

Dan shem kakovosti 2021

Tina Žerovnik

svetovalka JSSČ za ekonomiko čebelarjenja

tina.zerovnik@czs.si

V sredo, 17. novembra 2021, je na Čebelarški zvezi Slovenije potekal dan shem kakovosti. Celotno dogajanje je potekalo v treh različnih sklopih.

Sodelovanje čebelarjev v shemah kakovosti

V prvem delu so se zvrstili različni predavatelji. Program je bil prednostno posvečen čebelarjem, ki so vključeni ali pa se želijo vključiti v sistem shem kakovosti. Zbrane je nagovoril predsednik Čebelarске zveze Slovenije **Boštjan Noč**, ki je pohvalil dobro odzivnost in sodelovanje z Ministrstvom za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano RS v slabi letini, ki smo ji bili priča. Poudaril je tudi pomen vključevanja in sodelovanja čebelarjev v shemah kakovosti. Dr. Andreja Kandolf Borovšak s Čebelarске zveze Slovenije je prisotnim predstavila različne izzive pri določanju vrste medu. Sledilo je predavanje dr. Nataše Lilek o dobri praksi vodenja sistema shem kakovosti, v katerega se lahko slovenski čebelarji vključijo na Čebelarški zvezi Slovenije kot pridelovalci Slovenskega medu z zaščiteno geografsko označbo. V sklopu programa se je kot gost pridružil Elvin Klobas iz Društva oljkarjev slovenske Istre. V predstavitvi je povedal kratko zgodovino njihovega društva in izzive, ki se pojavljajo v njihovem primeru povezovanja proizvajalcev oljčnega olja.

Strokovna razprava na temo sodobnih prodajnih poti

V drugem delu je sledila razprava na temo sodobnih prodajnih poti. Gostje razprave so bili agrarni ekonomik dr. Aleš Kuhar z Biotehniške fakultete v Ljubljani, mag. Irena Rezec iz podjetja Wotra d.o.o., ki se ukvarja z definiranjem prodajnih poti, in Miha Novak iz Čebelarne Novak.

Dr. Aleš Kuhar je pojasnil, da se moramo na žalost zavedati, da danes nimamo tipičnega profila kupca, ampak so segmenti kupcev glede na njihov interes različni in tako vsi potrošniki niso zainteresirani za nakup visokokakovostne hrane. Čebelarjem je predlagal, da se pri prodaji osredotočijo na segment kupcev, ki jih nakup čebeljih pridelkov zanima z vidika lokalno pridelane hrane in vidika visoke kakovosti. »Potrben je strateški razmislek, na kakšen način svoj produkt prodati, kam se usmeriti, kako ga promovirati in tržiti. Potrošniki



Strokovna razprava na temo sodobnih prodajnih poti

hrano v 90 % kupujejo v trgovinskih sistemih, velikih mrežah trgovinskih družb in supermarketih. Bolj kot je razvita država, večji je delež nakupov v trgovinskih sistemih. Poznamo tudi butične trgovine, lokalne trgovine, ki velikokrat prodajajo tudi ekološka živila in lokalno pridelana živila. Delež takih trgovin se povečuje, vendar je zaenkrat še majhen, na drugi strani pa prevladuje diskontna trgovina, ki ponuja široko paleto v večini industrijskega tipa živil, kjer je pomembno, da je izdelek čim cenejši.«

Poudaril je, da podpira prodajo na domu. »Sem zagovornik neposredne prodaje, ki mora biti seveda legalizirana. Neposredna prodaja na kmetiji se žal prekriva s sivim trgovom. Če želimo podpreti prodajo na domu, moramo v državi narediti korak naprej v smislu transparentnosti, kam naprej. Naravna pot večine čebelarjev v Sloveniji je prodaja na domu. Če želimo ohraniti ugled, si moramo prizadevati, da se uvedejo natančne kontrole. Eden izmed primerov je zaščiteno poreklo označb, kar je znak za dodatno in nadstandardno kakovost, ki ga je treba potrošniku sporočiti. Tovrstna ponudba bo izstopajoča. Sicer bo imela višjo ceno, vendar bo apelirala na potrošnike, ki jim to nekaj pomeni.«

Mag. Irena Rezec je omenila, da moramo pri iskanju optimalnih prodajnih poti raziskati, kateri ciljni skupini



Novinarska konferenca

Foto: Simon Golob

Foto: Aleš Bozovičar



Napoved dneva vseslovenskega sajenja medovitih rastlin

želimo izdelek prodati. Pri prodaji določenega izdelka je najbolje izbirati kombinacijo tako digitalnih kot tudi tradicionalnih prodajnih kanalov. Poudarila je, da pri poslovnih modelih lahko izbiramo med samostojno prodajo ali vertikalnim povezovanjem ponudbe izdelkov in storitev z družinskimi člani, pridelovalci v neposredni bližini ali lokalnimi podjetji. Meni, da je cenovna politika v smislu, da si najcenejši, slaba in da je bistveno razmišljanje, kako postati drugačen od drugih ponudnikov na trgu.

Miha Novak iz Čebelarne Novak je poudaril prednosti in korist vključenosti v sheme kakovosti pri prodaji. Glede prodaje medu in čebeljih pridelkov v trgovske verige je imel že ambicije, da bi se skupaj s čebelarskimi kolegi združili in začeli prodajo, vendar se pri tem pojavi problem pomanjkanja slovenskega medu in predvsem to, da diskontne verige ponujajo nizko odkupno ceno, sami pa imajo visoke marže. Zato se raje usmerjajo v prodajo v butičnih trgovinah in kmetijskih zadrugah, ki so bolj realni glede odkupa medu in drugih čebeljih pridelkov. Glede izbire prodajne poti v njihovem čebelarstvu »stavijo na več konjev«. Pred epidemijo so veliko prodajali po novoletnih sejmih, imajo prodajo na domu in tudi internetno trgovino, ki obstaja že več kot deset let, saj je bila prvotno mišljena kot način povezave s strankami iz celotne Slovenije. V zadnjem času so začeli vlagati sredstva v promocijo in obnovo spletne trgovine v kombinaciji s promocijo na družbenih omrežjih. Njihovo glavno vodilo je, da želijo ohraniti obstoječe stranke, zato

delajo na zaupanju kupcev in zagotavljanju kakovosti pridelkov in izdelkov, ki jih prodajajo.

Novinarska konferenca

Na novinarski konferenci so sodelovali dr. Jože Podgoršek, minister za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano, Boštjan Noč, predsednik Čebelarke zveze Slovenije, Marko Boriko in Tomaž Samec iz Čebelarke zveze Slovenije, Nataša Kraškovic, direktorica podjetja Alpeks d.o.o., ter Špela Fortin iz Telekom Slovenije. Sodelujoči so spregovorili o pomembnejših projektih Čebelarke zveze Slovenije, med drugim so predstavili Dan vseslovenskega sajenja medovitih rastlin, ki bo potekala zadnjo soboto v marcu 2022, izdelavo gnezdilnic za divje oprasovalce in linijo izdelkov iz porcelana »Čebelice«. Podali pa so tudi izjave ob Tradicionalnem slovenskem zajtrku, dnevu slovenske hrane in o zaščitnih živilih na področju shem kakovosti.

Na koncu novinarske konference so se prisotni zbrali pred Čebelarskim centrom Slovenije, kjer so v sodelovanju s Telekomom Slovenije v zameno za odslužene telefone posadili lipo, ki napoveduje začetek Vseslovenske akcije sajenja medovitih rastlin. Celotno izjavo za javnost z novinarske konference lahko preberete na spletu (koda QR »Novinarska«).



»Novinarska«