

Univerza v Ljubljani:

Biotehniška fakulteta, Ekonomska fakulteta, Akademija za likovno umetnost in oblikovanje

Predmet:

Razvoj in trženje novih izdelkov

Nosilci predmeta:

Prof. Andrej Udovc (BF), prof. dr. Tanja Dmitrović (EF), doc. Miha Klinar (ALUO)

Študijsko leto: 2016/2017

RASTLINKO

Samooskrba hiš

2. skupina: Samozadostne

Članice skupine:

Biotehniška fakulteta:

Gaja Kamenšek

Ekonomska fakulteta:

Lea Murn, Maša Nabernik, Teja Willenpart

Akademija za likovno umetnost in oblikovanje:

Sara Kosirnik

Ljubljana, Januar 2017

Uvod

Naš projekt vsebuje predlog podjetju Schwarzmann o novem produktu oziroma storitvi, s katero bi razširil svojo ponudbo na področju hobi programa za uporabnike, ki živijo v hišah in na vrtu pridelujejo hrano za samooskrbo.

Poročilo je rezultat oziroma opis projektne delo, ki smo ga posvetile temu cilju, in daje vpogled v vse korake, ki so nas pripeljali do končne ideje o produktu. Tako smo se na začetku najprej pozanimale, kakšno je splošno stanje na področju samooskrbe v Sloveniji. Seznanile smo se tudi z obstoječo ponudbo podjetja Schwarzmann na področju hobi programa ter s podobnimi produkti, ki so že na trgu in pomenijo konkurenco. Izvedle smo 15 intervjujev, ki so nam dali podrobnejši vpogled v vrtnarjenje iz vidika intervjuvancev. Preko anket, ki smo jih izvedle v nadaljevanju, smo ugotovile, kateri problemi so najbolj pereči na tem področju ter se osredotočile na njihovo reševanje. Naredile smo tudi segmentacijo po starostnih skupinah in se na podlagi zbranih podatkov odločile za starostno skupino, kateri je v prvi vrsti namenjen naš produkt.

Na podlagi vseh informacij smo prišle do ideje o našem končnem produktu ter čim bolj konkretizirale vse njegove značilnosti. Izračunale smo stroške, ki bi jih imelo podjetje z novim produktom, prodajno ceno ter zasnovala koncept njegovega trženja.

Kazalo

Uvod	2
1. Samooskrba	4
2. Problemi pri vrtnarjenju	6
3. Snovanje idej o konceptu	7
3.1 Segmentacija	7
3.2 Persona	10
4. Analiza ankete	10
5. Analiza konkurence	12
6. Strateška izhodišča	14
6.1 Splošni pregled	14
6.2 Potenciali in koristi za podjetje	14
6.3 Opredelitev ciljev	14
6.4 Koristi in omejitve	15
7. Koncept	16
7.1 Swot analiza	17
7.2 Razlaga koncepta	17
8. Izhodišča za poslovno analizo	18
8.1 Prvo leto	18
8.2 Drugo leto	18
8.3 Tretje leto	19
9. Priporočila za trženje in razvoj novega izdelka	19
Zaključek	21
Viri in literatura	22
Priloge	24

1. Samooskrba

Potreba po hrani spada med osnovne fiziološke potrebe človeka. Pri tem ni pomembna samo zadostna količina le-te, ampak tudi njena ustrezna kakovost. Kljub temu, da damo slovenski potrošniki velik poudarek temu, da je hrana slovenskega izvora, se v praksi večkrat odločamo za nakup uvožene, saj je ta cenejša pa tudi lažje dostopna. Ekološko pridelana hrana je namreč večinoma na voljo le na ekoloških tržnicah, medtem ko je uvožena hrana dostopna v vseh lokalnih trgovinah. Hrana pripeljana od daleč je dolgo skladiščena in posledično manj kvalitetna in sveža. Konvencionalno pridelana sadje in zelenjava vsebujeta manj vitaminov, mineralov, imata slabši okus in vsebujeta pesticide. Od dlje kot je hrana pripeljana, slabša je po navadi njena kvaliteta. Čedalje bolj narašča zavedanje, da je prehranska varnost uvožene hrane vprašljiva. S tem, ko se odločamo za nakup uvožene hrane, posredno podpiramo rabo pesticidov, umetnih gnojil in zastrupljanje tal.

Na nivoju države prehranska samooskrba pomeni, v kolikšni meri smo zmožni znotraj naših meja pridelati hrano za naše prebivalce. Popolna samooskrba bi tako pomenila, da ne potrebujemo zunanjega vira hrane, ampak sami pridelamo dovolj. Slovenija ne pokriva potreb po živalskih in rastlinskih proizvodih. Razpolagamo sicer z zadostnimi površinami potencialnih kmetijskih zemljišč, ki pa niso izkoriščena (Pestotnik, 2014). Po uradnih podatkih je Slovenija z živalskimi proizvodi bistveno bolj preskrbljena kot z rastlinskimi. Stopnja samooskrbe za zelenjavo znaša 37 %, za krompir 63 %, za meso in jajca 80 % in več, za vino pa 94 %. Veliko kmetijskih površin je, na katerih se sicer prideluje vrtnine, niso pa namenjene krmi za živino. (Slabe, 2013)

Zadnje čase v ospredje spet prihaja težnja po samooskrbi (zagotoviti lastno pridelavo hrane na domačem vrtu). Lastna pridelava nam omogoča, da smo lahko prepričani o kakovosti take hrane. Znan nam je njen izvor in vemo, katera zaščitna in gnojilna sredstva smo pri pridelavi uporabili.

Slovenci po površinah kvadratnih metrov vrta prednjačimo pred drugimi evropskimi državami, ampak to premalo koristimo. Vseeno vrtičkarstvo predstavlja pomemben del slovenske tradicije. Včasih so bili razlogi za odločitev za lastno pridelavo predvsem ekonomske narave, danes pa je v ospredju težnja po nadzoru nad hrano, ki jo zaužijemo po principu »veš, kaj ješ«. Nad vrtnarjenjem se ljudje navdušujejo tudi zaradi pristnega stika z naravo in naravnimi procesi, gre tudi za obliko rekreacije. Poseben užitek je, ko se naš trud poplača v obliki zdravega in okusnega pridelka. Gre tudi za sprostitev in umik iz naporenega in stresnega tempa življenja. Vrt je tudi odlična učilnica na prostem, ki navdušuje otroke in jim omogoča, da se seznanijo s procesom domače pridelave (Štruc, 2016)

Slovenci smo ljubitelji lepih pridelkov in cvetov, vendar premalo vlagamo v izobraževanje. Na vrtu večinoma delamo na pamet, brez strokovne podlage. Tisti, ki se izobražujejo, večinoma posegajo po vrtnarskih priročnikih, udeležujejo se delavnic in tečajev ter gledajo vrtnarske oddaje. Mnogi so se vrtnarjenja naučili kot otroci, ko so pomagali svojim staršem. Kljub majhnem vložku pridelek večinoma dobro uspeva. Zase pridelamo dovolj, lahko pa bi pridelali še bistveno več. Na vrtnarskih sejmi in tržnicah dokupujemo sadike in semena. Grožnje pridelku predstavljajo predvsem voluharji, polži in bramor. Višek pridelka konzerviramo; vlagamo, kuhamo omake, marmelade, sirupe in namaze. Višek pridelkov tudi posušimo. (Jošar in Sever, 2015)

Pri ekološkem vrtnarjenju gre za način vrtnarjenja, kjer so v rabi le ekološka zaščitna sredstva in gnojila. Ne uporabljajo se pesticidov in umetnih gnojil. Poseje se le semena in posadi sadike domačih sort in iz ekološke pridelave. Pri ekološki pridelavi se je dobro držati nekaterih

splošnih načel: skrb za rodna tla (čim manj prekopavanja, po gredah ne hodimo, poskrbimo, da so tla pokrita), gnojenje z organskimi gnojili, dobro je imeti lastni kompostni kup, pomembno se je pred sajenjem pozanimati, katere vrste lahko sadimo skupaj, sejemo čim bolj raznolike vrtnine, kolobarimo. Obstaja več vej ekološkega vrtnarjenja. Bolj znani sta:

- biodinamika: Pridelovalci čas sajenja in setve prilagajajo konstelacijam planetov, kar naj bi vplivalo na velikost plodov.
- Permakultura: Osnovni princip je zastaviti vrt na način, da potrebuje kar najmanj poseganja. Tak vrt lahko zdrži tudi teden ali več brez zalivanja ali pletja. To je dobra opcija predvsem za ljudi, ki jim primanjkuje časa.

(Jošar in Sever, 2015)

Novosti pri delu na vrtu

- Projekt Zelemenjava – ljudje si izmenjujejo semena med sabo. Slabost je v tem, da ni zagotovila, kakšna je kakovost semen. Podjetja, ki se ukvarjajo s proizvodnjo semen, poskrbijo za ustrezen nadzor (sortna čistost, bolezenska neoporečnost);
- Vedno več ljudi se odloča za pridelavo špargljev. Včasih je veljalo prepričanje, da je to sorto težko vzgojiti, ampak to sploh ni res;
- Narašča priljubljenost mini različic zelenjave (paradižniki, kumarice, paprika, jajčevci).
- Ena od novitet: križanec krompirja in paradižnika. Ko paradižnik dozori, izkopljemo še krompir.
- Zadnja leta so bila poletja zelo vroča in sušna, zato je veliko pridelka propadlo;
- Tudi pri mladih se večja interes, da si pridelajo nekaj svojega.

(Jošar in sever, 2015)

Pregledale smo tudi, uspevanje in pobiranje rastlin skozi leto, da smo si lahko ustvarile podrobnejšo sliko o samem vrtnarjenju.

Tabela št. 1: Pregled vrtnin glede na mesece, ki so primerni za sajenje in pobiranje posameznih vrst

	Sajenje	pobiranje
blitva	Mar, apr, jul, avg, sep, okt	Maj, junij, julij, september
brokoli	Jun, jul, okt, nov	Apr, maj, jul, avg
Brst. ohrovt	Okt-feb	Jun, jul
bučke	Jul-sep	maj
cvetača	Jun-okt	Apr-jul
čebula	Jun, jul	Feb, mar, okt, nov
česen	Maj-avg	Mar, apr, okt, nov
drobnjak	Apr-okt	Mar, apr
Nizek fižol	Jul-okt	Apr-avg
Visok fižol	Avg-okt	Maj, jun
grah	Jun, jul, okt	Mar, apr, jul, avg
jajčevec	Avg, sep	maj
koleraba	Jul-nov	Mar, apr, jun, jul, avg
korenje	Jun-nov	Mar-jul
krompir	Jun-sept	Mar, apr
kumare	Jul-okt	Apr, maj
motovilec	Okt-mar	Apr, avg, sep
ohrovt	Jun-dec	Feb-jun
paprika	Jul-okt	maj
paradižnik	Jul-okt	maj
peteršilj	Maj-nov	Apr-jun
por	Avg-dec	Apr-jun

radič	Jun-apr	Maj-avg
Rdeča pesa	Jul-okt	Mar-jul
redkvica	Apr-okt	Mar-sep
repa	Sep-nov	Mar-jun
rukola	Apr-avg	Mar-sep
solata	Maj-jul	Ar-sep
šalotka	Jun, jul	Mar, apr, okt
špargelj	Apr-jul	apr
špinača	Okt-apr	Mar, apr, avg, sep, okt
Zelena	Sep-nov	Maj, jun
zelje	Maj-nov	Apr-jul

Vir: Pogoste vrtnine v zelenjavnem vrtu, 2017

2. Problemi pri vrtnarjenju

Na podlagi spletne raziskave in poglobljenih intervjujev, ki smo jih opravile z osebami, ki prebivajo v stanovanjskih hišah, smo ugotovile, da je smiselno izpostaviti naslednje probleme pri samem vrtnarjenju:

1. Podaljšanje sezone:

Reševanje z rastlinjaki in toplo gredo, ki ohranjajo temperaturo tudi v mrzlih dneh (LaLiberte, 2017).

2. Vrtnarjenje kot fizična obremenitev

Posamezne organizacije nudijo pomoč mladim za starejše, ki ne morejo sami opraviti težjih fizičnih opravil (Posredovalnica prostovoljskih del, 2017).

3. Mladi nimajo motivacije za vrtnarjenje

Kako bi angažirali mlade, da bi se tudi ti vključili v opravila, s katerimi se večja delež samooskrbe? Kako v njih vzbuditi pozitiven odnos do vrtnarskih opravil in zadovoljstvo ob pobiranju domačega pridelka?

4. Vrtnarjenje je lahko večji strošek kot kupovanje zelenjave v trgovini ali na tržnici

Veliko ljudi ni pripravljeno odšteti 600 € za rastlinjak, prav tako pa niso vsi pripravljene žrtvovati svojega časa za delo na vrtu. Zelenjava in sadje sta v trgovinah na voljo vso leto.

5. Škodljivci in naravni boj z njimi

Škodljivci lahko uničijo veliko pridelka, v katerega sta bila vložena čas in trud.

Nekaj vprašanih omenja problem spopadanja s škodljivci na način, da kakovost pridelkov ne bi bila slabša (ekološka sredstva zatiranja).

6. Vsakodnevno zalivanje

Vrt je potrebno skrbno zalivati. Nekaj uporabnikov nima dostopa do vode v bližini vrta ali pa ne morejo zbirati deževnice za zalivanje pridelkov med sezono. Prav tako vrt včasih pozabijo zaliti.

7. Izguba pridelka

Nekateri uporabniki omenjajo problem izginjanja pridelka in nezmožnost identificiranja »tatov« (ta problem zaznamo predvsem na spletnih forumih).

8. Problem s pridelavo paradižnika

Paradižnik je kultura, ki jo uporabniki najpogosteje zaščitijo pred vremenskimi vplivi. Težko se odločijo za primerno rešitev. Večina vprašanih bi imela rastlinjak zgolj za paradižnik, saj naj bi ostale pridelke bolje vzgojili pod naravno svetlobo.

9. Odstranjevanje plevela

Odstranjevanje plevela zahteva čas in neprijetno držo, ki lahko nekaterim uporabnikom povzroča problem.

V prilogi dodajamo tekstualni del intervjujev.

3. Snovanje idej o konceptu

Podjetje Schwarzmann se je odločilo, da želi narediti produkt, ki bo namenjen širšemu krogu potrošnikov, kajti do sedaj so se usmerjali le na posamezne uporabnike z visokimi zahtevami glede produktov. To pomeni popolnoma novo miselnost in drugačen pristop k uporabnikom. Osredotočili smo se na ljudi, ki živijo v hiši z vrtom. Med Slovenci (predvsem med starejšimi generacijami) je močno prisotno mnenje, da si je potrebno zgraditi svojo hišo, sploh na podeželju. Po drugi strani v mestih vedno bolj gradijo večje stanovanjske objekte, tako se je npr. v oktobru 2016 površina stanovanjskih stavb povečala za 20 % (Kastelic, 2016).

Poleg prvega izhodišča, da bo naše snovanje usmerjeno na prebivalce hiš, smo skozi segmentacijo končnih uporabnikov iskale ključno persono (uporabnika) za produkt, ki bi ustrezal ciljem podjetja.

3.1 Segmentacija

Raziskavo našega potencialnega trga smo začele z raziskovanjem štirih najpomembnejših segmentov: mladi do 25 let, mlade družine (novopečeni vrtničkarji), srednja leta (otroci že samostojni) in upokojenci. Z različnimi ljudmi smo se pogovarjale, opravile smo tudi poglobljene intervjuje, spraševale smo po tipičnih dnevih ljudi, ki vrtnarijo, ter na podlagi tega povzele ugotovitve. Nadalje smo opisale tipičen dan osebe, ki pripada določenemu segmentu.

1. Mladi do 25 let:

- Nimajo interesa za vrtnarjenje, druge prioritete (šolanje, druženje, hobiji)
- Zdrava hrana jih ne zanima, posegajo po hitri, nezdravi prehrani
- Vrtnarijo le izjemoma, ko jih za pomoč prosijo starši ali stari starši, pa še takrat z odporom

Problem: nezainteresiranost

Menimo, da ta skupina ni relevantna za nas. Zaradi njihovega sistema vrednot jih bomo bolj težko prepričali, da se lotijo dela na vrtu.

Tipičen dan najstnika: Zjutraj vstane, se pripravi za šolo ter odide od doma. Obrok malice ima v šoli, po šoli odide s prijatelji na pijačo ali kosilo ter nato na športne aktivnosti proti večeru. V kolikor je čas, ga posveti šoli in nato se odpravi spat. Konec tedna ima sicer več časa, vendar največkrat ne pomaga pri gospodinjskih opravilih, niti ne želi imeti opravka z vrtnarjenjem.

2. Mlade družine (novopečeni vrtničkarji):

- Prebujajo se zavest o pomenu zdrave prehrane
- Želja zagotoviti družini doma pridelano, zdravo hrano

- Veliko časa vzame ustvarjanje kariere, morebitna izobraževanja, skrb za majhne otroke, gospodinjska dela
- Hrano se zato večinoma kupuje v trgovinah ali dobi od staršev, ki se ukvarjajo s pridelavo

Problem: pomanjkanje časa

To skupino bi spodbudili k vrtnarjenju, če bi jim omogočili način za pridelavo, ki bi zahtevala čim manjši vložek časa, da bi vrtnine čim bolj uspevale »same od sebe«.

Tipičen dan mlade mamice: Zjutraj zgodaj vstane, da pripravi otroke za odhod v vrtec, šolo. Nato odhiti v službo. Po povratku domov začne pripravljati kosilo. Potem, ko družina skupaj poje kosilo, pride čas za gospodinjska opravila (pospravljanje, pranje, likanje, ...). Tisto urico pred spanjem, ki ji ostane, želi čim bolj kvalitetno preživeti s partnerjem in otroki. Nato utrujena pade v posteljo. Otrokom bi rada zagotovila čim bolj zdravo hrano in zaveda se, da je tista iz trgovine vprašljiva. Doma imajo vrt, ki jim ponuja možnost lastne pridelave. Zaveda pa se, da je treba v to vložiti tudi nekaj časa, ki ji ga že tako zmanjkuje za najnujnejše opravke. Kljub slabi vesti na koncu zavije v trgovino, ali pa ji tašča na vsake toliko odstopi pridelek z njenega vrta, za kar ji je zelo hvaležna. Za delo na vrtu bi imela čas kvečjemu kakšno uro do dve čez vikend. Odloči se za pridelavo tistih vrtnin, ki zahtevajo kar najmanj njenega vložka in niso preveč zahtevne.

3. Srednja leta (otroci samostojni):

- Otroci ne zahtevajo več veliko časa – več časa za druge stvari
- Še vedno gre za zaposleno populacijo
- Še vedno vitalni, zmožni za delo na vrtu
- Želijo podaljšanje sezone vrtnarjenja

Problem: standardni problemi pri vrtnarjenju: škodljivci, odstranjevanje plevela, vremenske razmere ...

Ta skupina ima največ denarja, dokaj veliko časa in tudi interes za delo na vrtu. Ni še velikih zdravstvenih problemov. Menimo, da ima ta skupina velik potencial.

Tipičen dan gospe srednjih let: Zjutraj z možem pozajtrkujeta, nato pa gre v službo. Po prihodu domov pripravi kosilo. Včasih samo za njiju z možem, včasih imajo tudi otroci čas, da se pridružijo. Sicer so večinoma zunaj (na faxu, s prijatelji, hobiji ali pa živijo drugje). Po kosilu ima čas zase ali pa se dobi s kakšno prijateljico. Ker otroci večinoma že sami poskrbijo zase, ji ostane več časa, da počne, kar jo veseli. Končno ima tudi čas, da poprime za delo na vrtu in si tako zase in za družino zagotovi zdravo hrano. V dobi interneta je opremljena z vsemi najnovejšimi prijemi na področju vrtnarjenja. Navdušuje se nad sodobnimi pripomočki, ki olajšajo delo na vrtu in se jih da dobiti v vrtnih centrih. Pri delu na vrtu je hitra in produktivna. V času dopusta poprosi mamo, da namesto nje zaliva vrtnine. Ima sicer še ogromno planov, kaj vse bi še počela v prostem času. Delo na vrtu se ji zdi včasih nekoliko dolgočasno, zato bi bila pripravljena dokupiti opremo, ki bi ji omogočala, da bi delo še hitreje opravila.

4. Upokojenci:

- Imajo veliko časa, ki ga radi posvečajo vrtnarjenju. Ni jim problem ure in ure prebiti na vrtu, vendar se vrtnarjenje konča kmalu po poletju
- Pojavljajo se zdravstveni problemi, fizična pripravljenost ni več najboljša, težko se sklanjajo
- Zaradi nižjih pokojnin imajo lahko tudi manj denarja
- Radi bi poskrbeli tudi za zdravo prehrano svojih otrok in vnukov

Problem: zdravje, finance. Potrebovali bi pripomočke, ki bi jim olajšali delo na vrtu in bi bili hkrati cenovno ugodni.

Tipičen dan upokojenke: Zjutraj zgodaj vstane. Z možem si naredita zajtrk in zraven prebereta časopis. Če je lep dan, gre takoj po zajtrku na vrt in se loti del. Potrebno je zaliti zelenjavo,

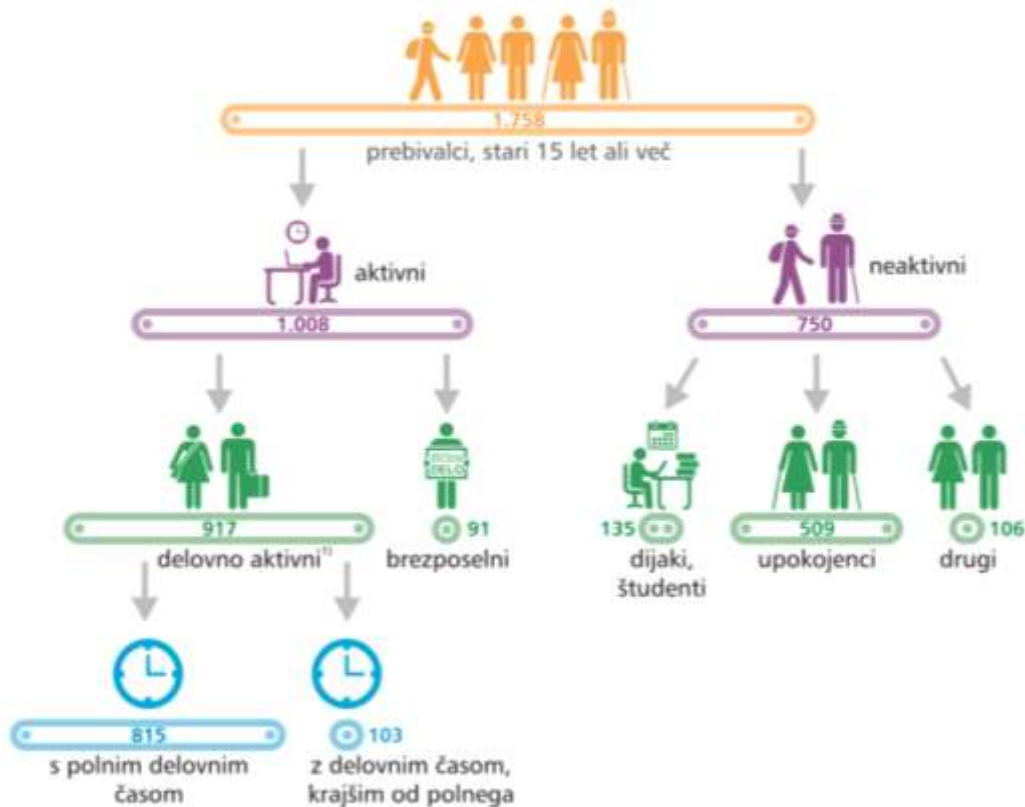
pobratu zrele pridelke. Tudi plevela je dosti za populit. Škodljivci so vedno na udaru. S sosedo si večkrat izmenjata nasvete, kako bi se borili proti njim, ampak čudežne formule še nista odkrili. Kemičnih preparatov ne želi uporabljati, da ne bi s tem škodovala pridelku. Fizično odstranjevanje pa je dolgotrajno in naporno. Na vsake toliko si naredi pavzo in se spočije od napornega dela. Vse jo že boli. Za kosilo pride na obisk hčerka z družino, zato jim bo pripravila nekaj okusnega in zdravega. Veseli se, da jih bo lahko malo »pocrkljala«. Po prijetnem druženju mora vse pospraviti. Z možem pogledata poročila, nato pa gresta spat.

Delo na vrtu ji je sicer v veselje in ji zapolnjuje dneve. Uživa v stiku z naravo in v tem, ko se njen trud poplača v obliki okusne zelenjave in začimb. Na ta račun ima tudi nižje stroške, kot če bi morala vse kupiti v trgovini. Delo na vrtu ji hkrati omogoča, da mimogrede sreča kakšnega sosedu in z njim poklepeta. S tem si krepi socialne vezi. Dela, pri katerih se je potrebno sklanjati, pa ji večkrat predstavljajo problem. Visoka greda bi ji olajšala te napore. Vesela bi bila tudi, če bi ji pri delu na vrtu kdaj priskočili na pomoč otroci in vnuki, ampak se zaveda, da imajo dovolj svojih obveznosti, zato jih noče obremenjevati s tem. Najraje dela spomladi in jeseni, ko so prijetne temperature. Poleti je včasih zelo vroče in takrat ji vrtnarjenje predstavlja še toliko večji napor.

Zgornja opredelitev segmentov nam je dala boljši vpogled v naše bodoče kupce. Pri vsakem segmentu smo navedle problem za lažjo usmeritev razmišljanja in vzeli enega predstavnika segmenta ter opisale njegov dan. Pogledale smo tudi statistične podatke.

Konec leta 2015 smo bili prebivalci Slovenije povprečno stari 42,7 let, kar pomeni, da smo bili skoraj 7 let starejši kot konec leta 1991 (STAT, 2016). Prebivalstvo se stara in zato smo se odločile osredotočiti na aktivno prebivalstvo, ki je leta 2015 znašalo 1.008.000, kar je v grobem naš ciljni trg, kajti ne živijo vsi v hišah, lahko jih pa upoštevamo, če imajo vrt najet ali ga s kom delijo.

Slika št. 1: Delovno sposobno prebivalstvo (v 1.000), 2015



Vir: Statopis, 2016

3.2 Persona

Na podlagi segmentacije smo izpostavile idealno osebo oziroma persono za naš izdelek, ki bo zadovoljeval potrebe in reševal probleme pri samooskrbi hiš.

PERSONA: ZAPOSLENI (40-60 LET)



Zgoraj opisanim končnim uporabnikom želimo ponuditi produkt z lastnostmi, ki jih obstoječi produkti ne ponujajo. Izmed zaznanih problemov, s katerimi se srečuje opisana persona, smo izvedle raziskavo, v sklopu katere smo ugotavljale, kateri problem je med vrtničkarji najbolj pereč.

4. Analiza ankete

V namene izpostavitve ključnih problemov smo izvedle krajši spletni anketni vprašalnik, s katerim smo poskušale izvedeti, kateri izmed prej opredeljenih problemov ljudi najbolj motijo. Izmed 156 izpolnjenih anket je bilo do konca rešenih in ustreznih zgolj 50. Zavedamo se, da nikakor ne gre za reprezentativni vzorec, vendar bomo izsledke vseeno uporabile za lažje izločevanje problemov, skupaj z še nekaterimi drugimi tehnikami.

Ugotovile smo, da so naši respondenti mnenja, da bi jim koristilo dodatno izobraževanje s področja vrtnarjenja, prav tako se jim zdi smiselna uporaba rastlinjaka oz. tople grede, močno se tudi strinjajo s trditvijo, da se mladi premalo vključujejo v vrtnarjenje ter si želijo podaljšati sezono za vrtnarjenje.

Najmanj se respondenti strinjajo s trditvijo, da se jim zdi vrtnarjenje fizično naporno. Vendar če pogledamo starostni vzorec vidimo, da sta le dva iz starostne skupine nad 61 let sploh odgovorila na vprašalnik. Ker fizično obremenitev povezujemo bolj s starejšimi posamezniki in ker se je tudi ta v intervjujih izkazala kot problematična, je na tem mestu še ne moremo označiti kot nezanimivo za preučevanje. Nadalje ugotovimo, da respondenti ne vrtnarijo

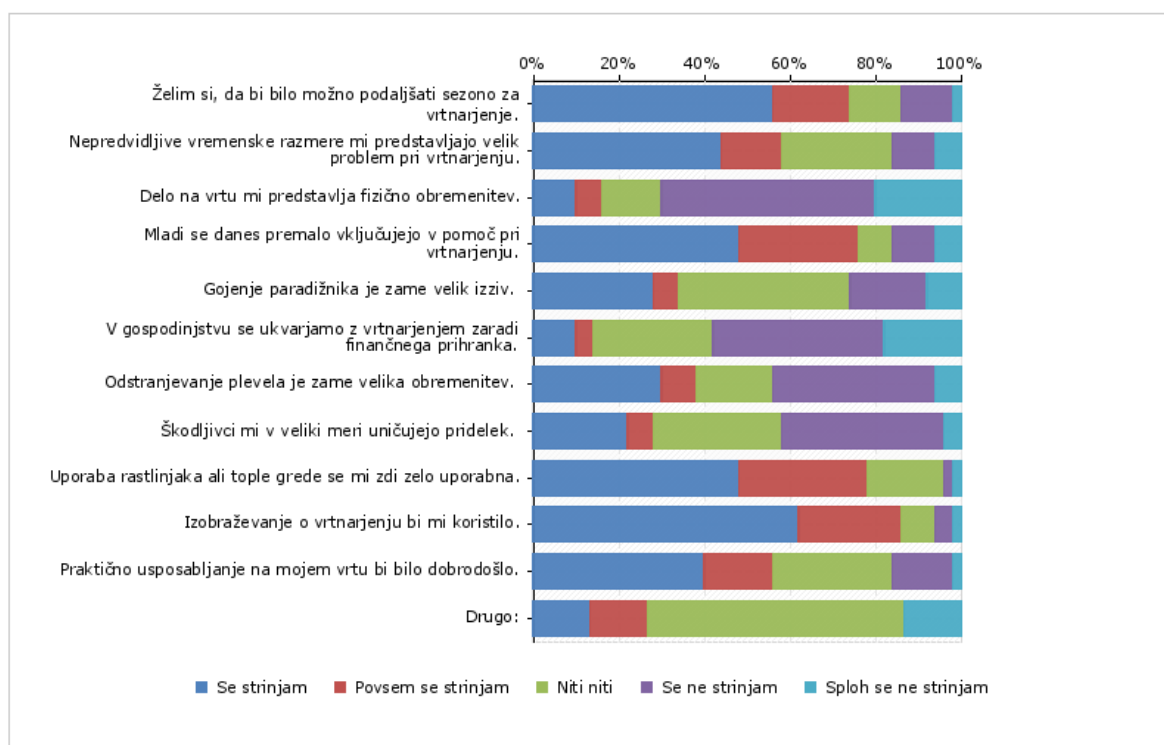
zaradi finančnih razlogov, ter da jim puljenje plevela in spopadanje s škodljivci ne predstavlja velikega problema.

V anketi je sodeloval le en posameznik iz starostne skušine do 20 let, 34 posameznikov iz skupine 21-40 let, 13 posameznikov iz skupine 41-60 let ter 2 starejša od 61 let. Opazimo, da so prevladovale ženske, saj jih je na anketo odgovorilo 35, medtem ko je nanjo odgovorilo le 15 moških.

Rezultati ankete so nas pripeljali do odločitve, da bo naš fokusni problem podaljšanje sezone. Izziv smo zaznale v specifični situaciji, da si naš končen uporabnik na vrtu želi imeti solato dlje kot sosed. Prav tako jo želi pridelati zgodaj spomladi. Tako nas problem vodi v oblikovanje rešitve, ki bi zadoščala za začasno rabo, malih količin pridelkov, pri podaljševanju sezone pridelave.

Pri cilju podaljšanja sezone smo zaznale, da že obstaja vrsta rešitev za reševanje zaznanega problema. Tako sledi analiza ponudbe, da dobimo vpogled v ključno manjkajočo pozicijo na trgu, ki bi nam prinesla prostor za novo rešitev. V nadaljevanju sledi graf rezultatov spletne ankete.

Graf št. 1: Rezultati spletne ankete



Vir: Lastna anketa

5. Analiza konkurence

Konkurenca ponudbe pri samooskrbi je precej širok pojem, saj pod to spadajo tako orodja za pomoč pri vrtnarjenju, ponudniki semen, razne konstrukcije (rastlinjaki, tople grede ...), kot tudi ponudniki zemlje, delovnih oblačil, podpornih storitev ...

V namene naše naloge se bomo osredotočile na reševanje našega glavnega problema, torej podaljšanja sezone. Glavna rešitev za podaljšanje sezone, ki je zastopana na slovenskem trgu, je uporaba rastlinjaka ali tople grede.

Ponudniki, ki jih lahko najdemo na prvi strani googla, če iščemo rastlinjak ali toplo gredo, so poleg Schwarzmanna naslednji:

Rastlinjaki RAR. Podjetje se nahaja v Ljubljani in ponujajo profesionalne in hobi vrtno rastlinjake, steklenjake, namakalne sisteme, zimske vrtove. Cene za rastlinjake z bočnimi okni, iz polietilenske folije, ki ima garancijo 4 leta, se brez montaže gibljejo med 878 in 1.537 €, z montažo pa med 1.299 in 2.330 € (različne dimenzije, najmanjša 3/4 x 4.5 m, največja 3/4 x 21 m). Cene za rastlinjake brez bočnih oken se gibljejo med 579 in 823 € (velikosti od 3/4 x 3 m do 3/4 x 7.5 m) brez montaže in med 945 in 1.293 € z montažo. (Rastlinjaki RAR)

Rastlinjaki Gajšek. Podjetje se nahaja v Slovenski Bistrici. Proizvajajo rastlinjake (plastika in steklo) za profesionalno in za domačo uporabo, ponujajo pa tudi različno dodatno opremo za rastlinjake. Poleg tega se ukvarjajo še s proizvodnjo in montažo skladiščnih šotorov, skladiščnih hal, kmetijskih šotorov, pokritih parkirišč in konstrukcij po meri. Cene za rastlinjake se gibljejo od 398 € (2 x 3 m) do 1.073 € (5 x 6 m). (Rastlinjaki Gajšek)

Termoflor. Podjetje se nahaja v Logatcu. Poleg nadstreškov, nadstreškov za avtomobile, ALU stavbnega pohištva, zimskih vrtov, predelnih sten se ukvarjajo tudi z izdelavo rastlinjakov in toplih gred. Ponujajo termo rastlinjake, steklenjake, termo tople grede, avtomatski odpiralec oken in zaščito za paradižnik. Cene za tople grede se gibljejo med 91 in 151 €. Rastlinjakov imajo precej različnih vrst, cene se gibljejo med 695 € in 2.124 € brez montaže. Montaža stane dodatnih 220-269 €. (Termoflor)

Profilplast. Podjetje se nahaja v Dobrni. Imajo orodjarno, ukvarjajo se s predelavo plastike, ponujajo pa tudi rastlinjake in tople grede. Cene za rastlinjake se gibljejo med 195 € (2 x 2,4 m) in 549 € (4 x 6,4 m). Cene ne vsebujejo montaže in klinov. Cene za tople grede se gibljejo med 85 in 97 €. Montaže ni v ceni in ni videti, da bi jo podjetje sploh ponujalo.

ITN. Podjetje se nahaja v Ljubljani. Ukvarjajo se s kovinskimi konstrukcijami, kritinami, garažami, pesjaki, nadstreški, ograjami, vratami, poleg tega pa tudi z rastlinjaki. Program rastlinjakov vsebuje dva tipa hobi rastlinjakov in pol-profesionalne rastlinjake. Cene se gibljejo od 378 € (2 x 3 m) do 1085 € (5 x 6 m). Montaže ni v ceni in ni videti, da bi to storitev podjetje ponujalo. Rastlinjaki imajo 5-letno garancijo. (ITN D.O.O.)

Ponudnikov pa je seveda še mnogo več, med drugim je podobne izdelke možno kupiti tudi v trgovinah kot so Bauhaus, Merkur, Obi, ali v raznih drugih specializiranih trgovinah za opremo za vrt (npr. Vetisa).

Prav tako pa lahko potrošniki izbirajo med že rabljenimi rastlinjaki/toplimi gredami, na portalih kot sta Bolha, Salomon.

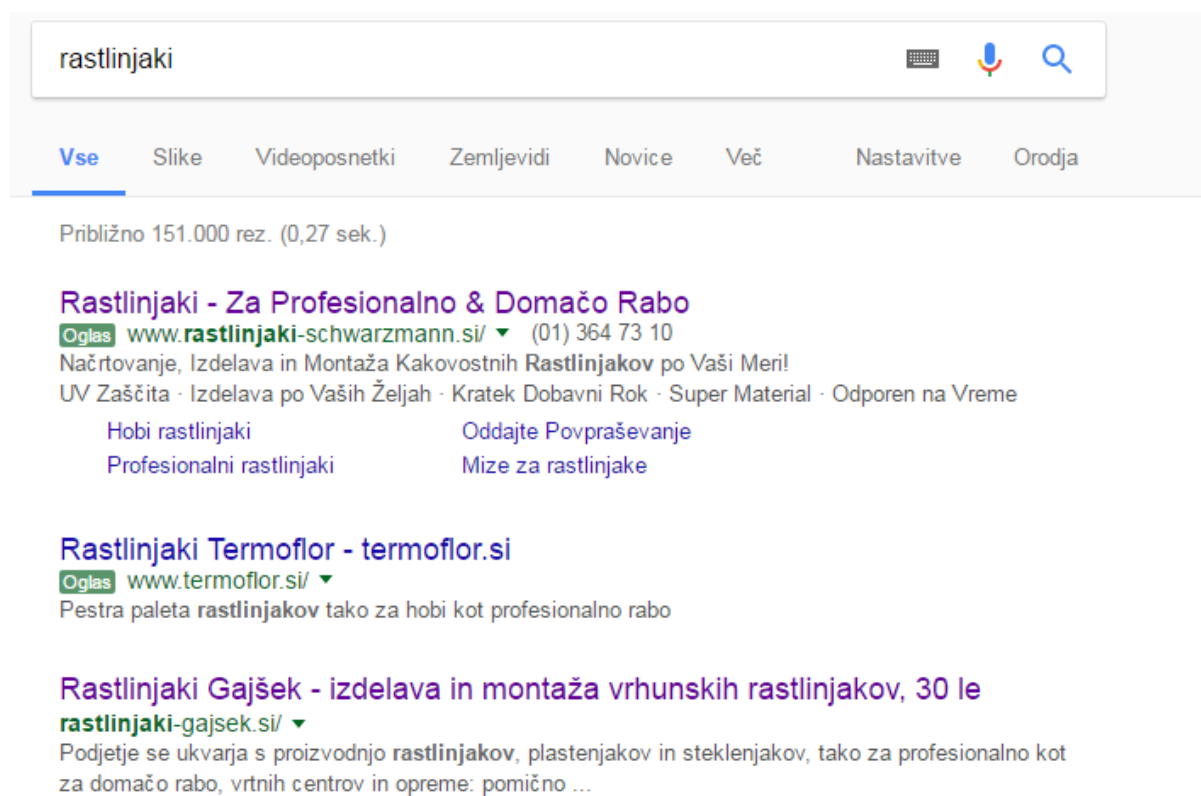
Pri spletni raziskavi smo ugotovili, da imata v Sloveniji za področje hobi rastlinjakov podjetje Schwarzman in Termoflor plačano oglaševanje na spletnem portalu Google.

Pogledali smo še, kdo so slovenski ponudniki visokih gred, ki prav tako pripomorejo h podaljšanju sezone.

Mali vegi raj. Slovenski ponudnik visokih gred. Visoka greda zadržuje toploto, kar pospešuje razvoj rastlin. Polnilo grede deluje kot naravno gnojilo in s tem dodatno gnojenje ni potrebno, so pa tudi naravne prepreke za vrtno škodljivce. Prav tako si z visoko gredo olajšamo vrtnarjenje. Pri podjetju Mali vegi raj nudijo 3 vrste visokih gred, in sicer neobdelan macesen – svetel les, obdelan macesen – temnejši les, obdelan s karbonizacijo tehniko, s katero dosežemo staran videz lesa. V ponudbi imajo 3 standardne dimenzije: 90x45x65cm, 130x100x80cm, 200x75x80cm. Izdelujejo pa tudi visoko gredo po meri. Visoke grede MaliVegiRaj so izdelane iz sibirskega macesna. Cene so podane za neobdelan macesen, pri staranem izgledu je doplačilo 10 €/kos. Dimenzija 90×45×65cm: 110,00€, dimenzija 130×100×80cm: 180,00€, dimenzija 200×75×80cm: 200,00€ (Visoka greda, 2017)

Mizarstvo Hrovat. Dvignjene gredice in korita so izdelana iz naravnega masivnega lesa, sibirskega macesna ali domače smreke. V svoji ponudbi imajo tople grede, okrogla in ovalna korita – dvignjene grede, korito z zalivalnim sistemom, zalivalni sistem za dvignjene grede (Dvignjene gredice, 2017).

Slika št. 2: Spletna raziskava rastlinjakov na portalu Google, 2016



The image shows a Google search interface with the query 'rastlinjaki'. The search results are displayed below the search bar, showing approximately 151,000 results in 0.27 seconds. The first result is for 'Rastlinjaki - Za Profesionalno & Domačo Rabo' from the website www.rastlinjaki-schwarzmann.si, with a phone number (01) 364 73 10. The description includes 'Načrtovanje, Izdelava in Montaža Kakovostnih Rastlinjakov po Vaši Meri!' and lists features like UV protection, fast delivery, and durability. Below the main title are links for 'Hobi rastlinjaki', 'Profesionalni rastlinjaki', 'Oddajte Povpraševanje', and 'Mize za rastlinjake'. The second result is for 'Rastlinjaki Termoflor - termoflor.si', described as a 'Pestra paleta rastlinjakov tako za hobi kot profesionalno rabo'. The third result is for 'Rastlinjaki Gajšek - izdelava in montaža vrhunskih rastlinjakov, 30 le' from rastlinjaki-gajsek.si, which is a company specializing in the production of high-quality plant beds, plastic beds, and glass beds for professional and home use.

Vir: lastna spletna raziskava

Sinteza analize trga rastlinjakov predstavlja veliko slovenskih ponudnikov, s ponudbo rastlinjakov hobi programa, podobno kot ga podjetje Schwarzmann že ima v ponudbi. Poleg rastlinjaka se opazno pojavljajo ponudbe tople grede in steklenjakov, ki pa nam dajejo izziv, da našim končnim uporabnikom ponudimo produkt, ki se od naštetih razlikuje.

6. Strateška izhodišča

6.1 Splošni pregled

Po podatkih iz leta 2011 je Slovenija izmed vseh držav Evropske unije tista z največjim deležem ljudi, ki živijo v samostojnih hišah. Več kot dve tretjini Slovencev živita v samostojnih hišah (E.S.2011). Prav tako je v zadnjih letih opaziti vedno večjo osveščenost ljudi o prednostih in pomembnosti zdrave, sveže, lokalno pridelane hrane. V letu 2015 je namreč 50 % svetovnih prebivalcev izrazilo skrb za zdravo prehrano. Eden izmed trendov je t.i. »Locavorism«, pod katerega med drugim spadajo tudi lokalno pridelana živila in organska pridelava (Euromonitor 2016).

Vrtnarjenje in pridelava lastnega pridelka je torej nekaj, kar se upošteva kot svetovni trend, in glede na količino hiš v Sloveniji lahko trdimo, da je to področje za Slovenijo gotovo zanimivo.

Skozi naše analize smo kot pomemben problem izpostavile podaljšanje sezone, saj smo ugotovile, da ljudje pred zimo z vrtnarjem prenehajo.

Večina hiš v Sloveniji ima, oz. bi lahko imela prostor za vrt, vendar pa nimajo vsi rastlinjaka ali tople grede, ki bi omogočil uspevanje pridelka tudi v zimskih mesecih (Zeleni svet).

Ugotovimo, da na tem področju manjka nek vmesni izdelek. Rastlinjaki so po navadi precej veliki in dragi in v raziskavah tudi ugotovimo, da si le-tega ravno zato marsikdo naredi kar sam (pvc folija+koli+ježek za zapiranje). Tople grede pa so manjše, cenejše, vendar vidimo pomanjkljivost v tem, da niso zlahka prenosljive.

Skozi analizo konkurence ugotovimo, da nekakšnega vmesnega izdelka med tem Schwarzmanovi konkurenti še ne ponujajo.

Prav tako je podjetje Schwarzmann na predstavitvi omenilo, da so odprti za produkte, ki bi dopolnjevali hoby program, torej za cenovno ugodnejše standardizirane produkte.

6.2 Potenciali in koristi za podjetje

Podjetje Schwarzmann bi z implementacijo našega produkta razširilo svoj hoby program in ponudilo izdelek, ki ga njegovi konkurenti še ne ponujajo. Prav tako bi šlo za standardiziran izdelek, ki bi ga lahko naredili z izkoristkom obstoječih kapacitet. S tem bi se usmerili in pozicionirali v novem segmentu, in sicer segmentu "hoby vrtnarjevi". Za izdelek predlagamo ceno 35 €, kar pomeni, da je cenovno dostopen širokemu krogu potrošnikov. Če pogledamo, koliko stane najmanjši rastlinjak, ki ga ponuja Schwarzmann, in površino, ki jo pokriva, delimo s ceno, dobimo povprečno ceno pokritega kvadratnega metra, in sicer okoli 100 €. Nakup takšnega rastlinjaka je za marsikoga prevelik finančni zalogaj, zato ni presenetljivo, da ga v mnogih gospodinjstvih naredijo kar sami, iz pvc folije in kolov. Po drugi strani pa je na trgu veliko toplih gred, ki so cenovno dostopnejše (cene se gibljejo okoli 100 € za toplo gredo, ki pokrije povprečno 4 kvadratne metre), vendar vidimo slabost v njeni statičnosti. Glavno prednost našega izdelka vidimo ravno v njegovi mobilnosti, saj se tako potrošnik lahko poljubno odloča, katere vrtnine in kdaj jih bo pokrtil.

6.3 Opredelitev ciljev

Z opredelitvijo ciljev bomo lažje nadaljevale projekt, ker se nam bodo pomagali osredotočiti na ključne stvari, ki jih bo naš izdelek rešil ali olajšal.

Strateški cilj: Podjetje Schwarzmann želi razširiti svojo ponudbo in ponuditi trgu izdelek, ki bo dosegljiv širši skupini porabnikov, kajti do sedaj se je osredotočal le na velike kupce in produkte, ki jih je povsem personaliziral glede na kupčeve potrebe. Sedaj je naš cilj zadovoljiti čim večji krog porabnikov z univerzalnim izdelkom, ki bo rešil problem podaljšanja sezone. S to novo usmeritvijo bo podjetje doseglo večjo razpoznavnost na

slovenskem območju in si s tem pridobilo tudi kakšnega dodatnega kupca za njihovo že obstoječo ponudbo.

Poslovni cilj: S poslovnim ciljem prodaje novega izdelka širšemu krogu potrošnikov si podjetje želi rednega dohodka. Poslovni cilj izdelave je izbrati prave materiale in primeren izdelek, da bo podjetje ohranilo svoj ugled, kakovost in dobro ime.

Trženjski cilj: Naš izdelek želimo čim prej predstaviti čim večjemu številu ljudi oz. potencialnim kupcem. To bomo naredili z objavami na socialnih omrežjih, v raznih trgovinah, ki prodajajo vse potrebno za vrtnarjenje, ter tudi s predstavitvami izdelka po različnih mestih. Za predstavitev bi uporabili tudi razne vrtičkarstve oddaje. Strategijo bi prilagajali glede na odzive potrošnikov.

Komunikacijski cilj: Želimo si, da bo naš koncept dobro razumljen s strani oblikovalcev izdelka ter da bodo naši kupci razumeli, kakšen problem rešuje naš izdelek in ga priporočili tudi bližnjim.

6.4 Koristi in omejitve

Naš izdelek prinaša izjemno korist vsem vrtičkarjem, ki imajo svoj vrtiček na prostem. Dejansko smo našle rešitev za vse vrtičkarje in ne le za tiste, ki imajo hišo. Glavna korist, ki jo prinaša naš izdelek, je podaljšanje sezone. Večina vrtičkarjev pospravi vrtiček ob koncu poletja, sedaj pa bodo lahko uživali solato in korenček še v zimskih mesecih. Vse bo odvisno od vrtičkarja, kajti vsak bo moral sam poskrbeti, da bo svoje pridelke pravočasno pokril, da bodo ohranili enako temperaturo. Vsi tisti zapuščeni vrtovi v jesenskih mesecih bodo končno oživel in ljudje bodo lahko vrtnarili skoraj celo leto. Na vrtu bodo lahko preživeli več časa kot prej. Mame si bodo oddahnile, ker ne bodo rabile kupovati hrane, ampak bo domača pridelana hrana na voljo celo leto.

Glavna omejitev, ki se lahko pojavi je, da v primeru dolge in mrzle zime izdelek ne bo uporaben, kajti če bodo temperature pod lediščem dlje časa, ne moremo zagotoviti, da bodo pridelki preživeli. Tudi v primeru močnega snega naš izdelek ni uporaben. Zadnja leta so bile zime mile, zato predvidevamo enako za prihodnja leta.

7. Koncept

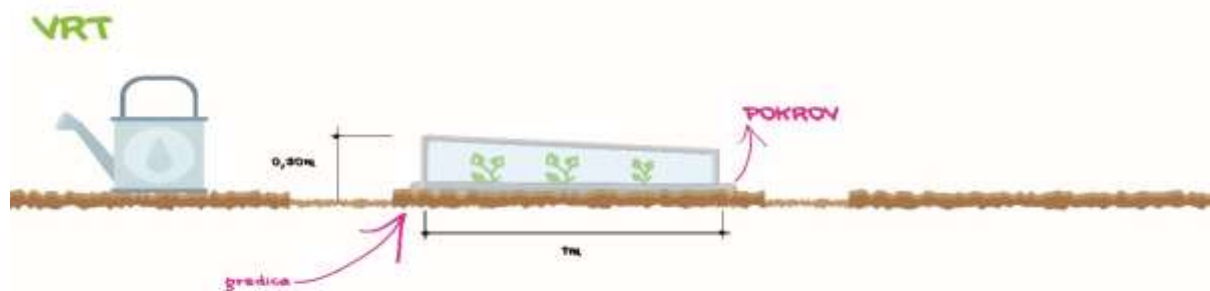
Produkt predstavlja pokrivalo za gredice dimenzij 1x1 m, ki je prekrito z dvojno plastjo polivinila. Pokrivalo je oblikovano iz razstavljive kovinske konstrukcije, ki napenja polivinil. Uporaba je namenjena obdobju zgodaj spomladi in pozno jeseni, ko vremenski pogoji niso več perfektni za vzgojo rastlin na vrtu. Sam produkt prekriva gredico, na kateri gojimo kulturo in ji omogoča ogrevanje zemlje ter pogoje za uspevanje. Med drugim pa ščiti tudi pred večjimi škodljivci in nelagodnimi vremenskimi vplivi. Pokrivalo enostavno dvignemo, ko želimo urejati gredico.

Od steklenjaka, rastlinjaka in tople grede se loči po tem, da je majhen in bolj fleksibilen pri uporabi. Predstavlja rešitev za vse tiste, ki so jim omenjeni obstoječi produkti prevelik cenovni zalogaj. Za tiste, ki si želijo sami doma izdelati zaščito, pa ima primerljivo ceno in enostavnejši postopek sestavljanja in razstavljanja.

Če imamo več gredic, ki jih želimo obdelovati izven glavne sezone, lahko kupimo več pokrival, in jih postavimo enega poleg drugega. Sam produkt se vizualno integrira v okolje vrta kot rastlinjak. Je prenosljiv, kvadratne oblike, vrhnja površina je pod kotom, da lahko lovi sončne žarke. Ima enak učinek kot topla greda, vendar zaradi svoje velikosti predstavlja enostavnejšo uporabo. Zaradi majhnosti je tudi cenovno lažje dostopen.

Vrtnarjenje tako lahko postane enakomerna obremenitev tudi izven sezone. V času sezone pa lahko produkt zložimo in ga shranimo v garaži. Dodatna korist produkta se ponudi v času sezone, ko lahko pokrivalo uporabimo tudi za zaščito kultur pred plesnijo. Uporabimo ga tako, da ga z dodatnim ogrođjem postavimo na želeno višino in nam služi kot streha. Zasnova pokrivala za vrtove je iz trdnega kovinskega ogrođja, prekrito je s folijo, ki prepušča sončno svetlobo. Produkt se enostavno razstavi in sestavi, to pa je tudi njegova največja prednost – uporaba takrat, ko ga potrebujemo.

Slika št. 3: Skica produkta na gredici



Vir: Lastna izdelava

7.1 Swot analiza

Tabela št. 2: Swot analiza

Prednosti	Slabosti
<ul style="list-style-type: none">- Ugodna cena- Praktičnost (hitra postavitvev in prestavitvev na drugo lokacijo)- Enostavno skladiščenje- Podaljšanje sezone vrtnarjenja- Zaščita pred neugodnimi vremenskimi razmerami- Kvalitetni materiali- Podjetje Schwarzmann se lahko s tem produktom približa širšemu naboru strank (razširitev hobi programa)	<ul style="list-style-type: none">- Ustvarjanje ugodne mikroklimne tudi za škodljivce in plevel- Izdelek podoben že obstoječim (rastlinjaki, tople grede)- Potrebno bi ga bilo oglaševati
Priložnosti	Nevarnosti
<ul style="list-style-type: none">- Vedno več ekstremnih vremenskih pojavov – ljudje želijo zaščititi svoj pridelek- Narašča delež ljudi, ki si želijo pridelati vsaj nekaj svoje zelenjave – želja po samooskrbi- Povečuje se želja po bio, eko vrtninah/izdelkih (Euromonitor 2016)- Zadovoljevanje želje po enostavni uporabi produkta- Pokritje vrzeli med dražjimi rastlinjaki in med cenejšimi verzijami doma izdelanih izdelkov.	<ul style="list-style-type: none">- Veliko že obstoječe konkurence- Nezaupanje v nov izdelek- Težak vstop v večje, specializirane trgovine- Na trgu je veliko rastlinjakov in toplih gred, uvoženih iz Kitajske, ki jih lahko dobimo po nizkih cenah- Ljudje z večjim vrtom se bodo raje odločili za rastlinjake, tople grede, ki pokrijejo večjo površino- Ljudje si najpogosteje sami naredijo rastlinjak ali toplo gredo- Uporaba napačnih prodajnih poti

Vir: Lastna izdelava

Prednosti SWOT analize izhajajo iz našega koncepta in potreb, ki jih uspešno zadovoljuje. Priložnosti izhajajo iz življenjskega sloga prebivalcev in aktualnih trendov na področju zdrave prehrane. Iz raziskave trga smo ugotovile, da obstaja tržna niša za standardizirane izdelke nižjega ranga, ki jih še ni na trgu. Odpirajo nov segment pripomočkov pri vrtnarjenju, ki se od ostalih razlikujejo s svojo enostavno uporabo. Nevarnost nam v večji meri predstavlja možnost, da si uporabniki še vedno radi sami izdelujejo vrtnne rastlinjake in da naš produkt ne bo zaznam kot vreden nakupa.

7.2 Razlaga koncepta

Uporaba produkta

Kulture, ki jih gojimo po ali pred glavno sezono, organiziramo tako, da so razporejene do maksimalne površine pokrova. Nato pokrov sestavimo in ga položimo nad kulture. Tako ga pustimo, dokler ne želimo urejati kultur. Ko prenehamo z gojenjem pokrov razstavimo, očistimo, ga zložimo ter pospravimo. Materiali pokrova so kakovostni in imajo življenjsko dobo primerljivo z obstoječimi hobi rastlinjaki.

Testiranje produkta

Sliko našega pokrova smo pokazale 50 naključno izbranim osebam, ki se ukvarjajo z vrtnarjenjem in imajo doma vrt. Sam izdelek se jim je zdel praktičen in zanimiv, saj je vizualno privlačnejši in lahek za uporabo. Poleg tega pa ima vse pozitivne učinke tople grede, ki pripomorejo k podaljšanju sezone. Za sam produkt bi bili pripravljeni plačati med 20 – 50 evrov.

8. Izhodišča za poslovno analizo

8.1 Prvo leto

Poslovne analize smo se lotile z določitvijo cene in števila prodanih proizvodov v 1. letu, in sicer računamo na prodajo 360 izdelkov po ceni 35 €.

Nato smo na podlagi pridobljenih podatkov s strani podjetja Schwarzmann naredile analizo stroškov. Njihova predpostavka je bila, da glede na ceno sedanjih proizvodov izračunajo stroške po naslednjem vzoru (to razdelitev smo obdržale skozi celoten izračun):

- 42 % stroškov dela (predvidevale smo, da je 50 % redno zaposlenih in ostalih 50% nima redne pogodbe oz. so delavci, ki jih rabijo po potrebi, v primeru povečanja povpraševanja)
- 28 % stroškov materiala (predvidevale smo, da je 70 % fiksnih stroškov materiala (ki je neprestano na zalogi), ostalih 30 % pa so variabilni stroški materiala za izjemne primere)
- 15 % fiksnih stroškov (to so vsi stroški prostorov, elektrike, ogrevanja, vode itd.)
- Ostane 15 % razlike v ceni – marža

Vključile smo tudi stroške prodaje. V 1. letu je potreben enkratni vložek v spletno trgovino, gre za investicijo 2.000 €, vendar bo podjetje s tem ustvarilo prodajni kanal, zato smo ta strošek vključile v stroške prodaje. Ocenile smo letni strošek oglaševanja okoli 2.000 €, ki smo ga razdelile med variabilne in fiksne stroške, saj predlagamo podjetju, da ima določen oglasni prosto zakupljen letno, ostalo pa prilagaja priložnostim. To je skupaj 4.000 € v 1.letu.

Glede na postavljeno osnovo smo nato izračunale vso osnovno ekonomiko. Tako prihodki v prvem letu znašajo 12.600 €, variabilni stroški na enoto znašajo 3.531,60 € in fiksni 9.176,40 €, ter prispevek za kritje na enoto 9.068,40 €. Poslovni izid v prvem letu bi bil negativen za 108 €. Točka preloma bi bila pri 364 enotah oziroma pri 12.745 €. Tudi denarni tok bi bil negativen in sicer za 2.108 €.

8.2 Drugo leto

V drugem letu predvidevamo, da bo podjetje prodalo 420 enot, cena bo ostala ista, zato se stroški ne spremenijo dosti. Investicija v spletno stran je bila tako samo prvo leto, zato sedaj ostanejo le stroški oglaševanja v višini 2.000 €.

Iz tega razloga se spremeni tudi osnovna ekonomika. V drugem letu znašajo prihodki 14.700 €, variabilni stroški na enoto 4.120,20 €, fiksni 10.750,80 € ter prispevek za kritje na enoto 10.579,80 €. Tudi tu je točka preloma malo nad našo predvideno količino prodaje, na 425 enotah in znaša 14.869,17 €. Poslovni izid v drugem letu je rahlo slabši kot v prvem, 126 €, denarni tok pa je tudi negativen in je v enaki vrednosti.

8.3 Tretje leto

Analiza se v tretjem letu prevesi na stran podjetja in mu prinese dobiček. Predvidevamo, da bo podjetje prodalo 550 enot, cena izdelka pa znaša 38 €. Računamo na to, da bo v dveh letih podjetje pridobilo na ugledu izdelka, zato je taka podražitev smiselna. Zaradi tega se zmanjšajo tudi stroški oglaševanja za eno četrtno, na 1.500 €.

Osnovna ekonomika se v tretjem letu bistveno izboljša, prihodki znašajo 20.900 €, variabilni stroški na enoto 5.395,50 €, fiksni stroški 14.019,50 €, prispevek za kritje na enoto 13.854,50 €. Čeprav je tudi v tem primeru točka preloma malo na predvideno prodajo 557 enot oz. 19.471,53 € je poslovni izid pozitiven za 1.485 € in enako znaša tudi pozitiven denarni tok.

V naslednjem grafu prikazujemo denarni tok, vse natančne izračune pa najdete v prilogah 2, 3 in 4.

Graf št. 2: Prikaz denarnega toka poslovanja ob uvedbi novega izdelka



Vir: lasten izračun

9. Priporočila za trženje in razvoj novega izdelka

IZDELEK

Kot že opisano v opisu koncepta izdelka predlagamo uvedbo izdelka, s katerim bi podjetje Schwarzmann razširilo hoby program. V kolikor bi se izdelek izkazal kot uspešen, bi bilo smiselno z novimi izdelki hoby programa nadaljevati.

CENA

Cenovno pozicioniranje izdelka naj bo tako, da bo lahko konkurenčno na trgu in dostopno širši populaciji. Predlagamo prodajno ceno izdelka v višini 35 €.

TRŽNE POTI

Predlagamo prodajo izdelka v vrtnih centrih po Sloveniji in po kmetijskih zadrugah. Za uvedbo namreč ni dodatnih stroškov, potrebno je le strinjanje s smiselnostjo produkta. Nadalje predlagamo prodajo na kmetijskih in vrtnarskih sejnih. Na kmetijsko-obrtnem sejmu v Komendi je podjetje že tako prisotno, tako da bi lahko nastopili še z novim izdelkom. Ker gre za izdelek, ki ne potrebuje tako velike vpletenosti potrošnika v nakup kot je ta pri dražjih rastlinjakih, priporočamo vpeljavo spletne prodaje preko že obstoječe spletne strani.

TRŽNO KOMUNICIRANJE

Naši predlogi glede tržnega komuniciranja bodo poskusili zajeti cenejše oblike le-tega, zato bomo oglaševanje na televiziji oziroma jumbo plakate kljub velikem dosegu populacije izpustile.

Pri trženju izdelka naj se predvsem komunicirajo njegova enostavnost za uporabo, mobilnost in s tem dodana vrednost slovenskega izdelka ter dostopna cena kljub kvaliteti.

Predlagamo spletno oglaševanje in optimizacijo za brskalnike. O izdelku naj podjetje komunicira preko družbenih omrežij, ter tam tudi oglašuje, na Facebooku npr. preko sponzoriranih objav. Predlagamo povezovanje z ljudmi, ki se ukvarjajo z ljubiteljskih vrtičkarjem ali zgolj z zdravim načinom življenja (npr. blogerji, vlogerji, pisci blogov). Tem bi se izdelek podaril, nato pa bi o njem komunicirali preko svojih platform, npr. opisali lastno izkušnjo uporabe, ideje za uporabo, kdaj so pokrivali katere vrste pridelkov, itd. Predlagamo umestitev predstavitev izdelka v oddajo Vrtnarjenje ali Dobro jutro. Schwarzmanna prisotnost na sejmih naj se izkoristi med drugim še za promocijo novega izdelka. Predlagamo, da se izdelek oglašuje v revijah, ki so povezane z vrtnarjenjem (npr. Zeleni Raj, Gaia) in na nekaterih radijskih postajah s širšim dosegom, ki bi pokrile različne ciljne skupine potrošnikov (npr. Radio 1 in Ognjišče).

Zaključek

Zasnovale smo izdelek, ki še ni prisoten na našem trgu in nudi dobro alternativno rastlinjakom in toplim gredam uporabnikom, ki bi radi zaščitili manjše površine svojega vrta pred neugodnimi vremenskimi vplivi in podaljšali sezono pridelave vrtnin v zgodnjo pomlad in pozno jesen. Izdelek se odlikuje po majhnosti in fleksibilnosti, saj ga je mogoče enostavno prestaviti na zeleno lokacijo. Tudi prodajna cena je temu primerno ugodna. Ciljne uporabnice našega izdelka so ženske v starosti 40 do 60 let. Zadovoljuje predvsem tiste, ki jim je nakup obstoječih rešitev prevelika naložba, in jim predstavlja preveliko zasedenost na vrtu, ki ga želijo obdelovati pod naravnimi vremenskimi pogoji.

Projekt nam je omogočil, da smo se seznanile s koraki, ki so potrebni pri snovanju novega produkta in nadgradile veččine timskega dela. Različni profili izobrazbe udeleženk skupine so nam omogočili interdisciplinarni pristop k problemu. Naloge smo si skušale razdeliti čim bolj enakomerno in skladno z znanji, ki jih je lahko vsaka posameznica prispevala k projektu.

Viri in literatura

Dvignjene gredice. Najdeno 4.1.2017 na spletnem naslovu: <http://www.hrovat.net/izdelki/>

Ekonomičnost vrtnarjenja. Najdeno 15. 1. 2017 na spletnem naslovu: <http://obilje.si/ekonomicnost-vrtnarjenja/>

E.S.2011. Najdeno 27. Novembra 2016 na <http://www.rtv slo.si/slovenija/v-eu-ju-v-samostojnih-hisah-najvec-slovencev/251901>

Euromonitor 2016. Najdeno 26. Oktobra 2016 na spletnem naslovu http://www.slovenia.info/pictures/TB_board/attachments_1/2016/Top_10_globalnih_potro%C4%B9%CB%87ni%C4%B9%CB%87kih_trendov_za_let%C4%B9%CB%87o_2016_20761.pdf

ITN D.O.O. Najdeno 4.1.2017 na spletnem naslovu <http://itn.si/rastlinjaki/>.

Kastelic, Š. (2016). Statistika gradbenih dovoljenj za stavbe, Slovenija, oktober 2016. Najdeno dne 11.1.2017 na spletnem naslovu: <http://www.stat.si/StatWeb/prikazinovico?id=6411&idp=6&headerbar=5>

LaLiberte, K. Tehnike podaljšanja sezone, ang. Season-Extending Techniques. Najdeno 10.1.2017 na spletnem naslovu: <http://www.gardeners.com/how-to/season-extending-techniques/5063.html>

Pestotnik, J. (2014). Prehranska samooskrba Republike Slovenije v okviru Evropske unije. Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede.

Pogoste vrtnine v zelenjavnem vrtu. Najdeno 15. 1. 2017 na spletnem naslovu: <http://www.naredivrt.si/si/rastline/zelenjavni-vrt/Kumare?catId=345>

Posredovalnica prostovoljskih del. Najdeno 6.1.2017 na spletnem naslovu: <http://www.prostovoljstvo.org/za-prostovoljce/posredovalnica-prostovoljskih-del>

Profilplast. Najdeno 4.1.2017 na spletnem naslovu: <http://www.profilplast.si/rastlinjaki>

Rastlinjaki Gajšek. Najdeno 4.1.2017 na spletnem naslovu: http://rastlinjaki-gajsek.si/o_nas/

Rastlinjaki RAR. Najdeno 4.1.2017 na spletnem naslovu: <http://www.rastlinjak.si/>

Rastlinjaki Schwarzmann. Najdeno 12.12.2016 na spletnem naslovu: <http://www.rastlinjaki-schwarzmann.si/hobi-rastlinjaki.htm>

Samooskrba s hrano. Najdeno 15. 1. 2017 na spletnem naslovu: http://www.delo.si/revolt/samopreskrba_in_ekologija/samooskrba-s-hrano.html

Samooskrba z lastnega vrta. Najdeno 15. 1. 2017 na spletnem naslovu: <http://www.primorske.si/Plus/Sobota/Samooskrba-z-lastnega-vrta>

Slovenci imamo čas za košenje trave, za zelenjavni vrt pa ne. Najdeno 15. 1. 2017 na spletnem naslovu: <http://siol.net/trendi/vrt/slovenci-imamo-cas-za-kosenje-trate-za-zelenjavni-vrt-pa-ne-149646>

STAT, 2016. Statopis – Statistični pregled Slovenije 2016. Ljubljana: Statistični urad Slovenije.

Termoflor. Najdeno 4.1.2017 na spletnem naslovu: <http://www.termoflor.si/rastlinjaki/>

Visoka greda. Najdeno 4.1.2017 na spletnem naslovu: <http://www.visoka-greda.si/>

Zeleni svet. Najdeno 26. Oktobra na spletnem naslovu: <http://zelenisvet.com/kaj-uspeva-v-rastlinjaku-pozimi/>

Priloge

Priloga št. 1: Poglobljeni intervjuji

Intervju, Milka (74)

-Koliko članov šteje vaše gospodinjstvo?

6 nas živi v hiši. Moj sin z ženo in otroki, pa midva z dedijem.

-Kdo izmed vas najbolj aktivno skrbi za vrt in koliko je ta oseba stara?

To bom pa kar jaz. 72.

-Približno kako velik je vaš vrt?

Je kar velik. Ne vem koliko kvadratov meri.

-Koliko % hrane pridelate sami in koliko je kupite?

Poleti pridelamo vso zelenjavo, takrat kupim samo kakšen brokoli, ali kaj drugega kar nimam na vrtu. Solate pa ne rabimo kupovati do decembra. Imamo pa še nekaj sadja, jabolka, kutino, maline, robide... Vendar vseeno kupujem še drugo sadje, to ni dovolj.

-Kaj vse pridelujete sami (zelenjava, sadje, imate morda tudi kaj živine?)

Od zelenjave imam peso, korenje, papriko, solate vseh vrst, od zimskih do letnih, kumarice, paradižnik, fižol (visok in nizek), brstični ohrovt, por, čebulo, česen... Čeprav česen nekako ne uspe. Skoraj vse razen krompirja, ker nimam dovolj zemlje za sajenje krompirja. Aja in pa zelišča...Imam zeliščno gredo...Sivka, različne vrste met, timijan, peteršilj, luštrek, majaron, bazilika, drobnjak. Imamo tudi grmičevje...borovnice, aronijo, ribez. Rdeči in črni. Od sadja pa pridelamo kutino, jabolka (carjevič) in pa grozdje, ki sicer bolj redko uspe, malo ga je. Imeli smo tudi češnjo, ki prav tako ni obrodila.

-Zaradi katerih razlogov ste se odločili za delno samooskrbo?

Zaradi tega ker imamo zemljo, prostor, saj živimo v hiši.

-Kje oz. kdo vas je naučil vrtnarjenja?

Izhajam iz kmečke družine, kjer je bil to naš način življenja.

-Ali to znanje prenašate na druge?

Z veseljem bi, ampak ni interesentov. Snaha se delno uči. Na stara leta se pa pol začnete učiti (smeh).

-Delate na vrtu z veseljem, ali vam to predstavlja fizični napor?

Veselje že, ampak je tudi napor, ker sem že stara.

-Koliko svojega časa posvetite delu na vrtu?

Od spomladi do jeseni sem na vrtu povprečno tri ure na dan. Včasih sem kak dan skoraj cel dan na vrtu, drug dan pa ne grem. Odvisno...

-Kje si priskrbite dodatne pripomočke za vzgojo kultur na vrtu?

To kupujem v Merkurju, ali v kmetijski zadruzi..Včasih tudi v Merkatorju ali cvetličarni.

-Uporabljate rastlinjak ali toplo gredo? Zakaj?

Oboje. Za paradižnik in papriko imam rastlinjak, v topli gredi pa solate zimskih sort.

-Kje se ga/je kupili oz. kako ste ga/je izdelali?

Oboje sem kupila, vendar se ne spomnim več kje. Pri nekem privatnem podjetniku. Bi se dalo narediti tudi sam, če bi imel koga, ki bi to znal.

-Imate sezonski ali celoletni rastlinjak/toplo gredo?

Zimsko solato imam nasajeno tudi pozimi, včasih sicer ne uspe...

-Koliko ste pripravljeni odšteti za nakup novega rastlinjaka/tople grede? Kakšnega/Kakšno bi kupili, če bi nakup opravljali danes?

Tople grede so bolj poceni, rastlinjaki pa dražji. Ne vem, moj je bil nekje okoli 300 evrov, toliko sem tudi pripravljena odštet.

-Ali priporočate uporabo rastlinjaka ali tople grede pri samooskrbi?

Ja, sigurno, zaradi vremenskih nepravilnosti. Tudi proti toči je super, proti mrazu, vetru, ki polomi paradižnik....

-Imate urejen namakalni sistem? Ali imate kdaj probleme z zalivanjem?

Ne, namakalnega sistema nimamo. Imamo pa vodo na pipi, na vrtu, in z zalivanjem nimam problemov. Imamo cev in tudi kanglice.

-Imate specifične probleme z škodljivci? Kako se spopadate z njimi?

Ja, z bio škropivi proti gosenicam. Polže tudi ročno pobiram. Naravno mora biti.

-Poznate princip uporabe visoke grede? (Če ja), -> Kaj menite o njeni uporabi?

Poznam princip, vendar je nimamo. Načeloma ne čutim večje potrebe po tem. Sem jo pa že videla, ampak mislim da ne uspeva potem kaj bolje, treba je vse enako delati kot če je na tleh.

-Kaj v zvezi z delom na vrtu je za vas najbolj obremenjujoče? S katerimi problemi se soočate pri vrtnarjenju?

Najbolj naporno je sajenje fižolovih kolov, pri čemer mi pomaga mož, saj sama ne morem. Potem škodljivci, pa vreme ...

-Kaj bi vam olajšalo delo na vrtu?

Pomoč pri delu na vrtu, hehe. Kaj drugega pa ne rabim. Aja, pa več sonca oziroma ugodno vreme. Tudi dež mora bit.

Jasna, 22

-Koliko članov šteje vaše gospodinjstvo?

6.

-Kdo izmed vas najbolj aktivno skrbi za vrt in koliko je ta oseba stara?

Najbolj pogosto skrbi mama. Vendar pa imata z atanom delo razdeljeno. Torej ata skrbi ponavadi za zalivanje in gnojenje vrta. Prav tako pa se vedno bolj uvajam tudi jaz.

-Približno kako velik je vaš vrt?

Vrt je velik. Imamo pa poleg vrta se manjšo njivo.

-Koliko % hrane pridelate sami in koliko je kupite?

Čez leto večino hrane pridelamo doma. Čez zimo pa nekaj hrane tudi kupimo. Predvsem solato, ostalo pa si naredimo ozimnico.

-Kaj vse pridelujete sami (zelenjava, sadje, imate morda tudi kaj živine?)

Pridelujemo sadje (jabolka, breskve, grozdje, jagode) in zelenjavo (paradižnik, solata, paprika, kumarice, buče, peteršilj, fižol, korenje, čebula, česen, feferoni, zelena, krompir, brokoli, šparglji, zelje, ohrovt,..) Doma imamo pa tudi domače kokoši. Torej imamo domače jajce.

-Zaradi katerih razlogov ste se odločili za delno samooskrbo?

V bistvu je pri nas s samooskrbo začela že babica, saj so imeli doma kmetijo. Prav tako pa so domači izdelki bolj zdravi in dobri kot kupljeni.

-Kje oz. kdo vas je naučil vrtnarjenja?

Vrtnarjenja me je naučila oziroma me še uči mama.

-Ali to znanje prenašate na druge?

Včasih komu povem, kako zadeve delam jaz, ja.

-Delate na vrtu z veseljem, ali vam to predstavlja fizični napor?

Ne, delo na vrtu mi je v veselje in na nek način tudi sprostitiv. Predvsem mi je všeč ko lahko začnem pridelke pobirat.

-Koliko svojega časa posvetite delu na vrtu?

Nekje 2h-3h na dan. V povprečju, saj je v spomladanskih mesecih več dela, kot poleti. Spet malo več dela je jeseni, ko se pridelki pobirajo.

-Kje si priskrbite dodatne pripomočke za vzgojo kultur na vrtu?

V vrtnih centrih. Za gnojenje vrta pa imamo tudi domači humus.

-Uporabljate rastlinjak ali toplo gredo? Zakaj?

Ja. Imamo rastlinjak, vanj spomladi nasadimo paradižnik, kumarice in papriko. Za čez zimo pa vanj shranimo korenček, peteršilj, zeleno, da počakajo do spomladi. Nasadimo pa tudi zimsko solato.

-Kje se ga/jo kupili oz. kako ste ga/jo izdelali?

Izdelali smo ga sami. In sicer iz železa, lesa in nekakšne folije.

-Imate sezonski ali celoletni rastlinjak/toplo gredo?

Celoletni rastlinjak.

-Koliko ste pripravljeni odšteti za nakup novega rastlinjaka/tople grede? Kakšnega/Kakšno bi kupili, če bi nakup opravljali danes?

Ne bi si je kupila, naredila bi si jo sama po svojih željah.

-Ali priporočate uporabo rastlinjaka ali tople grede pri samooskrbi?

Ja, jo priporočam. Rastline so tako bolj odporne na vremenske vplive, npr. točo, dež, sonce...

-Imate urejen namakalni sistem? Ali imate kdaj probleme z zalivanjem?

Ne, trenutno še nimamo urejenega namakalnega sistema. Rastline zalivamo vsak večer.

-Imate specifične probleme z škodljivci? Kako se spopadate z njimi?

Zaenkrat še nismo imeli večjih težav s škodljivci.

-Poznate princip uporabe visoke grede? (Če ja), -> Kaj menite o njeni uporabi?

Poznam, visoke grede so koristne za tiste ljudi, ki nimajo dovolj prostora za vzgojo rastlin ali tiste, ki nimajo dobre zemlje za vzgojo rastlin.

-Kaj v zvezi z delom na vrtu je za vas najbolj obremenjujoče? S katerimi problemi se soočate pri vrtnarjenju?

Mogoče pletje, saj ob dobrih pogojih za rastline tudi plevel bolje raste.

-Kaj bi vam olajšalo delo na vrtu?

Delo na vrtu bi mi olajšal namakalni sistem, saj ne bi rabila vsak dan zalivati. In mogoče kako naravno gnojilo za čez leto.

ANDREJA, 48

-Koliko članov šteje vaše gospodinjstvo?

4.

-Kdo izmed vas najbolj aktivno skrbi za vrt in koliko je ta oseba stara?

Jaz, 48.

-Približno kako velik je vaš vrt?

Sestavljen je iz dveh vrtov, je kar velik.

-Koliko % hrane pridelate sami in koliko je kupite?

Sami pridelamo večino zelenjave, ki jo potrebujemo. In pa tudi nekaj sadja.

-Kaj vse pridelujete sami (zelenjava, sadje, imate morda tudi kaj živine?)

Imamo veliko zelenjave: Solate, papriko, paradižnik, čebulo, česen, zeleno, jajčevce, špinačo, rdečo peso, zelje, bučke, kumarice, fižol... Imamo še krompir in pa zelišča. Včasih smo imeli še pujsa, govedo, kokoši.

-Zaradi katerih razlogov ste se odločili za delno samooskrbo?

Zato ker imamo zemljo in zakaj ne bi.

-Kje oz. kdo vas je naučil vrtnarjenja?

Doma, starši so me naučili.

-Ali to znanje prenašate na druge?

Bi, če bi bil kak interes pri mlajših generacijah.

-Delate na vrtu z veseljem, ali vam to predstavlja fizični napor?

Z veseljem.

-Koliko svojega časa posvetite delu na vrtu?

Poleti en cel dan na teden, in pa sprotno zalivanje.

-Kje si priskrbite dodatne pripomočke za vzgojo kultur na vrtu?

Semen sama ne pridelujem, kupim jih. Solato pa sama sejem.

-Uporabljate rastlinjak ali toplo gredo? Zakaj?

Ja, za paradižnik in papriko.

-Kje se ga/jo kupili oz. kako ste ga/jo izdelali?

Sami smo ga izdelali, iz pvc folije in drogov.

-Imate sezonski ali celoletni rastlinjak/toplo gredo?

Sezonski.

-Koliko ste pripravljeni odšteti za nakup novega rastlinjaka/tople grede? Kakšnega/Kakšno bi kupili, če bi nakup opravljali danes?

Ne bi kupila novega. Ta, doma narejen, je čisto v redu.

-Ali priporočate uporabo rastlinjaka ali tople grede pri samooskrbi?

Če bi imel zelo velik vrt oziroma porabo ja, drugače pa mislim da ni nujno potreben.

-Imate urejen namakalni sistem? Ali imate kdaj probleme z zalivanjem?

Ne. Zalivamo ročno. Nikoli ni problemov, ker imamo svoj vodni bazen.

-Imate specifične probleme z škodljivci? Kako se spopadate z njimi?

Z naravnimi sredstvi, z namakanjem kopriv in zelišč v vodo.

-Poznate princip uporabe visoke grede? (Če ja), -> Kaj menite o njeni uporabi?

Poznam, zdi se mi fajn, imela bi jo če bi mi jo kdo naredil. Da bi lahko stal zraven medtem ko bi plel.. To bi bilo boljše za križ.

-Kaj v zvezi z delom na vrtu je za vas najbolj obremenjujoče? S katerimi problemi se soočate pri vrtnarjenju?

Najbolj obremenjujoče je vreme, če je preveč dežja in če je prevelika suša.

-Kaj bi vam olajšalo delo na vrtu?

Visoke grede bi bile super, kot sem že rekla, če bi mi jo kdo naredil. Kaj drugega pa ne bi imela, ker je delo na vrtu za mene sprostitelj, sploh danes, ko je tempo življenja divji.

Intervju 5.12.2016, Poročilo

OPIS

Mama, Oče (srednja leta) in 3 otroci (sinovi - mladostniki). Živijo v stanovanjski hiši, z velikim sadovnjakom v katerem je tudi večji vrt.

Samooskrba

Za vrt redno skrbita oče in mama, ter poskušata vpeljati tudi svoje otroke, tako da jim občasno pomagajo. Vrt je velik približno 6 x 12 m. Najbolj aktivno se z vrtnarjenjem ukvarjata med poletno sezono, kar se tiče zelenjave in sadja ju 90% pridelata doma, kupita le kakšne banane, limone. Pridelujeta zelenjavo vseh vrst, ter imata tudi sadovnjak s približno dvanajstimi sadnimi drevesi. Vrtnarjenja sta se naučila od svojih staršev. Rada vrtnarita zato, ker tako točno vesta kaj v družini jedo, in kako je bilo vzgojeno. Vrtnarjenje jima je v veselje in jima predstavlja hobi, gibanje na svežem zraku in brezplačen fitnes. V poletnem času večino svojega prostega časa posvetita vrtnarjenju, pozimi pa jima nato kar primanjkuje kakšen podoben hobi. Imata samo majhen rastlinjak za paradižnik, ker sta imela vedno težave z njim. Za ostale rastline jima je bolj pomembno, da so vzgojene na naravni sončni svetlobi. Rastlinjak sta si postavila sama. Za novega bi mogoče odštela do 200 €, če bi ta zdržal vsaj nekaj sezon, brez da bi imela ob koncu sezone delo s pospravljanjem in nato novim postavljanjem. Za uporabo visoke grede se nista odločila, mogoče bi se, ko bosta starejša in se ne bosta mogla več sklanjati do tal. Imata urejen namakalni sistem, in kupljeno cisterno. Cisterno napolnita z deževnico, če pa je suša, pa je manjši problem, ker blizu nimata vode, in jo nato prineseta iz stanovanja. Pri škodljivcih imata problem z bramorjem in polži. Drugače pa je sadovnjak ograjen in vanj ne zaidejo živali ali drugi ljudje.

Intervju 5.12.2016, poročilo

OPIS

Mama (75)

Stara mama živi sama in samostojno skrbi zase. Ima svojo stanovanjsko hišo in manjši vrt, 20m stran od hiše, velik približno 5x6m.

Za vrt aktivno skrbi v poletnem času. Pri težjih opravilih pokliče vnuka, da ji pride pomagat. V vrtu pridelava približno 50 % hrane. Nekaj hrane tudi konzervira za ozimnico, prav tako sama pripravlja marmelado. Na vrtu prideluje zelenjavo ter cvetje. Vrtnariti zna od nekdaj, saj so včasih delali tudi na polju. Otroci so se odselili, tako da je nekaj znanja prej prenesla na njih, zdaj pa ne več, čeprav bi želela. Vrtnarjenje ji je v veselje, vendar zaradi let postaja obremenjujoče, saj nekaterih del ni več sposobna opraviti sama in nujno potrebuje pomoč. Trenutno ne uporablja rastlinjaka, saj se ji to glede na njene potrebe ne splača. Za novega ne bi odštela več kot 50 €, 100 € če bi zdržal za vedno. En rastlinjak iz lesa ji je naredil vnuk, ampak ga je pozimi sneg polomil. Od takrat naprej ga več nima. Pravi, da je rastlinjak verjetno uporaben za zaščito rastlin pred plesnijo in da dlje zdržijo. Z zalivanjem nima

problemov, s škodljivci se je že sprijaznila in je ne motijo več. Večjih problemov pri vrtnarjenju nima, želela bi si edino pomoč pri težjih opravilih, sploh, ko je vreme in čas pravi za tovrstna dela.

Intervju 5.12.2016, poročilo

OPIS

Mama samohranilka (srednja leta), sin in hčerka (mladi) in pes.

Živijo v samostojni hiši z vrtom velikim približno 5x10m, veliko trate in nekaj dreves.

Samooskrba

Aktivno se z vrtnarstvom se ukvarja mama, ker na ta način rada preživlja svoj prosti čas, ter je zagovornica zdrave prehrane, bio produktov. Pridelajo približno 50 % hrane, večinoma zelenjave in nekaj jabolk. Nekaj zelenjave tudi konzervira, da jo imajo za ozimnico. Ostalo kupijo. Vrtnarjenja se je mama naučila od svojih staršev, včasih prosi za pomoč tudi sina in hčerko, vendar nasploh nista zainteresirana za delo v vrtu. Imajo tudi dobre sosedске odnose, sosedge včasih pomagajo pri težjih fizičnih opravilih. Večino svojega prostega časa posveti delu na vrtu in zdravi prehrani. Ne uporablja rastlinjaka, niti tople grede, ker se ji zdi, da je brez tega hrana vzgojena bolj naravno. Ima samo zaščitno mrežo proti toči. Glede zalivanja nima problema, zaliva s cevjo, ki je priključen na vodo iz stanovanjske hiše. Glede uporabe rastlinjaka je odločena, da ga ne bo uporabljala, in da je odvisno od posameznika, kako si želi pridelati hrano, ter na kakšen način. Veliko ji pomenita tudi urejen vrt in izgled okolice.

Jure, 29 let

*Koliko članov šteje vaše gospodinjstvo?*3

*Kdo izmed vas najbolj aktivno skrbi za vrt in koliko je ta oseba stara?*Ženska, 53

*Približno kako velik je vaš vrt?*Zelenjavni vrt 70 m², sadovnjak 200 m², skupaj 270 m².

*Koliko % hrane pridelate sami in koliko je kupite?*15 % sami, 85 % kupimo.

*Kaj vse pridelujete sami (zelenjava, sadje, morda tudi kaj živine)?*Sadje (jabolka, hruške, slive, marelice) in zelenjavo (solate, paradižnik, paprika, česen, čebula, kapusnice, fižol, grah, kumare...).

*Kateri so razlogi, zaradi katerih ste se odločili za (delno) samooskrbo?*Prisotnost obdelovalne zemlje ob hiši, tradicija, sproščanje ob delu na vrtu, delna samooskrba, zdrava hrana...

*Kje ste se naučili vrtnarjenja oziroma kdo vas je naučil?*Starši, literatura, internet, učenje s praktičnimi izkušnjami, nasveti znancev.

*Ali to znanje prenašate na druge?*Svoje znanje z veseljem delim z vsakim, ki ga to zanima.

*Delate z veseljem na vrtu ali vam to predstavlja fizični napor?*Delo na vrtu ne jemljem kot delo, ampak kot hobi. Namen ni samo prihranek pri denarju, temveč spoznavanje in doživljanje narave in obenem pridelava zdrave hrane. Stremim k temu, da vrt v čim večji meri funkcioniira sam po sebi, torej da potrebuje čim manj posegov človeka.

*Koliko časa posvetite delu na vrtu?*V času rastne sezone okoli 4 ure tedensko, v zimski polovici leta minimalno.

Kje si priskrbite pripomočke za vzgojo kultur na vrtu? Trgovine s kmetijskimi pripomočki, spletne trgovine.

Uporabljate rastlinjak ali toplo gredo? Zakaj? Ne. Ne čutim potrebe po uporabi rastlinjaka, saj so razmere v njem idealne za razmnoževanje in prezimovanje na vrtu neželenih organizmov. Če bi se že odločil za njegovo uporabo, bi bilo to izključno z namenom vzgoje sadik v spomladanskem času.

Kje ste ga kupili? Kako ste ga izdelali?/

Imate sezonski ali celoletni rastlinjak / toplo gredo? Ne.

Koliko ste pripravljeni odšteti za nakup novega rastlinjaka, tople grede? Kakšnega / kakšno bi kupili, če bi nakup opravljali danes? Zanimal bi me samo mini rastlinjak za vzgojo sadik. Po vsej verjetnosti bi ga izdelal sam. Če bi se odločil za nakup, bi bil pripravljen odšteti do 200 €. *Ali priporočate uporabo rastlinjaka ali tople grede pri samooskrbi?* Priporočal bi ga ljudem, ki si želijo nekaj zelenjave pridelati tudi izven rastne sezone. Načeloma sem pa pristaš sonaravne pridelave brez uporabe takšnih pripomočkov.

Imate urejen namakalni sistem? Ali imate kdaj probleme z zalivanjem? Ne. Zalivamo ročno z deževnico, po potrebi.

Imate specifične probleme s škodljivci? Kako se spopadate z njimi? Težave povzročajo predvsem polži lazarji, v nekaterih sezonah tudi strune. Rešujemo jih z fizičnim pobiranjem.

Poznate princip uporabe visoke grede? Če ja, kaj menite o njeni uporabi? Poznam. Je ne uporabljam, vendar se mi zdi praktična z vidika dostopnosti delovne površine, kar je prednost predvsem za starejše in osebe z gibalnimi ovirami. Pomembno prednost vidim tudi v tem, da se visoka greda spomladi prej ogreje, kar omogoča zgodnejše sejanje.

Kaj v zvezi z delom na vrtu je za vsa najbolj obremenjujoče? S katerimi problemi se soočate pri vrtnarjenju? Kaj bi vam olajšalo delo na vrtu? Delo na vrtu ne jemljem kot obremenitev. Če bi tako čutil, se sploh ne bi ukvarjal z vrtnarjenjem. Kot glavni problem bi izpostavil invazijo polžev. Ne čutim potrebe po dodatnih pripomočkih, zadostuje mi preprosto ročno orodje. Kot sem že omenil, poskušam zelenjavo pridelovati s čim manjšim poseganjem - naj naravni sistem deluje sam po sebi.

Maja, 25 let

Koliko članov šteje vaše gospodinjstvo?

4

Kdo izmed vas najbolj aktivno skrbi za vrt in koliko je ta oseba stara?

Upokojenka, stara 63 let.

Približno kako velik je vaš vrt?

100 m²

Koliko % hrane pridelate sami in koliko je kupite?

Odvisno od letnega časa. Pozimi vse kupimo, poleti večino zelenjave pridelamo na svojem vrtu. Sadje in meso pridobimo tudi od sorodnikov, ki imajo vrt na drugi lokaciji.

Kaj vse pridelujete sami? (zelenjava, sadje, morda tudi kaj živine?)

Samo zelenjavo.

Kateri so razlogi, zaradi katerih ste se odločili za (delno) samooskrbo?

Pomembno nam je, da imamo kontrolo na pridelavo in posledično vemo, kaj jemo – bolj varna in zdrava hrana.

Kje ste se naučili vrtnarjenja oziroma kdo vas je naučil?

Iz knjig, od mame, od sosede.

Ali to znanje prenašate na druge?

Zaenkrat še ne.

Delate z veseljem na vrtu ali vam to predstavlja fizični napor?

Včasih z veseljem, včasih pa mi predstavlja napor.

Koliko časa posvetite delu na vrtu?

1-4 ure na dan

Kje si priskrbite pripomočke za vzgojo kultur na vrtu?

Od sosedov, v trgovini (Merkur, Kalia, Kmetijska zadruga Medvode).

Uporabljate rastlinjak ali toplo gredo? Zakaj?

Del vrta pokriva rastlinjak. Omislili smo si ga, ker tam vrtnine bolje uspevajo.

Kje ste ga kupili? Kako ste ga izdelali?

Izdelal nam ga je sosed iz vodovodnih cevi in polivinila.

Imate sezonski ali celoletni rastlinjak / toplo gredo?

Rastlinjak je sezonski.

Koliko ste pripravljeni odšteti za nakup novega rastlinjaka, tople grede? Kakšnega / kakšno bi kupili, če bi nakup opravljali danes?

Ne bi ga kupili, ker nam ta ustreza.

Ali priporočate uporabo rastlinjaka ali tople grede pri samooskrbi?

Nam ustreza, nimam pa posebnega mnenja v zvezi s tem.

Imate urejen namakalni sistem? Ali imate kdaj probleme z zalivanjem?

Ne, nimamo urejenega namakalnega sistema in ga tudi ne potrebujemo glede na majhnost vrta. Nimamo nobenih problemov z zalivanjem.

Imate specifične probleme s škodljivci? Kako se spopadate z njimi?

Ja, največji problem so polži, ker jih je ogromno. Fizično jih odstranjujemo.

Poznate princip uporabe visoke grede? Če ja, kaj menite o njeni uporabi?

Poznam. Super zadeva, ker se potem ni potrebno sklanjati pri delu na vrtu.

Kaj v zvezi z delom na vrtu je za vsa najbolj obremenjujoče?

Odstranjevanje plevela.

S katerimi problemi se soočate pri vrtnarjenju?

Včasih kaj posadim pa ne zraste :)

Kaj bi vam olajšalo delo na vrtu?

Uporaba visoke grede.

Savina, 62 let

Koliko članov šteje vaše gospodinjstvo?

3

Kdo izmed vas najbolj aktivno skrbi za vrt in koliko je ta oseba stara?

Jaz, stara sem 62 let.

Približno kako velik je vaš vrt?

200 m².

Koliko % hrane pridelata sami in koliko je kupite?

Od maja do oktobra vso zelenjavo, ki jo potrebujemo, pridelamo. Viške zamrzujemo v skrinji in uporabimo tudi pozimi. Od julija do zime imamo svoje maline in grozdje. Pridelamo 50 %, kupimo 50 % zelenjave. Tudi začimbe pridelamo na vrtu (šetraj, žajbelj, rožmarin, majaron, koper, pastinjak, peteršilj, bazilika, zelena in ostalo). Vsako leto se kaj novega doda.

Kaj vse pridelate sami (zelenjava, sadje, morda tudi kaj živine)?

zelenjavo in sadje, opisano zgoraj.

Kateri so razlogi, zaradi katerih ste se odločili za (delno) samooskrbo?

Glavni razlog je sveža in zdrava zelenjava, ne cena. Bio pridelava, permakultura. Pomembno pri vsem tem je izmenjava izkušenj s prijatelji in znanci.

Kje ste se naučili vrtnarjenja oziroma kdo vas je naučil?

Najprej od mame, ampak to ni bilo to, ker sem hotela še več. Potem po literaturi, obisk pri Holzerju v Avstriji, ki prideluje v gorskem svetu sonaravno zelenjavo in sadje, izmenjava izkušenj pa s predavanj – sonaravno vrtnarjenje brez pesticidov.

Ali to znanje prenašate na druge?

Ja, z veseljem. V zvezi s tem se največ pogovarjam s sosedo in s prijateljicami.

Delate z veseljem na vrtu ali vam to predstavlja fizični napor?

Ne, z veseljem, ker uživam, ko se vložen trud obrestuje s svežimi sadeži in vsemi drugimi pridelki.

Koliko časa posvetite delu na vrtu?

Dvakrat na teden po tri ure. Pozimi pa ne.

Kje si priskrbite pripomočke za vzgojo kultur na vrtu?

V nakupovalnih centrih. Določene artikle izdelava z možem tudi sama. Z možem sva skonstruirala zaščito pred točo in visoko gredo.

Uporabljate rastlinjak ali toplo gredo? Zakaj?

Imamo visoko gredo, ki jo prekrijemo z loki, ki jih kupimo v Merkurju in prekrijemo s polivinilom z UV zaščito. Tunnel nadomešča rastlinjak. Visoko gredo uporabljamo za radiče in solate, ker so ti loki stalno v visoki gredi. Poleti damo čez loke zaščito proti toči, pozimi pa UV polivinil. Prednost je, da se ni potrebno sklanjati, notri daš boljšo zemljo. Na dno daš debele veje in ne pride voluhar noter – zaščita pred škodljivci. Nad debele veje daš karton, ovčjo volno (izolator in preganja tudi voluharja) in 30-40 cm kakovostne zemlje in šoto, ki zadržuje vlago ter ostalo kakovostno zemljo (krtine).

Kje ste ga kupili? Kako ste ga izdelali?

Visoko gredo sva sama izdelala, pri tem pa sva uporabila kupljene tramove po meri.

Imate sezonski ali celoletni rastlinjak / toplo gredo?

Celoletno.

Koliko ste pripravljeni odšteti za nakup novega rastlinjaka, tople grede? Kakšnega / kakšno bi kupili, če bi nakup opravljali danes?

Največ 300 evrov za rastlinjak. Za toplo gredo pa 200 evrov. Rastlinjak s kovinsko konstrukcijo z možnostjo zračenja na obeh straneh, da se ne nabira kondenz, ker sicer pride do plesni. Material kvaliteten polivinil, ki ima dolg rok trajanja, da ga ni treba pogosto menjavati, da ima vrata v višini 2 m, da prosto hodiš notri. Zračenje naj bi bilo na višini, ko se vsloči streha. Istočasno bi bila potrebna zaščita pred točo. To bi bil zame idealen rastlinjak,

takega še nisem videla. Toplo gredo bi imela v višini 1 m, da lepo sediš in da ima sistem odpiranja rolo, da potegneš stran. Morala bi biti iz polivinila ali specialne plastike, da je dovolj svetlobe za rastline. Vkomponirano bi moralo biti tudi zračenje.

Ali priporočate uporabo rastlinjaka ali tople grede pri samooskrbi?

Zelo, da imaš v vseh pogojih zase zelenjavo ter da služi kot zaščita proti toči. Pozimi, ko je sneg, pa je potem zelenjava na toplem.

Imate urejen namakalni sistem? Ali imate kdaj probleme z zalivanjem?

Ne. Zalivam klasično s deževnico. Sistem zbiralnika s streh, tako da se pobere vodo z garaže in nadstreškov. Problemi so pri daljši odsotnosti (dopust), ko je treba nekoga drugega angažirati, da zaliva namesto tebe.

Imate specifične probleme s škodljivci? Kako se spopadate z njimi?

Seveda. Nazadnje je bil voluhar na obisku. Polži so pa najpogostejši obiskovalci, občasno tudi uši. Težko se spopadamo. Za polže kupimo bio zrnca, ki naj ne bi bila škodljiva za človeka. Voluharja smo pregnali z ribjim oljem na papirnati brisači. Verjetno je šel k sosedom, kar ni prav. Ubiti ga ne smeš, ker je zaščiten. Sosedove mačke so tudi problem, ker lulajo in kakajo na vrt. Bi bila zelo vesela, če bi se našlo sredstvo, da jih prežene z vrta.

Poznate princip uporabe visoke grede? Če ja, kaj menite o njeni uporabi?

Ja. Zelo priporočam. Je praktična in olajša delo, tako da imaš bolj na vpogled škodljivce. Voluhar in krt pa ne moreta priti zraven.

Kaj v zvezi z delom na vrtu je za vas najbolj obremenjujoče?

Rahljanje zemlje z vilami. To mi vzame največ časa, ostalo gre mimogrede.

S katerimi problemi se soočate pri vrtnarjenju?

Škodljivci so problem in hitre vremenske spremembe. Najprej dež, potem močno sonce in to zažge liste.

Kaj bi vam olajšalo delo na vrtu?

Nič. Orodje imam primerno. Je kar v redu, tako kot je.

Intervju, ženska, 52. Status: zaposlen

· *Koliko članov šteje vaše gospodinjstvo?*

3

· *Kdo izmed vas najbolj aktivno skrbi za vrt in koliko je ta oseba stara?*

Jaz (ženska, 52 let)

· *Približno kako velik je vaš vrt?*

Zelenjavni vrt 30m², jagodičevje in sadje cca 100m², okrasni vrt 400 m².

· *Koliko % hrane pridelate sami in koliko je kupite?*

Sami pridelamo zelo majhen % hrane (cca 5 %) (samo poleti).

· *Kaj vse pridelujete sami (zelenjava, sadje, imate morda tudi kaj živine?)*

Solate, začimbe, bučke, kumarice, paradižnik, jagodičevje, malo sadja.

· *Zaradi katerih razlogov ste se odločili za delno samooskrbo?*

Da jemo tudi svežo hrano brez umetnih dodatkov.

· *Kje oz. kdo vas je naučil vrtnarjenja?*

Iz knjig, net-a in od prijateljev.

· *Ali to znanje prenašate na druge?*

Da - predvsem si s prijatelji izmenjujemo izkušnje.

- *Delate na vrtu z veseljem, ali vam to predstavlja fizični napor?*

Veselje.

- *Koliko svojega časa posvetite delu na vrtu?*

Od spomladi do jeseni cca 1 uro na dan.

- *Kje si priskrbite dodatne pripomočke za vzgojo kultur na vrtu?*

V vrtnarijah.

- *Uporabljate rastlinjak ali toplo gredo? Zakaj?*

Ne.

- *Kje se ga/jo kupili oz. kako ste ga/jo izdelali?*

/

- *Imate sezonski ali celoletni rastlinjak/toplo gredo?*

Ne.

- *Koliko ste pripravljeni odšteti za nakup novega rastlinjaka/tople grede? Kakšnega/Kakšno bi kupili, če bi nakup opravljali danes?*

Zaenkrat nimam primerne prostora za rastlinjak.

- *Ali priporočate uporabo rastlinjaka ali tople grede pri samooskrbi?*

/

- *Imate urejen namakalni sistem? Ali imate kdaj probleme z zalivanjem?*

Da, kapljično zalivanje, ki pa ga ni potrebno pogosto uporabljati. Problemov z zalivanjem nimam..

- *Imate specifične probleme z škodljivci? Kako se spopadate z njimi?*

Presenečena sem nad tem koliko je različnih škodljivcev na vseh vrstah, tudi na okrasnih rastlinah. Trudim se z ekološkimi pripravki za odpravo škodljivcev in za krepitev rastlin.

- *Poznate princip uporabe visoke grede? (Če ja), -> Kaj menite o njeni uporabi?*

Da, mislim da je priročna. tudi sama sem en kompostnik "predelala" v visoko gredo.

- *Kaj v zvezi z delom na vrtu je za vas najbolj obremenjujoče? S katerimi problemi se soočate pri vrtnarjenju? Kaj bi vam olajšalo delo na vrtu?*

Škodljivci; če nisi non-stop pozoren je vse ušivo, obgriženo..... Delo na vrtu bi mi olajšala boljša ekološko sprejemljiva zaščita za rastline.

Ženska, 51, status: zaposlen

- *Koliko članov šteje vaše gospodinjstvo?*

3.

- *Kdo izmed vas najbolj aktivno skrbi za vrt in koliko je ta oseba stara?*

51 let.

- *Približno kako velik je vaš vrt?*

100 m².

- *Koliko % hrane pridelate sami in koliko je kupite?*

10 %

- *Kaj vse pridelujete sami (zelenjava, sadje, imate morda tudi kaj živine?)*

Zelenjavo (solata, fižol, korenje peteršilj) in sadje (borovnice, maline slive, češnje).

- *Zaradi katerih razlogov ste se odločili za delno samooskrbo?*

V sezoni dnevno sveža in takoj dostopna zelenjava.

-Kje oz. kdo vas je naučil vrtnarjenja?

Starši, sama.

-Ali to znanje prenašate na druge?

Ne še!

-Delate na vrtu z veseljem, ali vam to predstavlja fizični napor?

Z veseljem.

-Koliko svojega časa posvetite delu na vrtu?

Približno 3 ure tedensko.

-Kje si priskrbite dodatne pripomočke za vzgojo kultur na vrtu?

V vrtnariji.

-Uporabljate rastlinjak ali toplo gredo? Zakaj?

Uporabljam visoko toplo gredo. Predvsem zaradi zgodnejšega pridelka.

-Kje se ga/jo kupili oz. kako ste ga/jo izdelali?

Lastna izdelava.

-Imate sezonski ali celoletni rastlinjak/toplo gredo?

Celoletni.

-Koliko ste pripravljeni odšteti za nakup novega rastlinjaka/tople grede? Kakšnega/Kakšno bi kupili, e bi nakup opravljali danes?

Ne potrebujemo novega.

-Ali priporočate uporabo rastlinjaka ali tople grede pri samooskrbi?

Da.

-Imate urejen namakalni sistem? Ali imate kdaj probleme z zalivanjem?

Ne. Ne.

-Imate specifične probleme z škodljivci? Kako se spopadate z njimi?

Da. Ročno odstranjevanje.

-Poznate princip uporabe visoke grede? (Če ja), -> Kaj menite o njeni uporabi?

Da. Praktična zaradi stojne višine, lahek dostop do zelenjave.

-Kaj v zvezi z delom na vrtu je za vas najbolj obremenjujoče? S katerimi problemi se soočate pri vrtnarjenju? Kaj bi vam olajšalo delo na vrtu?

Najbolj obremenjujoče je zalivanje. Namakalni sistem bi mi prihranil čas.

Ženska, 55. status: zaposlen

-Koliko članov šteje vaše gospodinjstvo?

4

-Kdo izmed vas najbolj aktivno skrbi za vrt in koliko je ta oseba stara?

1

-Približno kako velik je vaš vrt?

20 x 3 m

-Koliko % hrane pridelate sami in koliko je kupite?

Zelenjave 70%

-Kaj vse pridelujete sami (zelenjava, sadje, imate morda tudi kaj živine?)

Zelenjavo, sadje, jagodičevje.

-Zaradi katerih razlogov ste se odločili za delno samooskrbo?

Veš kaj ješ.

-Kje oz. kdo vas je naučil vrtnarjenja?

Od staršev.

-Ali to znanje prenašate na druge?

Zaenkrat ne

-Delate na vrtu z veseljem, ali vam to predstavlja fizični napor?

Veselite, ko to kar posejete ali posadiš in nato gledate kako raste.

-Koliko svojega časa posvetite delu na vrtu?

Dvajsetino svojega prostega časa

-Kje si priskrbite dodatne pripomočke za vzgojo kultur na vrtu?

Na spletu in v revijah.

-Uporabljate rastlinjak ali toplo gredo? Zakaj?

Topla greda - ker je bil to dodaten izziv

-Kje se ga/jo kupili oz. kako ste ga/jo izdelali?

Izdelali sami iz lesenih panelov

-Imate sezonski ali celoletni rastlinjak/toplo gredo?

Rastlinjaka nimam, razmišljam o nakupu

-Koliko ste pripravljeni odšteti za nakup novega rastlinjaka/tople grede? Kakšnega/Kakšno bi kupili, e bi nakup opravljali danes?

Rastlinjak velikosti 5 x 4 m, z dobro kovinsko konstrukcijo, kvalitetno folijo in s sistemom dobrega prezračevanje do 300€

-Ali priporočate uporabo rastlinjaka ali tople grede pri samooskrbi?

Oboje.

-Imate urejen namakalni sistem? Ali imate kdaj probleme z zalivanjem?

Namakalnega sistema nimamo, problem zalivanja je v vročih poletnih dneh. Zbiramo deževnico tako, da večjih problemov z zalivanjem nimamo.

-Imate specifične probleme z škodljivci? Kako se spopadate z njimi?

Uporabljamo zastiralko, specifičnih problemov z škodljivci nimamo.

-Poznate princip uporabe visoke grede? (Če ja), -> Kaj menite o njeni uporabi?

Zelo koristno, saj visoko gredo lahko naredimo tudi tam kjer ni dobrih pogojev za pridelek.

-Kaj v zvezi z delom na vrtu je za vas najbolj obremenjujoče? S katerimi problemi se soočate pri vrtnarjenju? Kaj bi vam olajšalo delo na vrtu?

Najbolj obremenjujoče – zbita zemlja. Kolobarjenje – težava bolj zaradi neznanja

Priloga št. 2: Prikaz izračuna osnovne ekonomike za 1. leto

1. LETO

Prihodek na leto	€ 12.600,00
Število prodanih produktov	360
Cena našega produkta	€ 35,00

<i>Stroški na proizvod</i>	€	
	29,75	
Strošek dela	€	FC 50%, VC 50%
	5,25	
Strošek materiala	€	FC 70%, VC 30%
	14,70	
Fiksni stroški	€	FC
	9,80	

Amortizacija ni upoštevana zaradi uporabe obstoječih strojev in materialov

<i>Stroški prodaje</i>	€		
	4.000,00		
Enkraten vložek v spletno trgovino in vzdrževanje	€	Investicija	
	2.000,00		
Ocenjen letni strošek oglaševanja	€	FC 50%, VC 50%	Na enoto je 2000:360=5,55
	2.000,00		

<i>Osnovna ekonomika</i>	Na enoto	Na leto
Cena	35,00 €	
VC na enoto	9,81 €	3.531,60 €
FC	25,49 €	9.176,40 €
Prispevek za kritje na enoto	25,19 €	9.068,40 €

	Skupni	Na enoto	Delež
Prihodki	€ 12.600,00	35	100%
VC	€ 3.531,60	9,81	28%
PK	€ 9.068,40	25,19	72%

Točka preloma (enote)	364
Točka preloma (€)	12.745,00 €
Točka preloma (delež prodaje)	101%

Poslovni izid	- 108,00 €
Prihodki	€ 12.600,00
Odhodki	12.708,00 €

Denarni tok	- 2.108,00 €
Prejemki	€

	12.600,00
Izdatki	14.708,00 €

Priloga št. 3: Prikaz izračuna osnovne ekonomike za 2. leto

2. LETO

Prihodek na leto	€ 14.700,00
Število prodanih produktov	420
Cena našega produkta	€ 35,00

Stroški na proizvod	€ 29,75	
Strošek dela	€ 5,25	FC 50%, VC 50%
Strošek materiala	€ 14,70	FC 70%, VC 30%
Fiksni stroški	€ 9,80	FC

Amortizacija ni upoštevana zaradi uporabe obstoječih strojev in materialov

Stroški prodaje	€ 2.000,00	
Enkratni vložek v spletno trgovino in vzdrževanje		Investicija
Ocenjen letni strošek oglaševanja	€ 2.000,00	FC 50%, VC 50% Na enoto je 2000:360=5,55

Osnovna ekonomika	Na enoto	Na leto
Cena	35,00 €	
VC na enoto	9,81 €	4.120,20 €
FC	25,49 €	10.705,80 €
Prispevek za kritje na enoto	25,19 €	10.579,80 €

	Skupni	Na enoto	Delež
Prihodki	€ 14.700,00	35	100%
VC	4.120,20 €	9,81	28%
PK	10.579,80 €	25,19	72%

Točka preloma (enote)	425
Točka preloma (€)	14.869,17 €
Točka preloma (delež prodaje)	101%

Poslovni izid	- 126,00 €
Prihodki	€ 14.700,00
Odhodki	14.826,00 €

Denarni tok	- 126,00 €
Prejemki	€ 14.700,00
Izdatki	14.826,00 €

Priloga št. 4: Prikaz izračuna osnovne ekonomike za 3. leto

3. LETO

Prihodek na leto	€ 20.900,00
Število prodanih produktov	550
Cena našega produkta	€ 38,00

<i>Stroški na proizvod</i>	€ 29,75	
Strošek dela	€ 5,25	FC 50%, VC 50%
Strošek materiala	€ 14,70	FC 70%, VC 30%
Fiksni stroški	€ 9,80	FC

Amortizacija ni upoštevana zaradi uporabe obstoječih strojev in materialov

<i>Stroški prodaje</i>	€ 1.500,00	
Enkraten vložek v spletno trgovino in vzdrževanje		Investicija
Ocenjen letni strošek oglaševanja	€ 1.500,00	FC 50%, VC 50% Na enoto je 2000:360=5,55

<i>Osnovna ekonomika</i>	Na enoto	Na leto
Cena	35,00 €	
VC na enoto	9,81	5.395,50

	€	€
FC	25,49	14.019,50
	€	€
Prispevek za kritje na enoto	25,19	13.854,50
	€	€

	Skupni	Na enoto	Delež
Prihodki	€ 20.900,00	35	100%
VC	5.395,50 €	9,81	28%
PK	13.854,50 €	25,19	72%

Točka preloma (enote)	557
Točka preloma (€)	19.471,53 €
Točka preloma (delež prodaje)	101%

Poslovni izid	1.485,00 €
Prihodki	€ 20.900,00
Odhodki	19.415,00 €

Denarni tok	1.485,00 €
Prejemki	€ 20.900,00
Izdatki	19.415,00 €