



ŠTUDIJE PRIMEROV: Kratzer

Uvod

Kmetija Kratzer je imela prvotno sedem hektarjev obdelovalne zemlje in sedem krav, pri čemer je trenutni kmet nasledil kmetijo od očeta in dedka. V zadnjih nekaj letih je prišlo do pomembnih sprememb. Celotno pridelano sadje skupaj z jajci 3.000 kokoši, je prodano v trgovini na kmetiji. Na njivskih površinah kmet s pomočjo svojih družinskih članov in tujih delavcev pridelava skoraj vso krmo za piščance. Trava s travnikov se posuši do sena in se krmi konjem, ki jih ima kmetija v oskrbi (do 16).

Osnovni podatki



Hofladen Kratzer GbR; Hauptstr. 19; 86456 Gablingen.

Ime Kratzer

Leto ustanovitve Izkušnje s sodelovanjem od leta 1965

Vrsta sodelovanja Skupina proizvajalcev

Število kmetov/lastnikov/podjetnikov/vključenih kmetij ali podjetij

2 V proizvodnji Različno V trženju

Internetne povezave

WWW:

<https://hofladen-kratzer.de>

Facebook:

<https://hofladen-kratzer.de>

Podatki o kmetijah

Zemljišča kmetij cca 15ha

Opis kmetij

Oče sedanjega gospodarja je prevzel vodenje kmetije od svojega dedka leta 1968. Takrat je imela kmetija sedem hektarjev zemlje in sedem krav. Oče je sadil sladkorno peso, pivski ječmen, pšenico in krompir. Kasneje je kupil prve kokoši. V preteklosti je bilo pitanje prašičev osnovna dejavnost na kmetiji. Ko je bila kmetija predana nasledniku, se je usmerila na predelavo in trženje. Predhodnik je skupaj s šestimi drugimi kmeti vodil pitališče. Leta 1970 je bila zgrajen hlev z dovolj prostora za 1600 prašičev. To je bilo takrat zelo inovativno in je podjetju omogočilo, da postane finančno vzdržno. Hlev je bil leta 1988 prodan enemu od partnerjev in še danes deluje. Leta 1996 je sedanji kmetijski upravljavec prevzel kmetijsko gospodarstvo in ga upravlja s polnim delovnim časom z dvema družinskima članoma s polovičnim delovnim časom in zaposlenim za polni delovni čas in devetimi zaposlenimi za krajši delovni čas.

Kmetija se ukvarja z različnimi dejavnostmi. Ima 15 hektarjev njivskih površin, na katerih se pridelujejo pšenica, krompir in soja. Setev, škropljenje in spravilo pridelkov izvajajo zunanji ponudniki. Naslednik je tudi član upravnega odbora strojnega krožka, ki so ga soustanovili leta 1993 skupaj s šestimi drugimi kmetovalci. Na kmetiji v hlevu zgrajenemu po HIT konceptu je na oskrbi 16 konj. Zasnova tega hleva omogoča konjem, da se obnašajo v skladu z njihovimi naravnimi vzorci vedenja. Poleg tega so v skupini in se lahko prosto gibljejo in so optimalno oskrbljeni s krmo in so zelo odporni proti boleznim. Kmetija se ukvarja tudi z rejo perutnine (nesnice) in neposrednim trženjem. Na kmetiji je na voljo 3000 nesnic. Jajca se prodajajo predvsem v trgovini na debelo. Kmetija vsako leto proizvede 30-40 ton rezancev in določeno količino jajčnega likerja. Proizvode ponujajo predvsem preko prodajalne na kmetiji.



Podatki o poteku sodelovanja

Kmetija je pridobila dragocene izkušnje v sodelovanju s kolegi in kmetijskimi podjetji, zlasti v proizvodnji, predelavi in trženju.

1. Sodelovanje v proizvodnji:

Kmetija sodeluje z drugimi kmetovalci na področju priraje kokošjih jajc. Vsak kmet ima svojo rejo, g. Kratzerj in še en kmetovalec vzrejata 3.000 nesnic, medtem ko ima drugi kmet 2000 kokoši nesnic.

G. Kratzer kupi večino jajc od teh dveh kmetov. Presežek jajc pa prodata kmeta ločeno.

Poleg tega od leta 1993 pod vodstvom gospoda Kratzerja deluje tudi strojni krožek.

2. Sodelovanje pri predelavi

G. Kratzer za druge kmete izvaja storitev proizvodnje testen. Za izvajanje te dejavnosti uporablja svoje naprave, kar kupcem omogoča, da ustvarjajo dodano vrednost pri proizvodih, zlasti preko izdelave testenin.

3. Sodelovanje na področju trženja

Leta 2000 je Mr. Kratzer razvil idejo o prodaji jajc, proizvedenih v regiji pod skupno blagovno znamko. Kljub temu, da je bilo na projektu nekaj napredka, ta ni nikoli zaživel.

Trenutne tržne aktivnosti predstavlja sodelovanje s ostalimi kmetijskimi trgovinami in proizvajalci pri široki paleti izdelkov. Poleg lastnih kmetijskih pridelkov prodaja tudi klobase, meso in krompir, ki ga proizvajajo drugi kmetje. V mnogih primerih to temelji na vzajemnosti. Druge kmetijske trgovine imajo njegove rezance in jajca v svoji ponudbi. Za to dejavnost ni pisne pogodbe in vsak proizvajalec se svobodno odloča o sodelovanju.

G. Kratzer je bil inovativen na vseh področjih sodelovanja in je vedno iskal partnerje, ki so imeli trdne tržne pozicije.

Zaveda se, da sodelovanje in medsebojna odgovornost potekata z roko v roki. V zvezi s tem je vesel, da sodeluje z dvema kmetoma, ki imata svojo proizvodnjo.. Vendar pa razume, da tudi onadva iščeta dodano vrednost za svoje lokalne proizvode. Na splošno je bila med kmeti dosežena precejšnja stopnja zaupanja.

G. Kratzer vidi vodilnega podjetnika kot ključnega akterja pri sodelovanju. Vendar pa ima tudi ta omejitve.

Velik izziv predstavlja usklajevanje ponudbe in povpraševanja s postopki proizvodnje, predelave in trženja, s čimer bi bilo omogočeno optimalno izkoriščanje virov.

Optimizacija je zanj pomemben proces. Strojni krožek s 23 člani vidi kot neizkoriščen potencial, če ni usposobljene ekipe za uporabo občutljive kmetijske mehanizacije.

V zvezi s potrebnimi pristojnostmi za uspešno sodelovanje g. Kratzer opozarja na naslednje:

- strateško načrtovanje
- zmožnost predvidevanja

- učinkovito komuniciranje

G. Kratzer meni, da je njegovo sodelovanje zelo uspešno in ne vidi, da bi moral v preteklosti ravnati kako drugače kot je. Odprtost za sodelovanje je zanj zelo pomembna.

Toda časi se spreminjajo in tudi v kmetijskem sektorju je veno večja konkurenca. Podjetje mora rasti ali zapustiti trg: to je opazen trend vsaj od razmaha bioplinarn v Nemčiji, s katerim se je konkurenca za kmetijska zemljišča močno povečala.

Danes bi se odzval in ukrepal prej, če partner ne naredi kar obljublja ali se preprosto ne drži sporazumov ali dobrih praks.

Nesveti/Priporočila

“ Začnite z majhnimi koraki, npr. s strojnim krožkom za obdelovanje njivskih površin. To je nekaj, kar lahko takoj prekinete, ne da bi pri tem utrpeli velike finančne izgube. Seveda je Win-Win princip privlačen, vendar imejte v mislih, da se s sodelovanjem povečuje tudi medsebojna odvisnosti. V takšni situaciji se morate razvijati kot osebnost in kot podjetnik. Skupne velike naložbe že na samem začetku sodelovanja je nevarno! ”

Trditve/Vprašanja

- Tudi če je kmet na vseh področjih sodelovanja zelo uspešen, priporoča postopnost. Ali je to razvidno?
- Kmet se ukvarja s sodelovanjem na vseh področjih: proizvodnja, predelava, prodaja. Če bi bil sam, bi težko vse obvladoval. Ker ekipa sodeluje, celotna stvar deluje. Kaj meniš o tem?



Ključne besede

Ključne besede o sodelovanju

Trženje/prodaja
Predelava
Skupina proizvajalcev
Proizvodnja

Ključne besede o kmetiji

Žita
Direktna prodaja/kratke dobavne verige
Jajca
Konji
Sadovnjaki
Paša
Perutnina

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



/COFARM_ERASMUS
www.twitter.com/COFARM_ERASMUS

Spletna stran projekta

www.cofarm-erasmus.eu



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