

# COFARM



ŠTUDIJE PRIMEROV:

La spesa in campagna  
Siena

# Uvod

Študijski primer se nanaša povezani menedžment skupine kmetov v kontekstu neposredne prodaje v mestu Siena. Izhajajoč iz Nacionalne zveze, ki jo je promovirala Kmetijska zveza CIA ( "La Spesa in Campagna") z namenom izvajanja prodaje na podeželju, je skupina kmetov s področja Siene ustanovila lokalno zvezo "La Spesa in Campagna Siena". Njihov cilj je jasen: vzpostaviti skupno trgovino za svoje proizvode. Najprej jih je bilo le šestnajst in so v mestu Siena zagnali delovanje trgovine pod vodstvom njihove zveze "La Spesa in campagna". Uspeh tega povezovanja je opogumil še druge kmete, da so se jim pridružili. Zdaj je v vodenje skupne trgovine vključenih 43 kmetov.

## Osnovni podatki



Siena (I)

Ime La spesa in campagna Siena

Leto ustanovitve 2012

Vrsta sodelovanja Skupina proizvajalcev

Število kmetov/lastnikov/podjetnikov/vključenih kmetij ali podjetij 43

Internetne povezave <https://www.facebook.com/Bottega.Spesa.Campagna.Siena/>



# Podatki o kmetijah

## Opis kmetij

Omrežje vključuje 43 kmetov. Številni kmetje so vključeni v procese certificiranja kakovosti produkcije in so se preusmerili na ekološko proizvodnjo.

V trgovini, v kateri delajo 4 delno zaposleni uslužbenci, se prodaja širok asortima izdelkov: vino, olje, zelenjavo, meso, sir, pašto, kruh, moko, stročnice, marmelade, omake, sokove in druge kmetijske proizvode. Posebnost te trgovine je njen sistem neposredne prodaje. Vsak kmet prodaja svoje izdelke in temu primerno neposredno dobiva tudi plačila. Sistem ima dvojno prednost. Kmetje dobijo višjo dodano vrednost, potrošniki pa garancijo kakovosti in sledljivosti izvora proizvoda.



# Podatki o poteku sodelovanja

V kontekstu delovanja malih kmetov so možnosti za neposredna pogajanja s komercialnimi verižnimi dobavitelji precej vprašljive, hkrati s tem pa svoje proizvode tudi težko prodajajo neposredno potrošnikom. Izziv te izvirne oblike sodelovanja je v dopustitvi neposredne prodaje z identifikacijo liste kupcev, ki jih zanima odkup lokalnih proizvodov neposredno od kmetov. Konkretna inovativnost tega sistema temelji na posebnem programu za vodenje računov. Ko kupec kupi proizvod, dobi račun neposredno od proizvajalca-kmeta. Zahvaljujoč takšnemu sistemu imajo kupci dober vpogled v proizvode, ki so proizvedeni na kmetiji, lahko kontrolirajo poreklo in vsakega kmeta je možno identificirati na etiketi produkta. Trgovina je pod neposrednim nadzorom zveze "La Spesa in Campagna Siena". Stroški vodenja trgovine (zaposleni uslužbenci v trgovini, najem in stroški obratovanja) so plačani s strani kmetov in znašajo 24% prodajne cene, ki se veže na njih. Stopnja sicer ni fiksna in je odvisna od mesečnega prometa. Spreminja se v približnem razponu od 24-30 % na mesec.

Tudi za logistično podporo poskrbijo sami kmetje. Svoje proizvode pripeljejo direktno v trgovino. Promet trgovine se sčasoma povečuje. V letu 2017 je znašal 218.000 evrov, kar je 10% več od prejšnjega leta. Proizvodi in pridelki izhajajo iz lokalnega okolja z izjemo pomaranč in limon, ki se pridobivajo od kmetov z drugih področij Italije. Trgovina funkcionira brez zunanjega financiranja s strani zasebnega ali javnega kapitala, postala je tudi zelo uspešna in si pridobila široko bazo lokalnih uporabnikov. Od ustanovitve se je število pridruženih kmetov povečalo s šestnajst na triinštirideset. V istem

obdobju je pridobila 2.200 stalnih strank, na facebooku pa ima 1400 sledilcev.

Glavna znanja, ki se zahtevajo za tovrstno dejavnost, zadevajo:

- Zadružni sistem v kmetijstvu
- Pravno in finančno administracija
- Principe neposredne prodaje in kratkih verig dobaviteljev

Ob tej začetni uspešni iniciativi je zveza "La Spesa in Campagna Siena" nedavno v zakonsko določenih okvirih vzpostavila podjetniško mrežo z namenom otvoritve nove trgovine za kmetijske proizvode v nekem drugem področju okrožja Siene. Ta mreža je sodelovala kot vodilni partner v RDP programu (2017) za integrirane verižne projekte. Vključuje 20 članov, med katerimi jih 13 sodeluje v vlogi koristnikov v verižnih projektih. Predvidena investicija za projekt znaša več kot 2.000.000 evrov.

Glavna korist za kmete, vključene v to kooperacijo, je v priložnosti za uporabo skupne prodajne platforme, s čimer se skrajšajo koraki od produkcije do potrošnje znotraj dobaviteljske verige s prehrano in se tako ustrezno zmanjšajo stroški posredništva.

Ključno pri vsem tem je, da trgovina v smislu vodenja poslovanja ne more sprejeti večjih količin proizvodov, ker je omejena z logističnimi zmožnostmi in velikostjo prostora za skladiščenje. Omrežje predstavlja enega izmed prvih primerov sodelovanja v kontekstu neposredne prodaje znotraj regije. Njena glavna vloga pa je v ovrednotenju lokalnih proizvodov in podpori razvoja ekonomije kratkih dobaviteljskih verig.

#### Prednosti takšne iniciative so:

- Nizki stroški vodenja za kmete
- Visoka kakovost, zagotovilo sledljivosti, graditev zaupanja med potrošniki, spodbuda potrošnikov, da jim je v njihovih nakupih kvaliteta pomembnejša od kvantitete.
- Podpora poslovni rasti in trajnostni usmeritvi malih kmetov.

#### Slabosti pa so:

- Zaradi majhnosti podjetja imajo visok strošek na enoto proizvoda, zaradi česar so artikli nekoliko dražji kot v navadnih trgovinah.
- Vodenje je v rokah Zveze, zato je potrebna velika stopnja notranje kohezivnosti.

## Nesveti/Priporočila

Po besedah Anne Stopponi, koordinatorice zveze La Spesa in Campagna Siena, se za vzpostavitev takšne iniciative priporoča in svetuje:

“ Kratka veriga sicer ni rešitev za tržne probleme kmetov, lahko pa učinkovito pomaga pri promociji lokalnih proizvodov malih kmetij. V kmetijski panogi, ki temelji na malih kmetijah in razpršeni proizvodnji, je združništvo v smislu skupnega marketinškega pristopa eden glavnih dejavnikov izboljšanja njihove konkurenčnosti. ”

“ Odnos med kmeti in potrošniki je v kmetijsko-prehranjevalnem sistemu, ki temelji na kakovosti, prehranski varnosti in vrednotenju območja pridelave, eden ključnih elementov uspeha. ”

## Trditve/Vprašanja

- Mislite, da bi lahko podobno stvar izvedli tudi v vašem okolju?



## Ključne besede

### Ključne besede o sodelovanju

Direktna prodaja/kratke dobavne verige  
Trženje/prodaja  
Skupina proizvajalcev

### Ključne besede o kmetiji

Ekološko/integralno/cerificirano kmetovanje  
Majhna/družinska kmetija€  
Tradicionalni proizvodi/kmetijske prakse

## Partnerji



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



Hof und Leben GmbH  
(Nemčija)  
[www.hofundleben.de](http://www.hofundleben.de)



Asociace  
soukromého  
zemědělství ČR

Asociace Soukromého Zemedelstvi  
Ceske Republiky (Češka republika)  
[www.asz.cz](http://www.asz.cz)



On Projects Advising SL  
(Španija)  
[www.onprojects.es](http://www.onprojects.es)



Union de Agricultores y Ganaderos-  
Jovenes Agricultores de Jaén (Španija)  
[www.coagjaen.es](http://www.coagjaen.es)



Biotehniški Center Naklo  
(Slovenija)  
[www.bc-naklo.si](http://www.bc-naklo.si)



Confederazione Italiana Agricoltori Toscana  
(Italija)  
[www.ciatoscana.eu](http://www.ciatoscana.eu)



European Landowners' Organisation  
(Belgija)  
[www.europeanlandowners.org](http://www.europeanlandowners.org)

## Socialni mediji



/CoFarm  
[www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330](http://www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330)



/COFARM\_ERASMUS  
[www.twitter.com/COFARM\\_ERASMUS](http://www.twitter.com/COFARM_ERASMUS)

## Spletna stran projekta

[www.cofarm-erasmus.eu](http://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