

Univerza v Ljubljani



Akademija za likovno umetnost in oblikovanje  
Ekonomska fakulteta  
Biotehniška fakulteta

## PROJEKTNA NALOGA

Pri predmetih Upravljanje v oblikovanju, Razvoj in trženje novih izdelkov in Osnove raziskovalnega in projektnega dela, MSc Ekonomika naravnih virov

# URBANI VRTOVI

Nosilci predmeta:

**doc. Miha Klinar**  
**redni prof. dr. Tanja Dmitrović**  
**redni prof. dr. Andrej Udovč**

Avtorji:

**Vesna Golob**, Akademija za likovno umetnost in oblikovanje  
**Liza Križnar**, Akademija za likovno umetnost in oblikovanje  
**Klavdija Strmšek**, Biotehniška fakulteta  
**Nina Štritof**, Ekonomska fakulteta  
**Tina Strojinc**, Ekonomska fakulteta  
**Trajche Angelov**, Ekonomska fakulteta

Študijsko leto 2016/2017  
Ljubljana, januar 2017

## **POVZETEK ZA VODSTVO**

Poročilo z naslovom Urbani vrtovi predstavlja koncept sestavljive visoke grede, s katerim želimo s pomočjo podjetja Schwarzmann ponuditi rešitev problematiki urbanega vrtnarjenja, ki jo več kot očitno kažeta analiza uporabnikov in samo stanje vrtov, ki je daleč od popolnega. Pripravili smo precej podrobno analizo marketinških okolij, ki so nujno potrebna podlaga za proces načrtovanja. Ekonomskemu vidiku smo dodali tudi biotehniške in oblikovalske elemente. Plod skupinskega dela je skrbno načrtovan koncept, ki ima po naših ocenah potencialno svetlo prihodnost. Z realizacijo naše ideje bi lahko pripomogli k sami modernizaciji urbanega vrtnarjenja, s katero bi prvotno dosegli kriterije urejenosti okolja. Prav tako pa bi bil produkt več kot dobrodošla pozitivna rešitev za težave posameznika. Z gredo se nam namreč ni potrebno več sklanjati in tako po nepotrebnem obremenjevati hrbtenice, vanjo pa lahko poleg tega shranimo tudi orodje in celo zbiralnik deževnice. Trendi kažejo, da popularnost urbanih vrtov z leti narašča. Ljudje čakajo v vrsti za svoj košček zemlje, ki bi ga lahko obdelovali. V sodelovanju s posamezniki in najemodajalci vrtov bi lahko ustvarili že samim očem bolj prijazen način vrtnarjenja, ki pa bi bil po vrhu vsega tudi zelo funkcionalne narave. Prepričani smo, da bi bila razširitev prodajnega programa lahko zelo dobra odločitev, saj bi diferenciran proizvod, kot je naš, pripomogel k še večji prepoznavnosti podjetja.

# KAZALO

<b>1</b>	<b>STRATEŠKA IZHODIŠČA</b> .....	<b>3</b>
1.1	STRATEŠKE USMERITVE .....	3
1.2	ANALIZA PODJETJA SCHWARZMANN .....	4
1.3	OPIS URBANEGA VRTNARJENJA .....	4
1.3.1	Pripomočki za vrtnarjenje .....	6
1.3.2	Analiza vrtnin značilnih za gojenje na vrtovih .....	7
1.3.3	Kompostiranje na vrtovih .....	7
1.3.4	Dodana vrednost: zbiralnik deževnice .....	8
<b>2</b>	<b>ANALIZA ZUNANJIH OKOLIJ IN TRENDOV</b> .....	<b>12</b>
<b>3</b>	<b>UGOTAVLJANJE PREFERENC PORABNIKOV</b> .....	<b>14</b>
<b>4</b>	<b>DELEŽNIKI – PONUDNIKI IN POVPRASHVALCI</b> .....	<b>14</b>
<b>5</b>	<b>CUSTOMER PERSONA</b> .....	<b>15</b>
<b>6</b>	<b>ANALIZA KONKURENCE</b> .....	<b>16</b>
6.1	TEKMOVALNOST MED OBSTOJEČIMI PODJETJI .....	17
6.2	POGAJALSKA MOČ KUPCEV .....	17
6.3	POGAJALSKA MOČ DOBAVITELJEV .....	17
6.4	SUBSTITUTI .....	17
6.5	VSTOPNE OVIRE .....	18
<b>7</b>	<b>TRENTNA PONUDBA URBANIH VRTOV V LJUBLJANI</b> .....	<b>18</b>
<b>8</b>	<b>TERENSKA ANALIZA</b> .....	<b>19</b>
<b>9</b>	<b>OBLIKOVANJE KONCEPTA NOVEGA IZDELKA, TESTIRANJE KONCEPTA, POSLOVNA ANALIZA</b> .....	<b>22</b>
9.1	OBLIKOVALSKI KONCEPT NOVEGA IZDELKA.....	22
9.2	TESTIRANJE KONCEPTA .....	23
<b>10</b>	<b>OCENA TRŽNEGA POTENCIALA</b> .....	<b>30</b>
<b>11</b>	<b>DISTRIBUCIJSKI KANALI</b> .....	<b>30</b>
<b>12</b>	<b>POSLOVNA ANALIZA</b> .....	<b>31</b>
12.1	OPTIMISTIČNI SCENARIJ .....	33
12.2	REALNI SCENARIJ.....	33
<b>13</b>	<b>VIRI IN LITERATURA</b> .....	<b>34</b>
<b>14</b>	<b>PRILOGE</b> .....	<b>35</b>
	<i>Slika 1: Dostopnost vode v tleh za rastline</i> .....	9
	<i>Slika 2: Oskrba rastlin z vodo po globini v profilu korenin</i> .....	10
	<i>Slika 3: Vrtnički Štepanjsko naselje</i> .....	19
	<i>Slika 4: Urbani vrtovi v Savljah, Ljubljana</i> .....	19
	<i>Slika 5: Urbani vrtovi na Rakovi jelši, Ljubljana</i> .....	21
	<i>Slika 6: Shematski prikaz koncepta</i> .....	23
	Tabela 1: izračun stroškov .....	31

# 1 STRATEŠKA IZHODIŠČA

## UVOD

Trend bivanja je vse bolj naklonjen življenju v velikih mestih, kjer so nakopičena gospodarska središča. Gostota poseljenosti se vse bolj veča, življenje pa se v pretežnosti odvija v stanovanjskih naseljih, blokovskih naseljih ali podnajemniških stanovanjih, ki pa v veliki meri ne omogočajo stika z naravo ali vsaj z zunanjim okoljem, saj večina stanovanj ne premore niti ustreznih balkonskih površin. V današnjem času pa se je poleg preseljevanja v velika mesta okrepil tudi trend zdravega življenja v katerega spada tudi zavedanje in sledenje kvaliteti uživane hrane. Mnogi želijo vedeti kakšno hrano jedo, niso pa redki tudi tisti, ki jo želijo sami pridelovati. Pridelava hrane v tako natrpanih mestih pa je na žalost zelo otežena ali celo nemogoča.

Pri projektu smo se osredotočali predvsem na reševanje omenjene težave pridelovanja lastne hrane, ki bi jo omogočili prebivalcem urbanih naselij. Namen naloge je oblikovati koncept enote primerne za vrtnarjenje in jo na kvaliteten način umestiti predvsem v mestno in seveda tudi v lokalno okolje.

### 1.1 Strateške usmeritve

Primarni fokus pri razvoju novega izdelka je bil prebivalcem mest zagotoviti in mu ponuditi možnost za lastno pridelavo hrane, ki mu bo omogočala nadzor nad njeno kvaliteto. Mnogi v želji po stiku z naravo in obujanjem spominov na otroštvo, ki ga je veliko priseljenih v mesta preživelo v naravi hrepenijo po svojem lastnem "koščku" narave, pa čeprav se ta nahaja sredi mesta.

Urbano vrtnarjenje se v mestih odvija na površinah, ki so jih prebivalci uredili in jih preoblikovali v "improvizirane" vrtove, ki kažejo na izrazito potrebo po določeni površini, ki se nahaja izven stanovanja. Improvizacija pri izvedbi vrtov in predvsem pri izvedbi pripomočkov, ki jih za vrtnarjenje potrebujemo pa se odraža v neurejenosti teh površin. Velikokrat smo soočeni s pravimi malimi polivinilskimi barakarskimi naselji, ki kazijo urbano okolje in večinoma niti ne dosegajo namena s katerim so narejene.

Pri razvoju koncepta produkta smo se usmerili v načrtovanje visoke grede s katero smo poslušali reševati čim širšo paleto zaznanih težav s katerimi se srečujejo uporabniki. Naš produkt poleg omogočanja vrtnarjenja meščanom in reševanja različnih funkcionalnih zahtev, ki jih zahteva vrtnarjenje, osredotoča tudi na reševanje vizualno - estetskih problemov neurejenih improviziranih vrtov, ki se pojavljajo v mestih in se trudi doseči poenoteno podobo in zagotoviti enake pogoje vsem uporabnikom željnih vrtnarjenja. Z njim želimo ponuditi tudi možnost za standardizacijo celotnega območja urbanih vrtov in tako možnost oblikovanja vizualno sprejemljivega okolja.

## 1.2 Analiza podjetja Schwarzmann

Podjetje Schwarzmann, ki izdeluje in postavlja industrijske hale, šotore in program izdelkov namenjen za kmetijstvo, smo obiskali 15. novembra 2016 na sedežu družbe, ki je v Polhovem Gradcu na njihovem sedežu. Podjetje Konstrukcije Schwarzmann d.o.o. ima redno zaposlenih 64 ljudi. V jesenskih in pomladnih mesecih, ko je povpraševanje na trgu povečano, dodatno zaposlijo nekje 45 ljudi preko študentskega servisa in raznih zunanjih agencij. Na Slovenskem trgu so močnejši igralci, saj se zavedajo inovativnosti in vlaganja v razvoj, ki sta glavna stebra za uspešno poslovanje družbe. Sodelujejo na raznih slovenskih sejmih, zato so prepoznavni. Izvažajo tudi na tuje trge, kot so: Avstrija, Švica, Nemčija, Velika Britanija, bivše države Jugoslavije in celo v Avstralijo. V času gospodarske krize, ki je nastopila leta 2008, so menjali tržišče in usmerili svojo prodajo na zahod. S tem so ohranili svoj tržni delež tudi v času gospodarske krize in se uveljavljali v tujini. Podjetje Schwarzmann ponuja industrijski in kmetijski program. Kmetijski program predstavlja le 15 % celotnega prihodka čez celo leto, zato podjetje želi razvit nek nov produkt oziroma storitev, ki bo ponovno uveljavila kmetijski program pri novih generacijah. Oddelki, znotraj kmetijskega programa, ki so povezani s kmetijsko strategijo so rastlinjaki, objekti za pašništvo, kmetijski šotori (pokriti s ponjavami), agrotuneli, hlevi in šotorski hlevi. Vizija podjetja konstrukcije Schwarzmann d.o.o je predvsem povečana proizvodnja industrijskih hal, ki jim prinaša največ dobička, saj je vsaka izdelana po prilagojenih naročilih naročnika. Manjši objekti bi morali biti bolj standardizirani, večje industrijske hale pa nudijo podjetju nekaj več maneverskega prostora, saj so eno od 4 podjetij v EU, ki so sposobni sproducirati tako velike industrijske hale. Želijo si povečati prodajo industrijskih šotorov, za katere je lažje pridobiti gradbeno dovoljenje, saj se leta 2018 generira nova zakonodaja za gradnjo objektov. Do takrat pa bomo mi, študenti podjetju Schwarzmann predstavili nov produkt urbanih vrtičkov. Povečuje se delež državljanov, ki se zavedajo kakovostne in varne hrane. Želijo si postati bolj samooskrbni, zato se tudi delež urbanih vrtičkov vsako leto povečuje. V skupini menimo, da podjetju Schwarzmann lahko na tem področju ponudimo nek nov produkt oziroma storitev, za kateri bo ponudil nek standard, h kateremu bo strmelo mestno prebivalstvo.

## 1.3 Opis urbanega vrtnarjenja

Vrtnarjenje je dejavnost ljudi v njihovem prostem času, ki jim omogoča, da se oskrbijo z lastno zelenjavo. Prav tako jim pomeni stik z naravo, druženje, rekreacijo in sprostitve. Uporabniki urbanih vrtičkov so vse generacije, tako upokojeanci kot mlade družine. Po navadi se nahajajo na zapuščenih zemljiščih ter na zemljiščih ob cestah in železniških progah. Ta so večinoma na voljo zgolj za določena prehodna obdobja, dokler se zemljišča ne prodajo ali pa se lastniki odločijo za spremembo namembnosti zemljišča – večinoma za gradnjo. Urbane vrtičke uporabljajo prebivalci, ki nimajo možnosti ali dovoljenja za postavitev vrtov ob stavbah, v katerih živijo. Vrtički so zelo pomembni, ker poleg potrebe prebivalcev mest po pridelavi hrane zadovoljujejo tudi druge njihove potrebe (Urbano vrtičkarstvo v Celju, 2014):

- psihološke potrebe (prebivalcem omogočajo možnost vpliva na njihovo okolje in estetsko urejanje, zadovoljujejo tudi potrebo po drobnem lastništvu in potrebo po stiku z naravo),

- socialne potrebe (gre predvsem za druženje z drugimi vrtnarji in povezovanje v vrtnarstva društva, vrtnarstvo kot prostochasna dejavnost),
- fizične potrebe (vrtnarjenje omogoča tudi sprostitve, rekreacijo, izboljšanje fizičnega in psihičnega zdravja),
- eksistenčne potrebe (zadevajo zlasti ekonomski vidik, torej pridelovanje kvalitetnejše hrane in oskrba z njo, kar ima za posledico tudi varčevanje z lastnim ali družinskim proračunom).

Potreba po vrtu je stereotipna želja že dolgo časa in predstavlja nek ideal. Vsi si želimo imeti hišo z vrtom. Je torej del kolektivne narodne zavesti od socializma dalje. Ljudje se odločijo za vrtnarstvo predvsem iz razloga po samooskrbi s hrano in zmanjšanju stroškov.

Podoba vrtnarstva ne ustreza mestnemu ali primestnemu okolju, v kateremu se nahajajo. Dostikrat spominjajo na nekakšna neurejena barakarska naselja, saj si ljudje poleg vrtnarstva postavljajo tudi lope za orodje, mize, stole itd. Velikokrat vrtnarstva s prostorskega in estetskega vidika niso urejena, problemi se pojavljajo tudi ker njihova postavitve ni legalna. Uporabniki vrtnarstva zasedajo javne zelene površine brez kakšnega koli prostorskega načrtovanja lokalne skupnosti in brez soglasja z občino ali lastnikom zemljišča. Pomemben korak k reševanju tega problema je v našem glavnem mestu storila Mestna občina Ljubljana, ki je sprejela Odlok o urejanju in oddaji vrtnarstva v zakup in Pravilnik o urejanju območjih vrtnarstva v Mestni občini Ljubljana (Model medobčinskega sodelovanja, 2017). Nezačuden je tudi potreba ljudi z omejitvami, tako starostnimi kot socialnimi, ki zaradi njih ne morejo ali zelo težko vrtnarjevati. Zaradi pomanjkanja prostora v mestih je vrtnarstva malo, povpraševanje pa je zelo veliko.

V naslednjih štirih podpoglavjih bomo predstavili ključne elemente, ki so z biotehniškega vidika zelo pomemben del analize, saj lahko le na podlagi teh izpeljemo ustrezno idejo, ki jo bo mogoče tudi dejansko realizirati. Zelo pomembno je namreč vedeti, koliko ter kakšno zemljo in sadike uporabiti pri vrtnarjenju. Le na tak način lahko dovolj natančno določimo na primer dimenzije produkta, če se odločimo za tovrstno ustrezno rešitev.

### 1.3.1 Pripomočki za vrtnarjenje

Za vrtnarjenje potrebujemo:

- zemljišče,
- zemljo (mrvičasta struktura tal),
- vodo,
- zalivalko,
- primerno orodje (motika, lopata, grablje ...),
- shranjevalnik orodja,
- nekaj znanja,
- sadike,
- kompostnik,
- odlagališče za smeti,
- mizo za odlaganje,
- stol za počitek.

Zemlja, ki bi bila najprimernejša za vrtnarjenje naj bi bila ilnato-peščena (IP) ali peščeno-ilnata (PI) struktura, brez skeleta. Vsebovala naj bi več kot 3 % humusa, pH nevtralen do rahlo kisel. Vsekakor bi bilo predhodno pametno narediti tudi nekakšen načrt z naročnikom, koliko različnih rastlin bi rad gojil, v kakšnem obsegu, na kakšen način (integriran, konvencionalni, ekološki) ... Na podlagi tega bi najeti strokovnjak svetoval uporabniku, katere rastline naj posadi skupaj, katere so tiste zelenjadnice, ki rabijo večji medvrstni prostor itd.

**Sadika** je mlada rastlina vzgojena iz semena. Sadika omogoča zgodnejši pridelek in boljšo izrabo pridelovalnih površin, ker je zmanjšan čas rasti na pridelovalni površini. Zagotavlja se izenačen pridelek (možnost pobiranja v enem terminu), hkrati pa gojenje zelenjadnic preko sadik nudi manjšo porabo vode za zalivanje.

Pri samem vrtnarjenju je zelo pomembno tudi ekološko stališče vrtnarja. Niso samo zakoni tisti, ki nam določajo, kaj početi na vrtu. Svet bi bil namreč precej lepši, če bi več ljudi upoštevalo tudi zakone narave. Tako lahko na primer z vodo varčujemo tudi na svojem vrtu. Pri vrtnarjenju moramo biti tako pozorni na:

- **manjšo porabo vode** (Zalivanje sadik je ročno. Pri oskrbovanju sadik, rastlin z vodo je potrebno upoštevati količino dodatne vode, ki je odvisna od temperaturnih razmer, razvojnega stadija rastline, kakovosti substrata itd. Po potrebi namakamo selektivno (po možnosti v dopoldanskem času, da rastlina v noč vstopa suha). Poraba vode v času vznika sadike je 2 do 3 L vode/m<sup>3</sup>, v kasnejših fazah pa nekje od 5 do 6 L vode/ m<sup>3</sup>.),
- **manjša porabo gnojila** (Sadike so s hranili dobro oskrbovane. Pogostost in način dodajanja hranil sta odvisna od kakovosti uporabljenega substrata, zahtevnosti gojenih rastlin in dolžine rastne dobe.),
- **manjšo porabo sredstev za zatiranje plevelov** (Ker se površina zasajena s sadikami hitro prekrije (možnost uporabe zastirk). Pri vzgoji sadik se velikokrat pojavi padavica sadik (*Pythium debaryanum* R. HESSE). Srečujemo pa se tudi s številnimi škodljivci: listne uši, polži, sovke, rastlinjakov ščitkar ... Gojenje vrtnin

na zastirkah pomeni, da tla prekrijemo z različnimi materiali (največkrat PE folije) in v zastirko naredimo luknje, kamor posadimo vrtnine. Za vrtničkarje s prijaznejšo pridelavo obstajajo tudi biorazgradljive zastirke, ki pa so dražje in se v tržnem vrtnarstvu nekako še niso uveljavile. Z uporabo zastirk ohranjamo vlago v tleh, vzdržujemo talno temperaturo, zmanjšamo izpiranje hranil, preprečimo rast plevelov, hkrati pa so tudi pridelki bolj čisti.),

- **boljši izkoristek pridelovalne površine.**

### 1.3.2 Analiza vrtnin značilnih za gojenje na vrtovih

Vrste vrtnin, ki so primerne za gojenje preko sadik:

- *Plodovke*: mednje uvrščamo bučnice, ki imajo plazečo rast (buča, melona, lubenica, kumare) in razhudnikovke, ki imajo grmičasto rast (paradižnik, paprika, bučke, feferoni...).
- *Solatnice*: mednje uvrščamo družine *Cichoriaceae* – radičevke in *Brassicaaceae* – križnice.
- *Kapusnice*: mednje uvrščamo družino *Brassicaceae* – križnice.

Vrste vrtnin, ki so primerne za gojenje preko zrnja:

- *Stročnice*

Vrste vrtnin, ki so primerne za gojenje preko čebulnic:

- *Alliaceae* – lukovke: mednje uvrščamo čebulo, šalotko, por, česen, drobnjak, zimski luk ...

Vrste vrtnin, ki so primerne za gojenje preko korenovk in gomoljnic in/ ali semen.

- Mednje uvrščamo korenje, peteršilj, mesečne redkvice, rdečo peso, listno zeleno, pastinak, krompir, topinambur, sladki janež ...

### 1.3.3 Kompostiranje na vrtovih

Navadno se v polsenčni legi postavijo ograde iz lesa, žice ... v našem primeru jeklenih konstrukcij, kjer se zbirajo vrtni odpadki in biološko razgradljivi odpadki. Poskrbeti moramo, da bo kompostnik stal na odcednem mestu, kajti prevelika količina vode, ki bi se zadrževala v kompostu, bi povzročila gnitje namesto razgradnje vsebine kompostnika. Na dnu kompostnika bi tako tla utrdili z nekaj 10 cm glinaste zemlje. Nato bi položili razrezane veje in suho listje, ki bi služile kot drenaža in poskrbele za pretok zraka. Ko je pripravljena osnovna podlaga kompostnika je nared za odlaganje zelenih odpadkov.

Dober kompostnik mora imeti:



- Dostop do kompostnega kupa z vsaj ene strani
- Dobro prezračevanje
- Zaščito prek dežjem, snegom in direktnim soncem
- Odprto dno (za drenažo in lažji dostop organizmov, ki sodelujejo pri razgradnji)
- Velikost kompostnika naj ne bo manjša od 1 m<sup>3</sup>. Velikost je namreč pomembna za ohranitev toplote v kupu in s tem hitrejši razkroj.

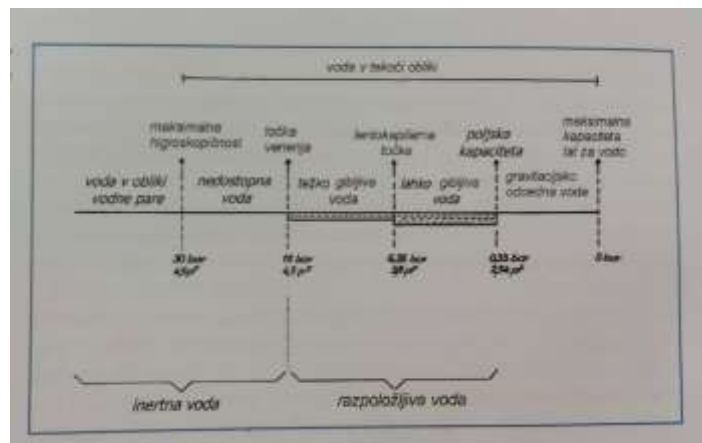
Optimalnejša rešitev bi bila, če bi imeli dva kompostnika. V prvem bi tako med letom zbirali zelene odpadke, v drugem pa bi v jeseni začeli kompostirati. Ker je proces kompostiranja precej dolgotrajen, bi razkroj komposta pospešili s prezračevanjem. Kompost bi vsake 14 dni premetali z vilami, zelene odpadke pa bi narezali na manjše kose.

#### **1.3.4 Dodana vrednost: zbiralnik deževnice**

Voda je v tleh v obliki vodne pare ali v obliki kapljevine (tekočine). Ko količina vodnih molekul v talnem zraku doseže nasičenje (maksimalna higroskopičnost), se začne vezava vode na talne delce v obliki kapljevine oz. tekočine. Torej, čim več je vode v tleh, šibkeje je vezana in bolj je dostopna rastlinam. Rastline morajo zato, da lahko sprejmejo vodo skozi koreninske laske, premagati tenzijo, s katero je voda vezana na talne delce. Največja tenzija, ki jo rastline lahko premagajo je 15 barov (1500kPa). Ko je voda v tleh vezana s tenzijo 15 barov, govorimo o točki vunenja (TV). Rastline pri takem stanju vode v tleh trajno uvenijo in si ne opomorejo, četudi jih zalijemo.

Ko količina vode v tleh narašča in se debeli plast vodnih molekul, ki so vezane na talne delce, postaja voda vedno bolj dostopna rastlinam. Ko je vode v tleh relativno veliko in je vodna plast okoli talnega delca že relativno debela, je voda vezana le še s tenzijo 0,10 bara (10 kPa) v lahkih peščenih tleh oz. 0,33 bara (33kPa) v težkih glinenih tleh. To stanje vode v tleh je poljska kapaciteta za vodo (PK) in je največja količina vode, ki jo tla lahko zadržijo. V tem stanju so mikropore zapolnjene z vodo in makropore zapolnjene z zrakom. Za večino rastlin je to najprimernejše stanje, saj imajo korenine na voljo dovolj vode in dovolj zraka.

Slika 1: Dostopnost vode v tleh za rastline



Vir: M. Pintar, Osnove namakanja, 2006

V tleh rastlin je dostopna voda, ki se zadrži med poljsko kapaciteto (PK) in točko venenja (TV) in jo označujemo z razpoložljivo vodo (RV). To vodo lentokapilarna točka deli na težje in lažje dostopno gibljivo vodo v tleh. **Rastline pa imajo seveda različno sposobnost črpanja vode v tleh, imenovane tudi kritična točka, ki je za posamezno vrsto rastlin in tudi sorto različna.** V območju pod to kritično točko pa rastlina del energije, ki bi jo sicer porabila za oblikovanje pridelka, porablja za premagovanje tenzije vode. Rastlina je tedaj v sušnem stresu.

$$RV = PK - TV$$

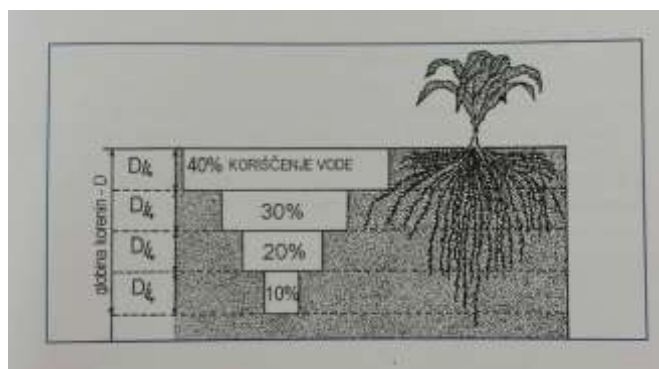
$$LDV = p \cdot RV$$

LDV, pomnožena z globino korenin, predstavlja količino vode, ki jo rastlinam damo v enem obroku namakanja.

**Izračun obroka namakanja s pomočjo PK, ki prikazuje kakšno količino vode moramo vzdrževati v tleh za optimalne potrebe rastline. Potrebno bo paziti, da z namakanjem ne presegamo poljske kapacitete in ne povzročimo viškov vode, ki so posledica dežja.** Delno se lahko izognemo s sledenjem vremenske napovedi, ko npr. počakamo z namakanjem, če so za naslednji dan napovedane padavine.

V povprečju se rastline z vodo največ oskrbujejo iz prve četrtine globine korenin, in sicer tam dobijo do 40 % vse potrebne vode. 30-odstotno se oskrbujejo iz druge četrtine korenin, ter 20- in 10-odstotno iz tretje in četrte četrtine korenin.

Slika 2: Oskrba rastlin z vodo po globini v profilu korenin



Vir: M. Pintar, *Osnove namakanja*, 2006

EVAPOTRANSPIRACIJA: je sestavljena iz dveh procesov, EVAPORACIJA in TRANSPIRACIJA. Evaporacija je izhlapevanje vode iz tal, transpiracija pa je izhajanje vode iz rastline preko listnih rež ali drugih nadzemnih organov. Evapotranspiracija ni odvisna le od podnebnih dejavnikov temveč tudi od vrste rastline ter stopnje njenega razvoja. **Ob upoštevanju teh dejstev lahko izračunam potencialno evapotranspiracijo rastline (ET<sub>c</sub>), kar pomeni, koliko vode (mm/dan ali l/m<sup>2</sup> dan), potrebuje rastlina za nemoten razvoj.**

$$ET_c = ETO * kc$$

Kc je faktor rastline, ki je za posamezne kulture v posamezni razvojni fazi različen.

Primer: Računanje koliko vode v povprečju potrebuje na dan paradižnik in zelena solata v Osrednji Sloveniji.

kc za paradižnik 1. dekada maja = 0,47

kc za paradižnik 3. dekada maja = 1,18

kc za paradižnik 1. dekada junija = 1,10

kc za paradižnik 3. dekada junija = 0,83

kc za zeleno solato (pozna sorta) 1. dekada maja = /

kc za zeleno solato (pozna sorta) 3. dekada maja = 0,80

kc za zeleno solato (pozna sorta) 1. dekada junija = 0,83

kc za zeleno solato (pozna sorta) 3. dekada junija = 1,00

$ET_{\text{paradižnik 1. dekada maja}} = 0,47 * 3,3 \text{ mm/dan} = 1,551 \text{ mm/dan} = 1,551 \text{ l/m}^2 = 15,51 \text{ m}^3 \text{ vode/ha*dan}$

$ET_{\text{paradižnik 3. dekada maja}} = 3,894 \text{ mm/dan}$

$ET_{\text{paradižnik 1. dekada junija}} = 4,18 \text{ mm/dan}$

$ET_{\text{paradižnik 3. dekada junija}} = 3,154 \text{ mm/dan}$

$ET_{\text{zelena solata 3. dekada maja}} = 2,64 \text{ mm/dan}$

$ET_{\text{zelena solata 1. dekada junija}} = 3,154 \text{ mm/dan}$

$ET_{\text{zelena solata 3. dekada junija}} = 3,8 \text{ mm/dan}$

Paradižnik potrebuje v prvi dekadi maja v povprečnih vremenskih razmerah v Ljubljani 15,51 m<sup>3</sup> vode/ ha\*dan. Zelena solata (poznata sorta) pa potrebuje v povprečnih vremenskih razmerah v prvi dekadi junija 31,54 m<sup>3</sup> vode/ ha\*dan.

Potencialna evapotranspiracija rastlin pomeni torej potrebe rastline po vodi, ki jih moramo pokriti z zalivanjem, če ni dovolj padavin. Če pade v nekem dnevu 10 mm padavin, vse padavine ne doprinesejo k povečanju količine vode v tleh, ampak se količina vode v tleh poveča le za približno 8 mm, kar upoštevamo. Zbiralnik deževnice bi kot element v produktu visoke grede uporabnikom služil v času, ko ni dežja, ko torej nastopi sušno obdobje.

## **2 ANALIZA ZUNANJIH OKOLIJ IN TRENDOV**

### **Politični in pravni dejavniki**

Ni točno določenega državnega zakona, ki bi posebej obravnaval urejanje vrtov, je pa vseeno potrebno upoštevati določene zakonske okvire, ki jih po navadi predpiše občina, v kateri se sam vrt nahaja. Občinski odloki lahko določajo člene pogodbe, odlagališča odpadkov, zalivanje, ne/uporabo kemičnih sredstev, enoten zunanji videz pozidanih zemljišč ... V primeru, da se na zemljišče postavi objekt, je potrebno upoštevati Zakon o graditvi objektov, ki določa pogoje za gradnjo objektov. Za enostavne objekte na primer ni potrebno pridobiti gradbenega dovoljenja, medtem ko tega zahtevajo nezahtevni objekti, vendar zgolj na podlagi enostavne skice, torej brez projekta za pridobitev gradbenega dovoljenja. Uredba torej določa, kaj je objekt in njegovo vzdrževanje. V skladu z Zakonom je objekt definiran kot s tlemi povezana stavba, tako na primer premičnine (prikolica) ne sodijo v definicijo objekta, kar podjetje Schwarzmann s pridom upošteva že sedaj pri gradnji in postavitvi svojih produktov. Za postavitev ograje in upoštevanje mej je potrebno upoštevati prostorske akte, ki veljajo na določenem območju. Podatke o lokacijski informaciji izdaja občina. Stvarnopravni zakonik pa na primer določa pravila glede sosedskega prava brez povzročanja škode in medsebojnega vznemirjanja. Ta lahko torej obravnava, komu od sosedov pripada kolikšni delež plodov na drevesu, ki raste na meji dveh zemljišč, v primeru, da se ljudje ne morejo dogovoriti na normalen človeški način. Za take primere mora občina najbrž ukrepati tudi z raznoraznimi prepovedmi, kot je omejevanje uporabe kosilnic v nedeljo ob šestih zjutraj in kaj podobnega. V tem delu bi se dotaknili še možnosti pridobivanja subvencij, in sicer Slovenski okoljski javni sklad tako fizičnim kot tudi pravnim osebam ponuja razne finančne spodbude v obliki ugodnih kreditov ali nepovratnih finančnih spodbud za različne naložbe na področjih varstva okolja, za rabo obnovljivih virov energije, večjo energijsko učinkovitost stavb, različne ukrepe na področju varstva voda, učinkovite rabe vode in ravnanja z odpadki. Eko sklad lahko tako sofinancira zbiralnike deževnic, kompostnike, prekritje objektov z rastlinsko odejo ...

### **Ekonomski dejavniki**

Velik psihološki vpliv na zaupanje in odločanje potrošnikov na trgu imajo dejavniki, kot sta gospodarska rast in inflacija. Te odločitve pa ne temeljijo na ekonomski logiki, temveč jih oblikujejo iracionalna pričakovanja (Podnar, Golob in Jančič, 2007, str. 35). Gospodarska rast je zaradi izvoza in porasti potrošnje višja in takšne so tudi napovedi za letošnje leto. Zasluge gredo gospodarstvu, zunanjim dejavnikom in večjemu zaupanju potrošnikov. Če bi imeli sposobno vlado, pa bi bila lahko gospodarska rast še višja. Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj (UMAR) ocenjuje okrepitev izvoza, porast domače potrošnje, okrepitev naložb ter posledično izboljševanje razmer na trgu dela. V letošnjem letu naj bi bila namreč predvidena rast zaposlenosti skoraj še enkrat višja od lanske. Brezposelnost naj bi v prihodnjih dveh letih upadla na nekaj manj kot 90.000 oseb. V zasebnem sektorju naj bi se nominalna rast povprečne bruto plače v prihodnjih dveh letih okrepila. Cene življenjskih potrebščin bodo letos v povprečju ostale nespremenjene (Dernovšek, 2016). V tretjem četrletju je bil javnofinančni primanjkljaj za več kot tretjino nižji kot pred enim letom, prav tako se je znižal v vseh treh četrletjih skupaj. Po izračunih državnega statističnega urada je

primanjkljaj v tretjem četrtletju ocenjen na 117 milijonov evrov, kar je 1,1 BDP. Nekoliko pa se je povečal dolg države, ki je ob koncu tretjega četrtletja ocenjen na 32,639 milijarde evrov. To je 466 milijonov evrov več kot pred letom in predstavlja 82,6 odstotka BDP (STA, 2016). V letu 2016 smo imeli na letni ravni 0,5-odstotno inflacijo. Storitve so se podražile za 1,6 %, cene blaga pa se v povprečju niso spremenile (Statistični urad Republike Slovenije, december 2016). Če bi se pri izdelavi izdelka na primer odločili za les ("material prihodnosti"), bi morali biti pozorni na številne dejavnike, med katerimi sta tudi povpraševanje po določenem lesu ter letni čas poseka. Vrednost odkupa okroglega lesa iz zasebnih gozdov je bila v oktobru 2016 za okoli 19 % nižja kot v septembru 2016 in za okoli 71 % višja kot v oktobru 2015. Znašala je 6,5 milijona evrov (Statistični urad Republike Slovenije, oktober 2016). Študije kažejo, da bo do leta 2020 v evropskih gozdovih začelo primanjkovati konstrukcijskega lesa, zato je nujno potrebno raziskovanje na področju novih tehnologij obdelovanja lesa. Omogočiti bo namreč potrebno kreiranje materialov tudi iz manj kakovostnih lesnih vrst in plantažnega lesa ter njihovo uporabo v konstrukcijske namene (Udovč, 2016).

### **Sociokulturni dejavniki**

Pri samem oblikovanju marketinške strategije moramo biti precej previdni, saj nove generacije potrošnikov zahtevajo nove pristope in zavračajo konvencionalne elemente marketinga. Potrošniki postajajo vedno bolj zahtevni (Podnar, Golob in Jančič, 2007, str. 36). Po eni strani bi si sicer želeli kakovostnih ekoloških in etično neoporečno izdelanih produktov, po drugi strani pa so za te prepogosto pripravljeni plačati premalo. Ne moremo trditi, da je v vseh primerih tako, vendar pa v večini zagotovo drži, da za malo denarja dobimo malo muzike. Na srečo se vedno več ljudi zaveda prednosti gibanja in uporabe ekološko pridelanih živil, ki v določeni meri odtehtata negativne posledice hitrega tempa življenja, stresa in nezdravega življenjskega sloga. Drži, da imajo potrošnik vse manj časa, vendar se hkrati tudi vse bolj zavedajo pomembnosti kvalitetno preživetih prostih ur. Podnar, Golob in Jančič (2007, str. 36) kot kulturni dejavnik izpostavijo vrednotne spremembe iz materialnega v osebno zadovoljstvo, ki pa se v tem kapitalističnem svetu na žalost zdijo vse bolj utopične.

### **Tehnološki dejavniki**

Nove tehnologije povzročajo velike spremembe v načinu proizvodnje izdelkov in posledično precejšnji pritisk na podjetja. Hitro uvajanje novih (izboljšanih) izdelkov povzroča umik starih. Paziti je potrebno, da izdelek pravočasno pošljemo na trg, da nas torej kdo med samim razvojem ne prehití, saj lahko tako utrpimo posledice, ki jih ni moč odpraviti. Tehnološki trendi lahko prispevajo k stroškovnim prihrankom, spoznavanju in uporabi novih materialov, nove tehnologije, opreme, proizvodne in distribucijske metode (Podnar, Golob in Jančič, 2007, str. 37).

Podjetje Schwarzmann ima svoj Facebook profil in je aktivno tudi na Twitterju. Pri sami proizvodnji kombinirajo stroje in delovno silo. Zaradi načina in specifičnosti dela ni bojazni, da bi delovno silo prevladala avtomatizacija, saj poleg samega izdelka nudijo tudi storitev postavitve tega (razvojni oddelek ...). Materiali, ki jih uporabljajo za svoje izdelke, imajo evropsko poreklo, ki je sinonim za kvaliteto. Imajo svojo spletno stran, ki jim služi kot glavni kontakt za samo povpraševanje. Z že obstoječimi kapacitetami bi podjetje lahko razširilo svoj asortiment izdelkov, ki jih ponuja trgu. V tem delu lahko na

primer prično razmišljati o sistemih zalivanja, ki zadoščajo večdnevni odsotnosti uporabnika urbanega vrta.

### **Dejavniki naravnega okolja**

Pri samem marketinškem načrtovanju pa ne nazadnje ne smemo zanemariti dejavnikov in trendov v naravnem okolju. Na začetku poglavja smo se že malo dotaknili razpoložljivosti virov in tu lahko nadaljujemo s sorodnimi temami, kot so prizadevanje za čistejše okolje, možnosti recikliranja, uporaba obnovljivih virov, zmanjševanje porabe energije in škodljivih vplivov na okolje (Podnar, Golob in Jančič, 2007, str. 38)... Bivalno okolje, v katerem preživljamo svoj čas, je zelo priporočljivo kreirati iz naravnih materialov. Če kje, pa bi se morali prav v naravi najbolj zavedati, kako pomembno je skrbeti, da ne onesnažujemo okolja. Prav tako je zelo pomembno preudarno ravnanje z obnovljivimi omejenimi viri, kot je na primer gozd. V najbolj črnem scenariju lahko namreč izguba tega ekosistema posledično vodi v pomanjkanje čistega kisika.

## **3 UGOTAVLJANJE PREFERENC PORABNIKOV**

Za čim boljše razumevanje in kar najboljši razvoj strategije smo si natančno ogledali nekaj urbanih vrtičkov v Ljubljani in okolici in si ustvarili sliko trenutnega stanja urbanih vrtičkov. Med obiskom smo izvedli tudi intervjuje uporabnikov in z njimi izvedli, kaj si uporabniki želijo spremeniti in izboljšati, izvedli smo osnovne informacije o tipičnih značilnostih urbanih vrtičkov, kakšna pravila morajo uporabniki spoštovati in kako sploh postanejo uporabniki vrtov ... Intervjuje prilagamo v prilogah. Zaznali smo predvsem neurejene zaselke, ki naj bi spominjali na vrtove. Ob prihodu na vrtove smo zagledali neurejene polivinilske nadstreške, zmečkane koprene, raztresene zalivalke itn. Nekateri vrtovi imajo tudi zbite kolibe, ob katerih ležijo smeti in polomljeno orodje. Da bi izvedli še več smo izvedli anonimno anketo. Vseh deset anketirank je še bolj na začetku svoje vrtnarske kariere, vsaj kar se tiče najemanja. Od spomladi pa do zime vrtnarijo po nekaj ur tedensko, ker so rade same na vrtu in imajo tam svoj mir. Polovica jih ima svoj zbiralnik deževnice, kar 7 jih ima tudi svoj kompostnik, izrazile pa so tudi željo in interes po udeležbi na predavanjih o vrtnarjenju (glej Priloga 4). Zaznali smo izrazito potrebo po natančnem razmejevanju parcel med različnimi uporabniki, saj so trenutni vrtovi sicer površinsko razmejeni, vendar se nekateri "pogumni" vrtičkarji znajo precej razširiti preko svoje zakupljene površine. Veliko uporabnikov starejših let omenja težave s hrbetnico, saj je pri vrtnarjenju potrebno sklanjanje, ki je starejšim kar precej naporno. Problem uporabnikom predstavlja tudi oddaljena napeljava za vodo, ki od njih zahteva prenašanje polnih zalivalk tudi po več deset metrov daleč.

## **4 DELEŽNIKI – PONUDNIKI IN POVPRASEVALCI**

Tržni potencial vidimo v dveh skupinah, in sicer so to na eni strani sami uporabniki vrtov, če pa pogledamo malo širše, pa lahko vidimo, da bi za nas znali biti zanimivi tudi najemodajalci. V to drugo skupino sodijo vsi lastniki zemljišč, ki so primerni za urbane vrtove (kmet, občina, država).

Prva skupina so torej posamezniki z željo po lastni pridelavi in nadzoru nad kvaliteto hrane ter željo po kvalitetnem preživljanju prostega časa. Vrtnarijo zaradi možnosti pridelave naravne hrane, katere izvor jim je natančno poznan in lahko sami nadzorujejo količino aditivov, gnojil in vseh dodanih substanc hrani. Prav tako jim veliko pomeni čas, ki ga preživijo v stiku z naravo, v njej se lahko sprostijo ter pozabijo na divji utrip vsakdana. Veliko jim pomenijo tudi poznanstva, ki jih spletejo z uporabniki s podobnimi interesi. Potencialni vrtnarji sodijo vsaj v srednji dohodkovni razred, saj morajo biti sposobni plačevati prispevke in pripomočke za vrtnarjenje. Njihova starost je od 25 do 70 let. Predvsem za starejše je lahko vrtnarjenje zelo dobra oblika rekreacije, sploh če se vrt nahaja nekaj kilometrov proč od doma in je potrebno do njega priti peš. Skupino sestavljajo tudi družine, ki prosti čas z otroki preživljajo na vrtu in na tak način otrokom nudijo stik z naravo ter možnost spoznavanja postopkov vrtnarjenja in rastlin, ki rastejo na vrtovih.

Drugo skupino pa predstavljajo lastniki kmetijskih zemljišč, ki teh ne uporabljajo za kmetovanje ali za pašno živine. Potencialna zemljišča so tista, ki se nahajajo na obrobju mest ob mestnih vpadnicah ali pa v bližini mestnih središč, in tako omogočajo zadostno bližino za potencialne najemnike – vrtnarje, ki živijo v mestih. Del te skupine so lahko tudi kmetje, ki se ukvarjajo predvsem s pridelavo rastlin na njivah z velikimi površinami. Kmetijsko zemljišče bi lahko kmetu omogočalo vir dodatnega zaslužka, ki ga vidimo v možnosti oddajanja posameznih kosov zemljišča potencialnim vrtičkarjem. Poleg kmetov skupino tvorijo tudi ustanove, organizacije – v mislih imamo občine, ki bi lahko svoja zapuščena območja (na primer zapuščena gradbišča, travnata zemljišča ...) ustrezno uredili in svojim meščanom omogočili še več prostora, ki bi ga lahko najemali za vrtnarjenje.

## 5 CUSTOMER PERSONA

Cilj empirične raziskave je bil ugotoviti problematiko urbanega vrtnarjenja. Ker smo imeli kar nekaj težav z iskanjem sogovornikov, smo izvedli več metod analiziranja uporabnikov. Tako smo se odločili za intervjuje, anketo in analizo obstoječega stanja. Na tak način smo pridobili malo bolj poglobljeno sliko urbanega vrtnarjenja pri nas. Ugotovili smo, da se vrtnarjenja poslužujejo ljudje različnih starostnih skupin, od mladih, družin pa vse do upokojencev. Pri ljudeh, ki vrtnarijo, so nas zanimali naslednji dejavniki:

- namen, s katerim se uporabniki odločijo za vrtnarjenje,
- ekonomske značilnosti,
- njihova izobrazba,
- vedenje,
- starostne značilnosti.

Na podlagi teh skupnih značilnosti, ki jih kažejo rezultati empiričnega raziskovanja (glej priloge), v nadaljevanju opišemo tipični uporabniki urbanega vrta. Za izbiro tovrstne metode smo se odločili zaradi omejenega števila odgovorov pri empiriji. Izmišljena in posplošena predstavitev naše idealne stranke nam je lahko v pomoč pri razvoju, trženju in prodaji izdelka.



**Maja** je stara 38 let. Po izobrazbi je socialna delavka. Prihaja iz okolice Maribora. Na urbanem vrtu vrtnari brez predhodnega znanja, prebira forume, knjige. Delo na vrtu jo pomirja po napornem delovniku. Vrt ji nudi zeleno oazo in počitek od vsakdanjega življenjskega tempa. Zaveda se, da je to, kar zraste na vrtu, bolj zdravo in bolj okusno, kot zelenjava, ki jo kupi v trgovinah. Želi si ekološko pridelane hrane. Prav tako si z vrtnarjenjem želi znižati stroške, ki jih sedaj nameni za, v trgovinah kupljeno, hrano. Zaenkrat ji velikost vrta (16m<sup>2</sup>) ustreza, vendar mož občuduje njeno kuhinjo, odkar žena eksperimentira z okusi. Drugo leto bodo morali vrt povečati. Obožuje pestrost in okuse zelenjave iz toplejših krajev. Vrtnarjenju nameni okrog 4 ure na teden. Včasih ji pomagata tudi hčerki. Meni, da bi lahko v skupnosti vrtov del namenili tudi za otroško igrišče, kjer bi se otroci lahko igrali, sama pa bi medtem lahko brez skrbi vrtnarila.

**Marta** je stara 40 let. Po izobrazbi je diplomirana ekonomistka, ki živi in dela v pisarni v Ljubljani. Tretjino dneva preživi v zaprtem prostoru v službi, zato še toliko bolj čuti potrebo po svežem zraku. Med vsemi alternativami je videla idealno rešitev prav v vrtovih. Zelo rada ima namreč vrtnarjenje, a nima svojega vrta, saj živi v bloku. Nima otrok niti živali, zato ima dovolj prostega časa, da se posveča sebi in svojim hobijem. Vrtnari celo leto, zdaj pozimi namreč pridelava svoj radič. Lahko bi rekli, da je že prava izkušena vrtnarka, saj vrtnari že od svoje mladosti, ko je še živela doma na deželi in je bilo delo na vrtu zanjo pravzaprav nekaj povsem navadnega. Za vrtnarjenje se je odločila tudi, ko se je preselila v mesto, saj bi se brez vrta počutila prikrajšano. 30 kvadratnih metrov velik vrt se nahaja na obrobju Ljubljane, kamor se vozi s kolesom, kar ji vzame 15 minut v eno smer. Na vrtu preživi vsakodnevno od 1 do 2 uri. Vrt ji oddaja občina, zanj plačuje 150 € na leto. Na vrtu imajo skupni kompostnik, skupni zbiralnik deževnice, skupno lopo, ostale smetnjake in WC. Marta nakupuje v Kalčku, ob sobotah na tržnici, vendar le rože ter sadje in zelenjavo, ki je na vrtu ne pridelava. Na svojem vrtu pogreša sadno drevje, (boljši) sistem varovanja proti kraji in vandalizmu, mogoče tudi piknik prostor, kjer bi spoznala svojo sorodno dušo. Sadike za vrt je kupila pri sosedu na vrtu, ki že več let obdeluje svoj vrt. Zelo rada se družijo s svojimi prijatelji, vendar vseeno ceni svoj mir, zato se na svoj vrt umakne od ponorelega sveta in si tam napolni baterije.

## 6 ANALIZA KONKURENCE

Glavni razlog za preučevanje in analizo konkurentov je pridobiti čim več informacij. Te podjetju omogočajo boljše poznavanje konkurentov, njihovih trenutnih strategij in konkurenčnih prednosti. Z napovedovanjem konkurentovih možnih strateških sprememb in prihodnjih strategij ter s spremljanjem odzivov konkurentov podjetje postavi temelje za izpostavitve glavnih konkurenčnih prednosti.

Stopnjo konkurence v svojem okolju lahko ocenimo z ocenjevanjem delovanja Porterjevih modelov petih silnic, tako bomo namreč lažje razumeli trg visokih gred. Model analize konkurence v panogi je orodje, ki nam pomaga pri podrobni analizi konkurentov. Konkurenti so podvrženi pritisku dobaviteljev na eni strani in kupcev na drugi, prav tako pa jim preti nevarnost vstopa novih konkurentov v obliki alternativnih izdelkov, ki vstopajo na trg vrtnarjenja. Poteza enega konkurenta običajno povzroči reakcijo drugih. V večini panog so podjetja med seboj zelo odvisna, in tudi panoga visokih gred ni izjema.

## 6.1 Tekmovalnost med obstoječimi podjetji

Dobičkonosnost panoge glede na nasičenost panoge je precej nizka. Prva silnica za analizo privlačnosti panoge je namreč tekmovalnost med obstoječimi podjetji, ki v našem primeru že izdelujejo visoke grede (Porter, 1985). Razloga za manjšo dobičkonosnost sta nižanje cen proizvodov zaradi konkurenčnega pritiska in višanje stroškov, ki so lahko posledica bolj obsežnih promocijskih akcij. Aktivnosti, ki jih sprejme podjetje, da bi pridobilo konkurenčno prednost, praviloma sledi verižna reakcija posnemanja, kar po navadi privede do vse bolj ostre konkurence v panogi (Pišek, 2010, str. 2). Konkurentov v panogi visokih gred je zelo veliko, razpon cen pa je tudi precej visok, saj se te gibljejo vse od 50 EUR dalje, vse je seveda odvisno od materialov, iz katerih je sama greda sestavljena. Ljudje pa si visoke grede izdelujejo tudi sami. Naša konkurenčna prednost je diferenciran produkt, ta se namreč od ostalih, ki že obstajajo na trgu, precej razlikuje. Kot zanimivost bi omenili le še zgodovinski podatek, da so v Andih že pred našim štetjem uporabljali tehniko, imenovano waru waru, s katero so visoke grede kombinirali z namakalnimi kanali (Baharič, 2016).

## 6.2 Pogajalska moč kupcev

V zadnjih letih je priljubljenost visokih gred precej narasla, in sicer v tolikšni meri, da jih je na začetku sezone mogoče kupiti celo v diskontnih trgovinah (Baharič, 2016). Pogajalska moč kupcev je tako precej visoka, saj je na trgu mnogo ponudnikov visokih gred. Posledica tega so nižje cene izdelkov, kar je, glede na zahtevne razmere na trgu in cenovno konkuriranje konkurentov med seboj, kar razumljivo. Kupec, ki je cenovno zelo občutljiv, pa po navadi za izdelke, ki niso kaj dosti diferencirani, zahteva najvišjo možno kakovost za kar se da nizko ceno. Glede na to, da pa stroški menjave pri izbiri takega izdelka, kot je naš, niso tako zelo nizki, je smiselno dobro razmisliti o samem nakupu. Zelo mogoče je namreč, da slabši materiali ne bodo zdržali prav dolgo. Visoka pogajalska moč kupcev pa se kaže tudi pri možnosti, da si visoko gredo lahko naredijo sami, kar pa mnogo ljudi počne že sedaj.

## 6.3 Pogajalska moč dobaviteljev

Tudi dobavitelji niso izjema in izrabljajo svojo potencialno moč za doseganje ciljev. Njihova moč je večja, ko lahko brez večjih posledic spreminjajo cene ali kakovost svojih izdelkov, kar lahko zelo vpliva na dobičkonosnost podjetij v panogi (Porter, 1980). Po našem mnenju je pogajalska moč dobaviteljev na področju materialov za visoke grede nizka, saj je na trgu veliko število dobaviteljev materiala za postavitev visoke grede (npr. lesa). Če želimo pridobiti nove ali obdržati že obstoječe potrošnike, jim moramo ponuditi predvsem zelo kvaliteten in obstojen izdelek, od njih samih pa je nato odvisno, ali bodo poskrbeli za primerno vzdrževanost izdelka.

## 6.4 Substituti

Če postanejo nadomestni proizvodi cenovno in funkcionalno privlačnejši, lahko kupci preusmerijo svoje nakupe na substitute (Porter, 1980). Dostopnost drugih alternativ

vpliva na vse večjo elastičnost povpraševanja, potrošnik ima namreč tako več izbire. Popularnost visokih gred je v zadnjih letih precej narasla. Menimo, da na trgu zaenkrat še nimajo neke bližnje specifične alternative, ki bi lahko ogrožala njihov obstoj. Najosnovnejšo obliko konkurence jim zagotovo predstavljajo vrtovi sami, tako da je potrebno dobro izpostaviti prednosti, ki jih vrtnarjem ponujajo visoke grede. Ostale modernejše oblike so vertikalni vrtovi ter drugačne oblike in postavitve gred (npr. piramidna greda).

## 6.5 Vstopne ovire

Vstopanje v panogo z diferenciranim proizvodom bi bil smiselno, saj na trgu ni obstoječih blagovnih znamk, ki bi zaradi lojalnosti preprečevale privabljanje kupcev. Prav tako je diferenciacija faktor, ki bi lahko vplival na doseganje ekonomij obsega, kar je panožni pogoj, ki ga nova podjetja sicer zelo težko dosežejo. Nizko vstopno oviro predstavljajo tudi sredstva, ki jih potrebujemo za vstop v panogo, saj lahko koristimo že obstoječo tehnologijo. Prav tako vidimo priložnost v slabo koriščeni kapaciteti lesa v Sloveniji.

## 7 TRENUTNA PONUDBA URBANIH VRTOV V LJUBLJANI

Mestna občina Ljubljana ima sedaj štiri urejena območja za vrtničkarstvo in sicer (Vrtničkarstvo v Ljubljani, 2016):

- Dravlje (51 vrtničkov),
- Štepanjsko naselje (14 vrtničkov), opremljeni tudi z ličnimi lopami,
- Ježica (258 urejenih vrtničkov), ki ima osnovno opremo za izvajanje dejavnosti
- Park Rakova Jelša (320 urejenih vrtničkov).

Vsa vrtničkarska območja so opremljena s potrebno infrastrukturo, dostopom do vode, s sanitarijami, ekološkimi otoki, parkirišči in zabojniki (Vrtničkarstvo v Ljubljani, 2016). Prav tako pa sodelujejo tudi z zasebniki zaradi velikega povpraševanja in premalo razpoložljivih vrtničkov v lasti MOL. Tako posredujejo med ponudbo in povpraševanjem z namenom, da bi tudi urejanje zasebnih vrtničkov potekalo skladno z odlokom, ki ureja vrtničkarstvo v Ljubljani. Trenutno tako sodelujejo z devetimi zasebniki na območju Bežigrada, Šiške, Vižmarij, Bizovika, Zadobrove, Fužin in Karlovškega predmestja (Vrtničkarstvo v Ljubljani, 2016).

Trenutno je v uporabi kar 643 vrtničkov, 20 interesentov na čakalni listi za vsako območje. Najemnina znaša samo 1 euro na leto za kvadratni meter, vrtnički pa so veliki do 70 kvadratnih metrov (Vrtničkarstvo v Ljubljani, 2016).

## 8 TERENSKA ANALIZA

Celotna skupina se je odpravila tudi na teren, kjer smo posamično po Ljubljani in okolici raziskovali, kakšno je dejansko stanje vrtov v praksi. Želeli smo narediti intervjuje z vrtničkarji, ki bi jih srečali na parcelah. Zaradi letnega časa, ki ni ravno tipičen za vrtnarjenje, in nizkih temperatur smo imeli precej smole pri iskanju sogovornikov, saj so bili vrtovi precej osamljeni. Dovolj zgovorni pa so vsi posnetki, ki smo jih uspeli zbrati. Kot lahko vidimo na fotografijah je stanje večine vrtov precej klavrno. Ljudje do neke mere sicer rešujejo problematiko, vendar je največja težava v tem, da vse te rešitve celotno gledano izpadejo precej neurejeno. Primer zelo dobre prakse v Ljubljani so vrtovi v Štepanjskem naselju, ki s svojo urejenostjo trenutno še precej izstopajo v množici neurejenih parcel. Menimo, da bo v bližnji prihodnosti tudi Slovenija sledila tujim trendom, ki kot po navadi k nam pridejo malo kasneje. Ravno tu pa vidimo priložnost za vstop na trg, ki ponuja tovrstne rešitve.

*Slika 3: Vrtnički Štepanjsko naselje*



*Vir: [www.zelenaljubljana.si](http://www.zelenaljubljana.si) 2017*

*Slika 4: Urbani vrtovi v Savljah, Ljubljana*







*Slika 5: Urbani vrtovi na Rakovi jelši, Ljubljana*



## 9 OBLIKOVANJE KONCEPTA NOVEGA IZDELKA, TESTIRANJE KONCEPTA, POSLOVNA ANALIZA

### 9.1 Oblikovalski koncept novega izdelka

Glede na podatke, ki smo jih pridobili z intervjuji uporabnikov urbanih vrtičkov in analizo stanja na obstoječih urbanih vrtičih, smo definirali izhodišča in zahteve, na katere smo se pri načrtovanju osredotočili. Produkt bo rešil več težav. Te so oteženo okopavanje in urejanje zaradi nizkih vrtov, shranjevanje orodja ter nejasnost določitev mej in lastništva določenih obdelovalnih površin.

Povprečna površina obdelovalne površine za štiričlansko družino je 60 m<sup>2</sup>. Na to površino smo umestili štiri visoke grede dimenzij 1,2m x 3m x 0,8m (š x d x v). Konstrukcijo grede predstavlja kovinski okvir, med katerega so vstavljene lesene deske. Zadostna višina grede omogoča enostaven dostop do obdelovalne površine in ne zahteva sklanjanja in tako preprečuje bolečine v hrbtnem in vratnem predelu. Poleg tega višina omogoča tudi dovolj prostora, da se na dno grede po želji umesti tudi rezervoar za zbiranje deževnice, ki uporabniku omogoči dostop do približno 1m<sup>3</sup> (kubični meter) vode za zalivanje pridelkov. Deževnica se zbira s pomočjo zbiralnika, ki je povezan z rezervoarjem.

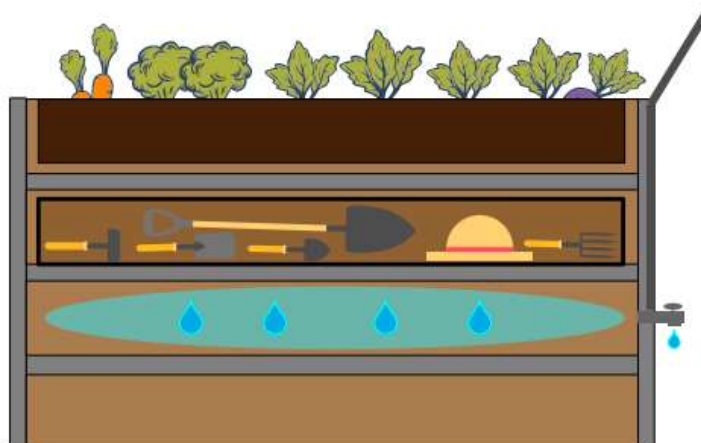
Zasnovali smo koncept štirih modularnih enot namenjenih za:

1. razmejevanje površin med vrtovi,
2. shranjevanje orodja,
3. zbiranje deževnice,
4. vrtnarjenje (rast pridelkov).

Enote se lahko povezujejo in zlagajo ena na drugo, uporabniku pa omogočajo lasten izbor posameznih modulov, ki jih želi imeti v svojem sestavu.

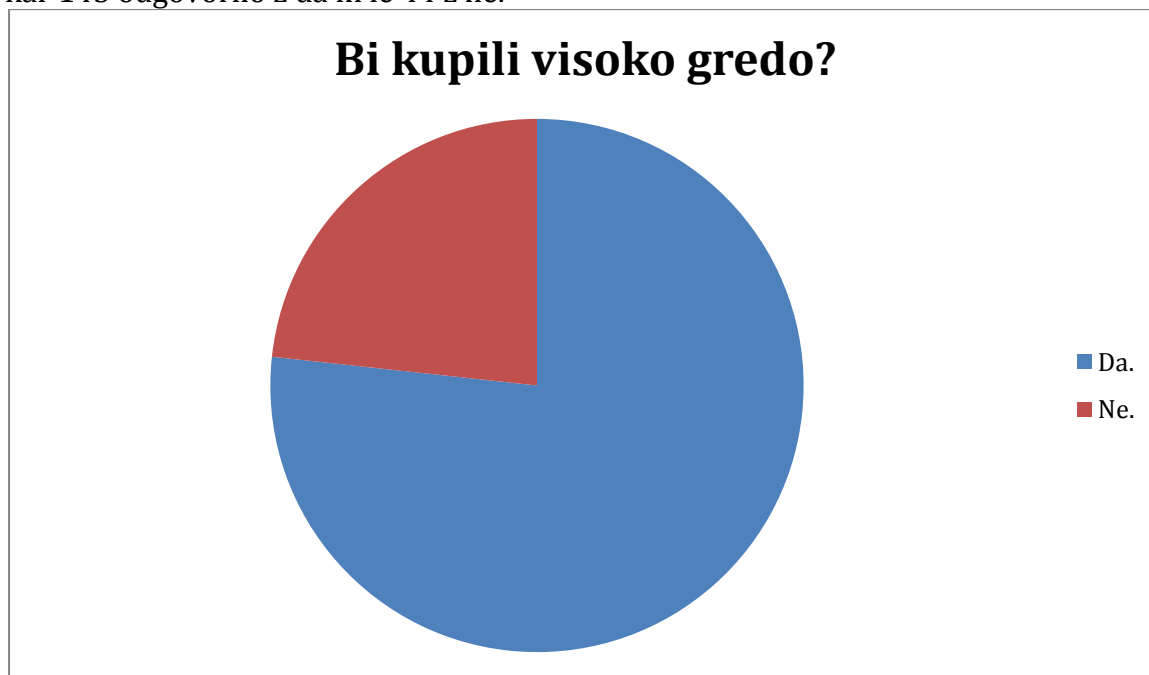
Grede je med seboj mogoče spajati v različne sestave in postavitve, mogoče pa jih je uporabljati tudi za druge namene – naprimer; družina z otroki lahko gredo uporabi namesto peskovnika, v katerem lahko prosti čas preživljajo tudi njihovi najmlajši.

Slika 6: Shematski prikaz koncepta



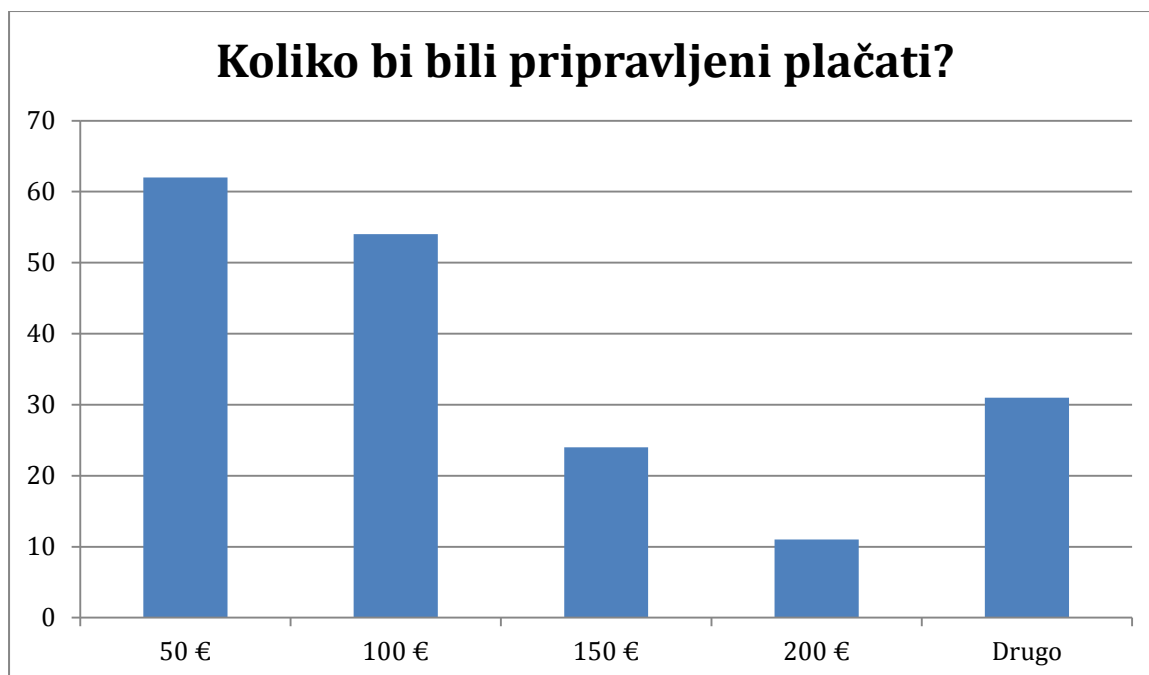
## 9.2 Testiranje koncepta

S spletno anketo smo preverili, koliko ljudi bi bilo pripravljenih investirati v infrastrukturo svojega (lahko tudi imaginarnega) vrtnička. Pri tem se moramo zavedati, da je njihov realni nakup pod vprašajem, saj vemo, da ljudje mnogokrat storijo nekaj popolnoma drugega, kar po drugi strani prej eksplicitno izrazijo. Anketni vprašalnik smo dodali med priloge (glej Priloga 5). Na vprašanje, ali bi kupili visoko gredo, jih je kar 145 odgovorilo z da in le 44 z ne.

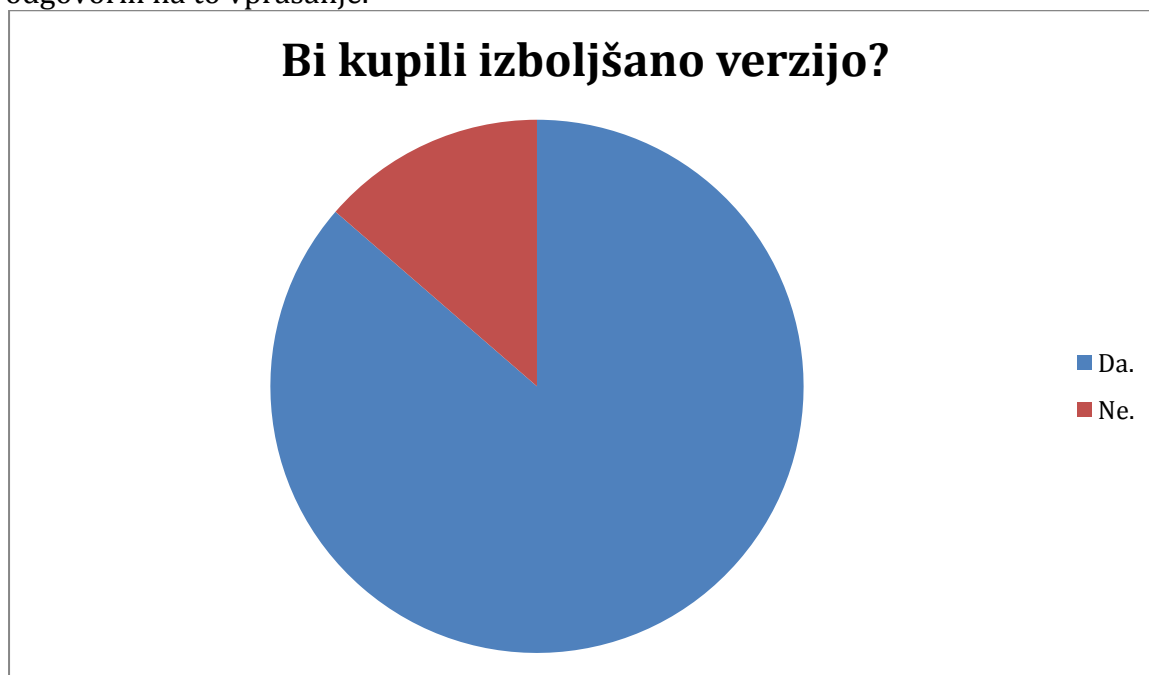


62 anketirancev (kar je največji odstotek vseh) bi zanjo odštelo le 50 EUR. 54 se jih je odločilo za 100 EUR, 24 za 150 EUR ter 11 za 200 EUR. Sedem anketirancev bi visoko gredo postavili sami (oziroma so jo).





Za izboljšano (našo) verzijo bi se odločilo 152 od skupno 176 anketiranih oseb, ki so odgovorili na to vprašanje.

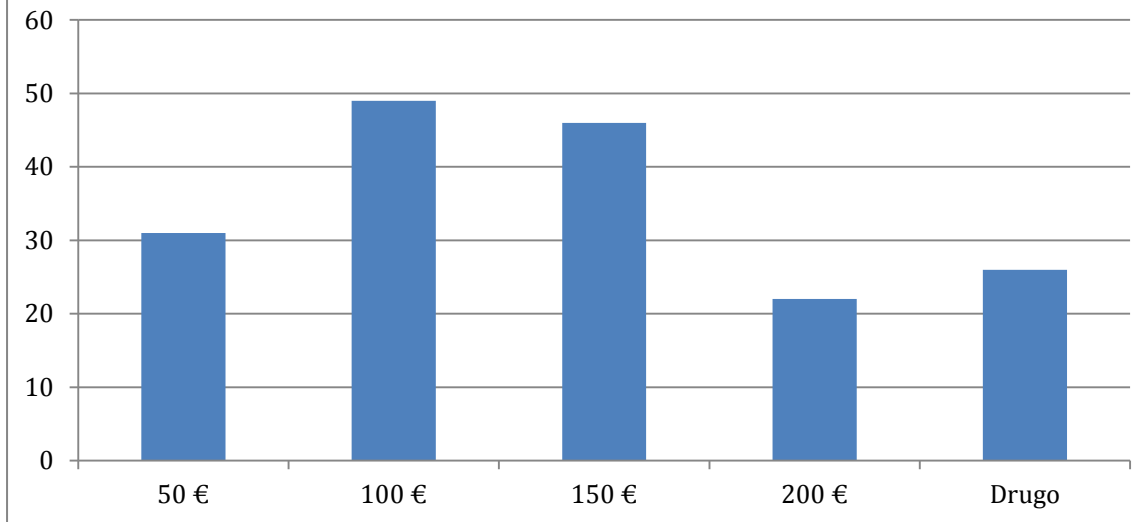


Zanjo bi plačali:

- 31 anketirancev – 50 EUR,
- 49 anketirancev – 100 EUR,
- 46 anketirancev – 150 EUR,
- 22 anketirancev – 200 EUR.

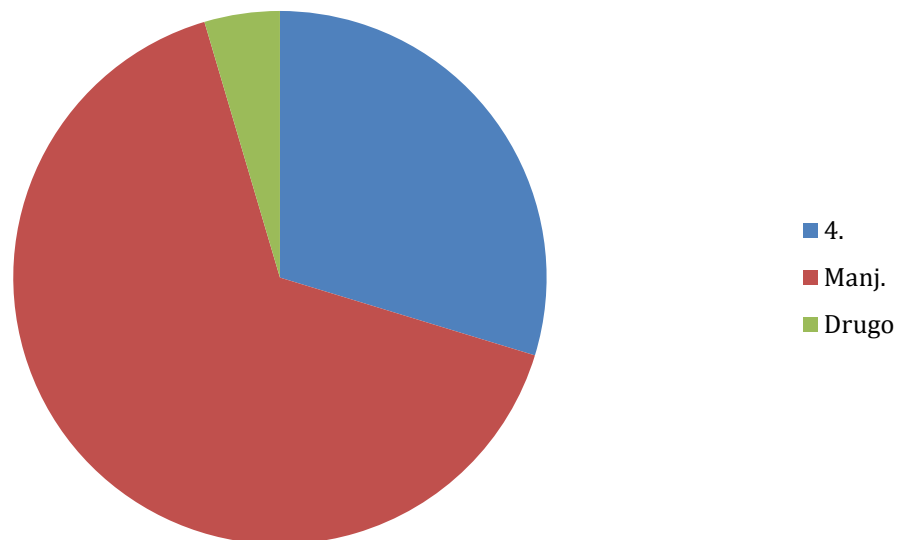
Nekdo je odgovoril, da si ne predstavlja takšne opisane konstrukcije, med odgovori pa se je znašla tudi zahvala za idejo. Za boljšo predstavo smo podatke prikazali tudi v grafu:

## Koliko bi bili pripravljeni plačati za izboljšano gredo?

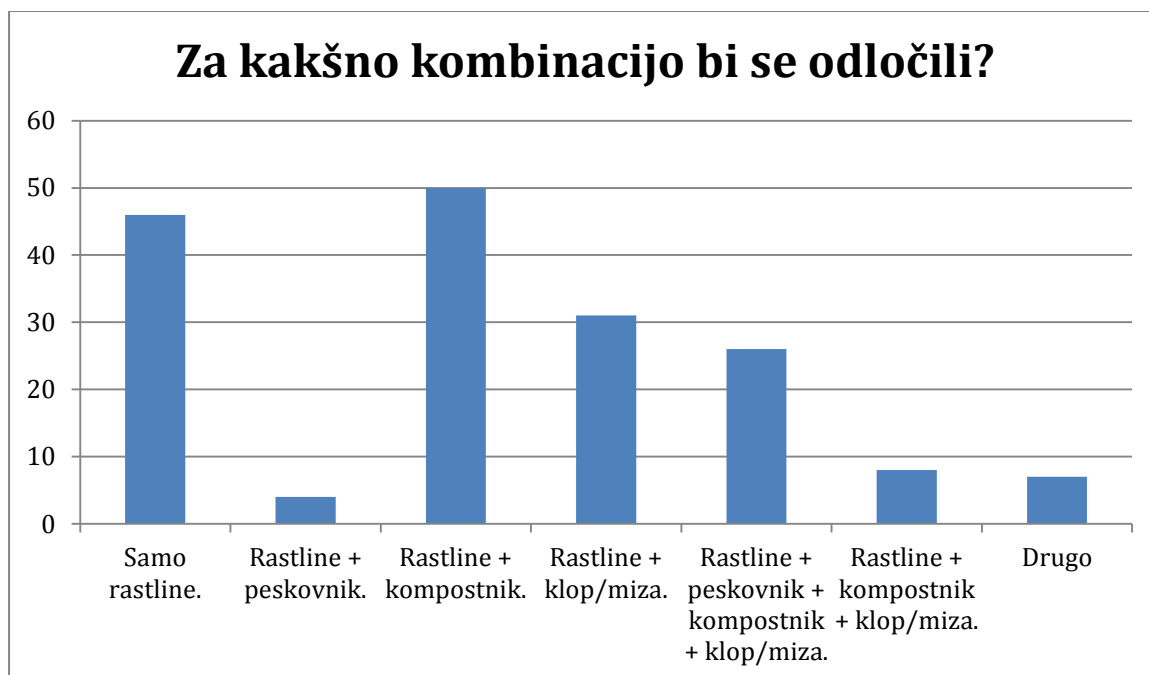


Le 52 bi se jih odločilo za 4 grede na parceli, kar je največ, kar lahko z dimenzijami naše grede postavimo na 60 kvadratnih metrov, to pa je velikost povprečnega slovenskega vrta, ki zadostuje za potrebe štiričlanske družine. 115 anketirancev bi na svoji parceli postavili manj kot 4 grede.

## Koliko gred bi postavili na svoji parceli?



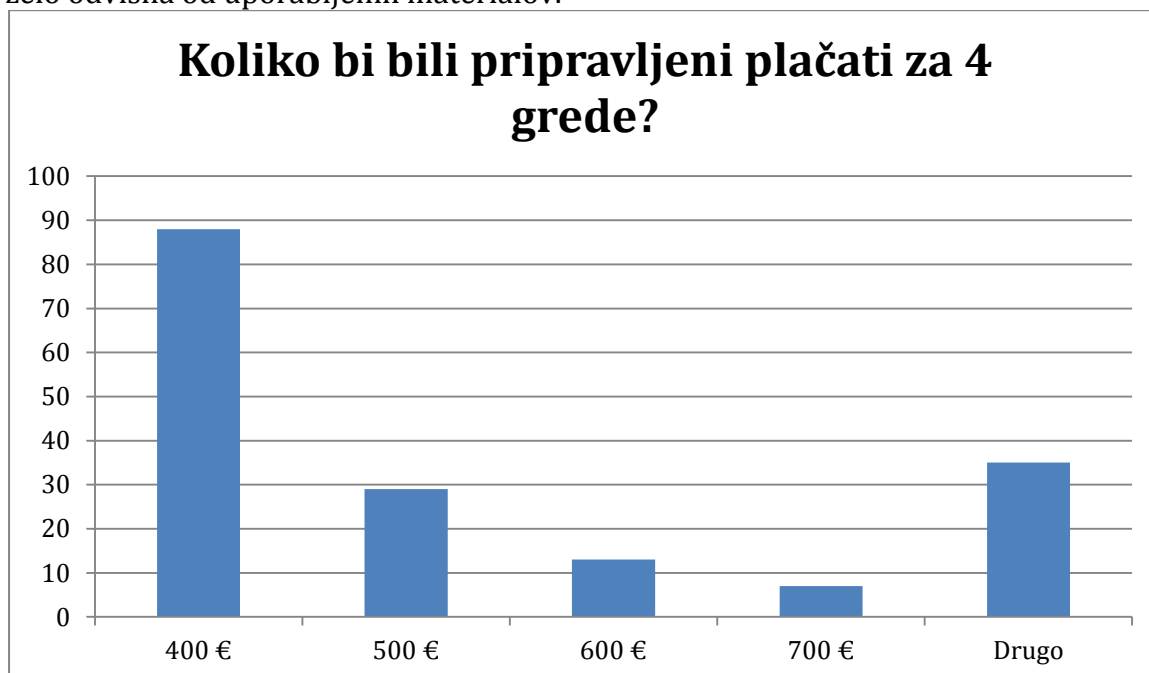
Glede izbire kombinacij bi se jih 46 odločilo samo za rastline, medtem ko bi le štirje gredico z rastlinami kombinirali s peskovnikom. Največ, kar je 50, se jih je odločilo za odgovor rastline + kompostnik, 31 anketirancev je izbralo odgovor rastline + klop/miza, 26 pa bi jih imelo v vsaki gredi nekaj drugega, torej bi imeli na svoji parceli vse ponujene možnosti, to so rastline, peskovnik, kompostnik ter klop/mizo. 8 se jih je odločilo za kombinacijo rastlin, kompostnika in klopi/mize.



Za vse 4 grede bi bili pripravljene plačati:

- 88 anketirancev – 400 EUR,
- 29 anketirancev – 500 EUR,
- 13 anketirancev – 600 EUR,
- 7 anketirancev – 700 EUR.

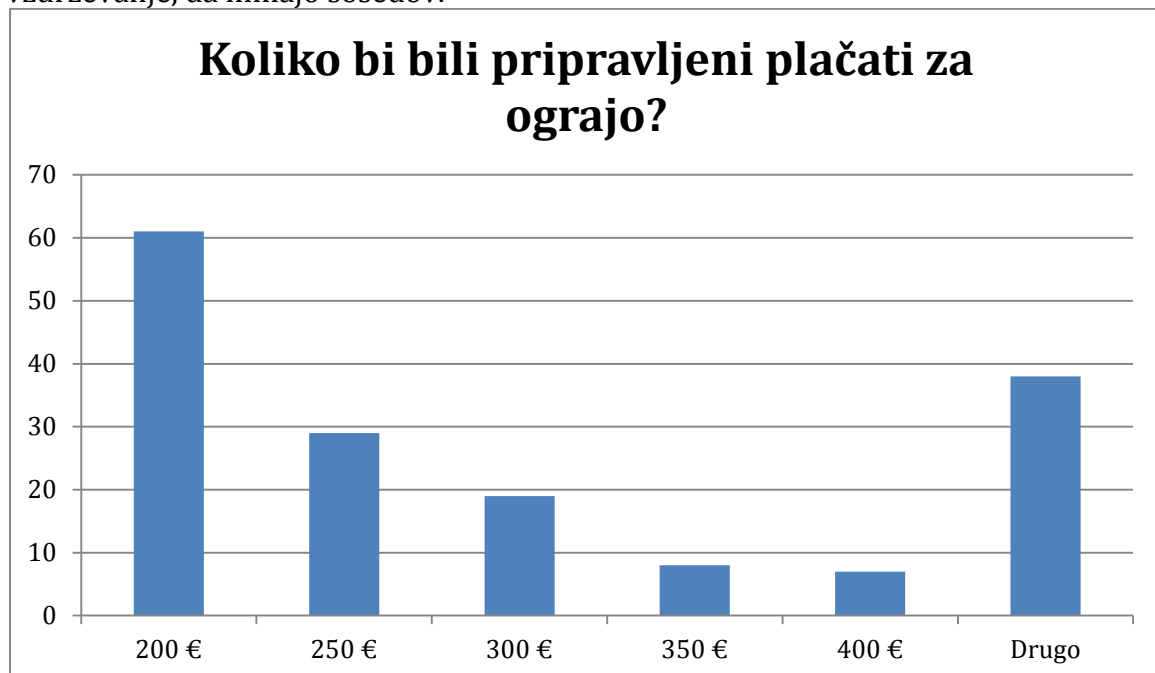
Ostalih 35 je odgovorilo z odgovorom opcije drugo, in sicer jih je kar 12 prepričanih, da je komplet štirih gred vrednih manj kot 400 EUR, nekateri pa omenijo tudi, da je cena zelo odvisna od uporabljenih materialov.



87 anketirancev bi kupilo nižjo in ožjo gredo, ki bi ločevala mejo z vrtnimi sosedi, 85 pa jih misli, da te ne potrebujejo. Za 30 metrov take ograje, kar je ravno obseg vrta, ki ima 60 kvadratnih metrov (2 metra upoštevamo kot vhod na vrt) bi bili pripravljene plačati:

- 61 anketirancev – 200 EUR,
- 29 anketirancev – 250 EUR,
- 19 anketirancev – 300 EUR,
- 8 anketirancev – 350 EUR,
- 7 anketirancev – 400 EUR.

Daleč najbolj izviren odgovor na to vprašanje je, da bi anketirani ograjo postavil tako, da bi polovico uporabljal sosed, ki bi tudi plačal polovico, povedal pa bi mu dvakrat višjo ceno, da bi tako pokrtil še svoj del. 8 anketirancev meni, da je taka ograja vredna manj kot 200 EUR. Ostali so pisali, da ne bi postavili ograje, da se jim ne zdi praktična za vzdrževanje, da nimajo sosedov.



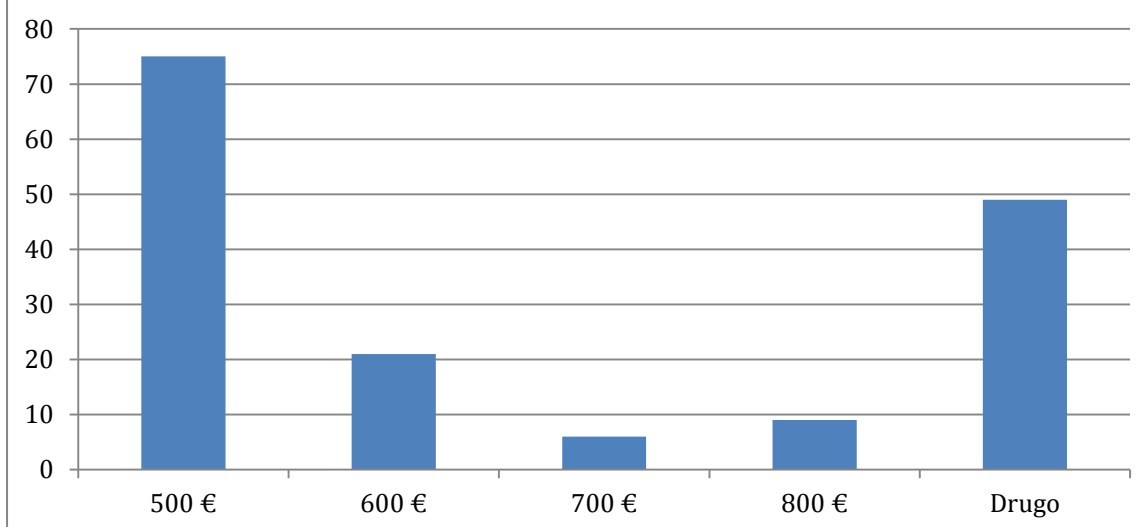
Za kombinacijo gred in ograje bi se odločila točno polovica anketiranih, to je 83 od 166, ki so odgovorili na to vprašanje.

Za oboje bi bili pripravljeni plačati:

- 75 anketirancev – 500 EUR,
- 21 anketirancev – 600 EUR,
- 6 anketirancev – 700 EUR,
- 9 anketirancev – 800 EUR.

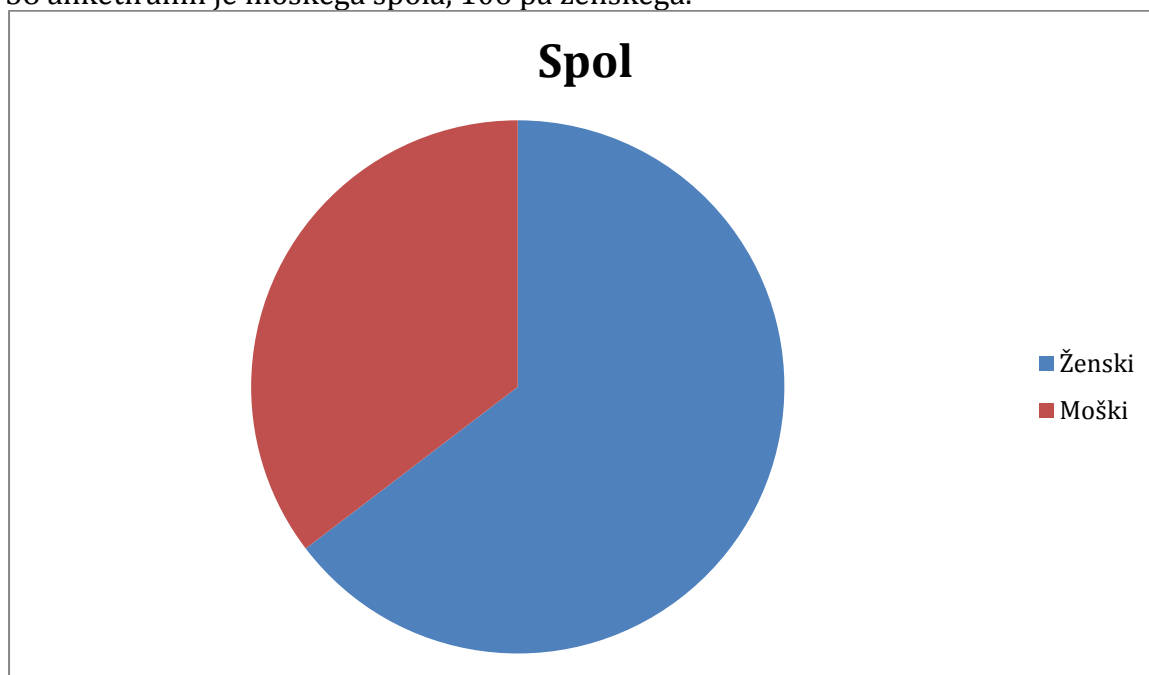
Ostali (49) so odgovarjali, da ne potrebujejo obeh, da ne bi kombinirali obeh, da že imajo ograjo, da težko ocenijo, da preveč sprašujemo o denarju ...

## Koliko bi bili pripravljeni plačati za grede in ograjo?



58 anketiranih je moškega spola, 106 pa ženskega.

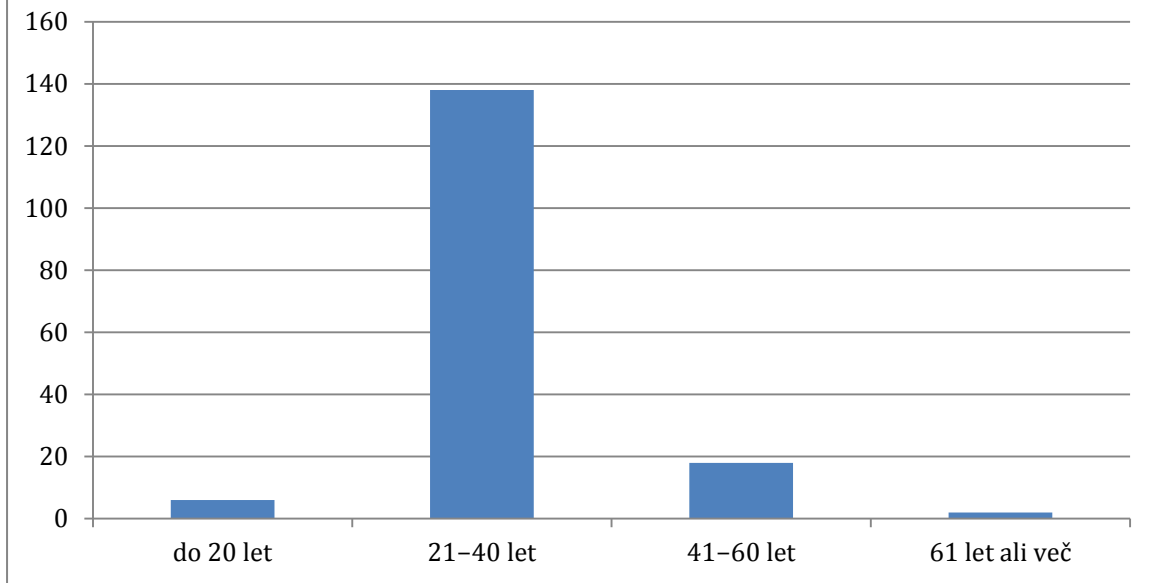
## Spol



Starostno pa so razporejeni tako:

- 6 anketirancev – do 20 let,
- 138 anketirancev – 21–40 let,
- 18 anketirancev – 41–60 let,
- 2 anketiranca – 61 let ali več

## Starost



## **10 OCENA TRŽNEGA POTENCIALA**

Tržni potencial smo ocenili na podlagi podatkov o gospodinjstvih in stanovanjskem skladu v Sloveniji. 1. januarja 2015 je v 820.541 zasebnih gospodinjstvih živelo 2.024.604 prebivalcev (98,1 %). Enočlanskih gospodinjstev je 267.523. Veččlanskih enodružinskih gospodinjstev je 461.080, veččlanskih dvo- ali večdružinskih gospodinjstev je 34.730. Vseh družin v Sloveniji je 576.177.

Po podatkih Statističnega urada Republike Slovenije je stanovanjski sklad istega leta obsegal 845.400 stanovanj. Obseg sklada se od registrskega popisa 2011 skoraj ni spremenil. Štiri stanovanja od petih so bila nenaseljena, v vsakem četrtem pa živi samo en prebivalec. 60 % (508.700) stanovanj se je nahajalo v enostanovanjskih ali dvostanovanjskih stavbah. Ostalih 336.700 stanovanj pa se je nahajalo v večstanovanjskih stavbah (Statistični urad Republike Slovenija, 2015).

Naš prvotni ciljni segment so prebivalci blokovskih stanovanj, ki nimajo možnosti postavitve svojega lastnega vrta v neposredni bližini stavbe, v kateri prebivajo. Če namreč živiš blizu, nimaš tolikšnih težav s pospravljanjem orodja ter pomanjkanjem vode, saj lahko tovrstne težave rešiš v nekaj minutah, medtem ko bo nekdo, ki ima vrt na drugem delu mesta, v večji zagati, če ostane brez, za urejanje vrta, pomembnih elementov. Po podatkih ankete, s katero smo testirali koncept izdelka, je 75 % anketiranih odgovorilo, da bi bili zainteresirani za nakup visoke grede. Če predpostavljamo, da imajo nekateri od teh na svojem vrtu že postavljene visoke grede, lahko število teh stanovanj ocenimo na 200.000. Ni nujno, da prebivalci teh stanovanj že imajo svoj vrt. Če razmišljamo malo bolj optimistično, pa lahko v ciljni segment potencialnih kupcev zajamemo tudi prebivalce hiš. S podobno logiko lahko ocenimo število teh na dodatnih 300.000 stanovanj.

## **11 DISTRIBUCIJSKI KANALI**

Za prodajo visokih gred smo se odločili za več distribucijskih kanalov. Prvi kanal bo lastno prodajno mesto v prostorih podjetja Schwarzmann za institucionalne ustanove kot so občine, lokalne skupnosti, šole, vrtci. Za ta kanal bo zadolženo prodajno osebje podjetja. Za občine in lokalne skupnosti ciljamo predvsem na preureditev dosedanjih urbanih vrtičkov in ureditev novih vrtičkov. Za šole in vrtce pa bi na njihovih dvoriščih skušali vzpodbuditi sodelovanje mladih, saj zanimanje za vrtnarjenje med mladimi pada. Drugi kanal pa bo prodaja posameznikom. Visoke grede bi bile dostopne posameznikom v specializiranih trgovinah za vrtnarjenje kot sta Bauhaus in Merkur ter v ostalih manjših specializiranih trgovinah z vrtnarsko opremo.

## 12 POSLOVNA ANALIZA

Na podlagi pregleda cen materialov za izdelavo visoke grede smo zbrali stroške za izdelavo vseh modulov visoke grede, ki je široka 1,2 m, dolga 3 m in visoka 0,8 m.

Tabela 1: izračun stroškov

<b>STROŠKI STORITEV</b>	
Najem prostora	0 €
Stroški elektrike	0 €
Najem strojev	0 €
<b>STROŠKI DELA</b>	
Proizvodni delavec	16,00 x 2h dela = 32,00
<b>STROŠKI MATERIALA</b>	<b>157,00</b>
<b>Modul za razmejitev</b>	<b>SKUPAJ: 27,00</b>
Železno ogrodje – 12kg pocinkanega železa	15,00
Lesene deske (OSB)	12,00
<b>Modul za shranjevanje orodja</b>	<b>SKUPAJ: 34,00</b>
Železno ogrodje – 12kg pocinkanega železa	15,00
Lesene deske (OSB)	12,00
ključavnica	2,00
panti	5,00
<b>Modul z rezervoarjem za vodo</b>	<b>SKUPAJ: 54,00</b>
Železno ogrodje – 12kg pocinkanega železa	15,00
Lesene deske (OSB)	12,00
Vrečka za zbiranje vode (iz cerade) + odtok	25,00
pipa	2,00
<b>Vrtni modul</b>	<b>SKUPAJ: 42,00</b>
Železno ogrodje – 12kg pocinkanega železa	15,00
Lesene deske (OSB)	12,00
Ovojna cerada okrog modula za zadrževanje zemlje	15,00
<b>PRODAJNA CENA VISOKE GREDE iz vseh modulov</b>	<b>220,00</b>
<b>FIKSNI STROŠKI</b>	<b>0,00</b>
<b>STROŠKI INVESTICIJE</b>	<b>1500,00</b>



<b>PRIHODKI/ENOTO</b>	<b>230,00</b>
<b>STROŠKI/ENOTO</b>	<b>199,00</b>
<b>DOBIČEK/ENOTO</b>	<b>31,00</b>

### 1. PRODAJNA CENA VISOKE GREDE:

STROŠKI MATERIALA + STROŠKI DELA + MARŽA = 157 + 32 + 31 = 220 €

MALOPRODAJNA CENA (za npr. Merkur):

220 € + 22 % DDV + STROŠKI PAKIRANJA (škatla, lepilo) + STROŠKI DOSTAVE =  
= 220 + 10 + 5 + 5 = 240 €

Proizvodni delavec bi izdelek le naredil, zaradi lažje in cenejše distribucije v trgovske centre pa bi ga kupci sami sestavili.

### 2. FIKSNI STROŠKI:

Na začetku bi zaposlovali po potrebi (honorarno ali preko študentske napotnice), zato nam delo ne bi predstavljalo fiksnega stroška. Po enem letu pa bomo zaradi večjega povpraševanja, ki bo posledica vse večje prepoznavnosti blagovne znamke, zaposlili dodatnega delavca. Predvidevamo torej, da bomo v naslednjem letu prodali vsaj 1000 visokih gred (realni scenarij):

250 delovnih dni x 4 visoke grede/dan (4 grede x 2 uri = 8 ur/1 delovni dan) =  
= 1000 visokih gred

V drugem letu bi nam dodatni zaposleni delavec predstavljal 32.000 € fiksnega stroška (250 delovnih dni v letu x 8 ur x 16 €/h).

### 3. STROŠKI INVESTICIJE:

1500 € bi investirali v oglaševanje (predvsem spletno oglaševanje, podajanje sporočil s pomočjo novejših platform prenašanja informacij).

### 4. STROŠKI IN PRIHODKI NA ENOTO

**STROŠKI:** MATERIAL + DELO + PAKIRANJE + PREVOZ = 199 €

**PRIHODKI:** MALOPRODAJNA CENA – DDV = 230 €

Stroški proizvoda so v prvem letu v celoti variabilni, saj se pojavijo v tistem trenutku, ko je prejeto prvo naročilo. Koristimo lahko namreč že obstoječe kapacitete tehnologije in prostorov, kjer imamo lahko kasneje tudi shranjene zaloge. Za oglaševanje produkta bi lahko koristili brezplačne platforme, kot je na primer Facebook. Akcije bi izvajali honorarci, katerih plačilo prvo leto prav tako predstavlja variabilni strošek.

### 5. TOČKA PRELOMA

$FC/(P - AVC) = 1500/31 = 48,4$

V prvem letu torej pričnemo poslovati z dobičkom, ko prodamo (zaokrožimo) 50 izdelkov. V primeru realnega scenarija je to torej v dveh mesecih in pol.

### 12.1 Optimistični scenarij

Ta predpostavlja, da bi morali zaradi povpraševanja povečati število zaposlenih. Po podatkih ankete, bi se za nadgradnjo visoke grede odločilo kar 85 % vprašanih, to je 425.000 vseh stanovanj. Upoštevati pa moramo dejstvo, da si vsi ne morejo privoščiti takega luksuza, kar naš produkt dejansko je. Pri povečanem povpraševanju bi se nam lahko dobiček povečal zaradi ekonomije obsega.

### 12.2 Realni scenarij

Ta verzija je za podjetje seveda bistveno slabša, saj predpostavlja precej nižje povpraševanje. Če bi v podjetju vsak dan izdelali vsaj en izdelek z vsemi moduli, bi to v enem letu pomenilo 7.750 EUR (250 delovnih dni x 31 € dobička/enoto). Ko od tega zneska odštejemo 1500 €, ki smo jih predvidevali kot oglaševalsko investicijo, nam ostane 6.250 € dobička.

## 13 VIRI IN LITERATURA

Baharič, K. (2016). Visoke grede, pečice za vrtno lazanje. Najdeno 17. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.dnevnik.si/1042729094>

Dernovšek, I. (2016). Proračun: Gre nam bolje, a ne zaradi vlade. Najdeno 3. januarja 2017 na spletnem naslovu <https://www.dnevnik.si/1042751563/slovenija/proracun-gre-nam-bolje-a-ne-zaradi-vlade>

Kolar A., Kroflič. N., Kundih U. (2014). Urbano vrtničkarstvo v Celju. Najdeno 12. januarja 2017 na spletnem naslovu: <http://www.ce.sik.si/raziskovalne/4201403393.pdf>

Model medobčinskega sodelovanja. Najdeno 3. januarja 2017 na spletnem naslovu <https://docs.google.com/document/d/1bNuTZlsnxN2JDY7QIuFYsDbHzLe-igzgKH0fwAfdWBQ/edit?ts=58398fd4>

Pintar, M. (2006). *Osnove namakanja. Priročnik*. Ljubljana: Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano.

Pišek, J. (2010). *Analiza panoge golfa v Sloveniji. Diplomsko delo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

Podnar, K., Golob, U. & Jančič, Z. (2007). *Temelji marketinškega načrta*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Porter, M. E. (1980). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. New York: The Free Press.

Porter, M. E. (1985). *On competition*. New York: The Free Press.

Slovenska tiskovna agencija. (2016). Javnofinančni primanjkljaj v tretjem četrtletju pri 1,1 odstotka BDP. Najdeno 3. januarja 2017 na spletnem naslovu <https://www.sta.si/>

Statistični urad Republike Slovenije. (oktober 2016). Odkup lesa. Najdeno 3. januarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/StatWeb/prikazi-novico?id=6396&idp=2&headerbar=1>

Statistični urad Republike Slovenije. (december 2016). Indeksi cen življenjskih potrebščin. Najdeno 3. januarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/StatWeb/prikazi-novico?id=6436&idp=2&headerbar=1>

Statistični urad Republike Slovenije. (1. januar 2015). V vsakem četrtem naseljenem stanovanju živi en prebivalec. Najdeno 23. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/StatWeb/prikazi-novico?id=5983&idp=10&headerbar=8>

Udovč, L. (2016). Kutnar: Les je material prihodnosti, ki ima nešteto možnosti uporab. Najdeno 3. januarja 2017 na spletnem naslovu <http://znanost.sta.si/2339695/kutnar-les-je-material-prihodnosti-ki-ima-nes teto-moznih-uporab>

Vrtičkastvo v Ljubljani. Najdeno 2. januarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.zelenaljubljana.si/zelena-dejstva/vrtickarstvo-v-ljubljani>

Žabkar, V. (2016). *Predavanje Analiza za trženjsko odločanja: Preučevanje konkurentov*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

## 14 PRILOGE

### Priloga 1

Vsebinski povzetek intervjujev s terena

Pri obisku urbanega vrtička v Ježici (ob Kamniški železniški progi, nasproti blokovskega naselja Glinškova ploščad, območje je ograjeno, skupaj je 258 vrtičkov) sem opravila dva intervjuja, enega z gospo okoli 65 let, enega pa z gospo staro okoli 40 let. Obe sta najemnici vrtička postali letos spomladi, tako da sta še začetnici in se z vrtovi še spoznavata.

V prvem intervjuju sem interjuvala gospo staro okoli 65 let, ki je ravno odhajala z vrtička, ki sem ga obiskala v nedeljo 4.12. 2016 okoli pol enajste ure dopoldan.

Rekla je da v rastni dobi preživi na vrtičku približno tri ure trikrat na teden, tako da vse skupaj preživi na vrtičku okoli 9 ur na teden. Za vtnarjenje uporablja osnovno orodje, ki ga ima v plastični posodi, ki jo zaklepa, zalivalko in kompostnik. Za zalivanje imajo več pip na različnih delih vrtička, kjer si vodo natoči in jo pusti v zalivalki, da stoji kakšen dan ali pa zaliva z deževnico, ki jo nabira v za to namenjeni posodi. Sezona vrtičkov je od maja pa do oktobra, sedaj čez zimo ima pa več solat- radič, motovilec, endivijo, peteršilj in korenček.

Kot največji problem urbanih vrtičkov je poudarila da so med vrtovi preozke poti, saj težko prideš zraven, še s samokolnico ne moreš iti. Sicer so na novejšem delu, kjer so nove parcele to uredili in je sedaj širše, na starejših pa je še vedno ozko. Največja prednost za njo je, da ima svojo zelenjavo, da ve kaj da v zemljo in kaj potem dobi ven in zaradi veselja do dela. Vprašala sem jo tudi, ali si želi svoje hišice za orodje in je rekla da ja in da ji ne bi bilo všeč, če bi bile skupne, kjer bi si delili prostor. Všeč pa ji je tudi, da so pred kakim tednom požagali drevesa in je sedaj več prostora za gojenje zelenjave.

Prostora za druženje nimajo veliko, imajo vrtiček za otroke. O vandalizmu je rekla da ga je sicer nekaj, ampak da je ne moti in je to vzela v zakup. Rekla je, da je imela letos tudi preveč paradižnika in če ji kdo kaj vzame, nima nič proti, saj ga ima tako ali tako preveč. O vprašanju zaščite pred vremenskimi ujamami je rekla da je nima, je pa za to, da se postavi protitočna mreža. Zdi se ji, da je med uporabniki vrtičkov kot polovica starejših, je pa tudi veliko družin. Ko sem jo vprašala koliko zelenjave je letos pridelala, je rekla da je pridelala veliko paradižnika, paprike in druge sezonske zelenjave in da zelenjave poleti ni nič kupovala.

Drugi intervju sem opravila z gospo, ki sem jo srečala, ko se je pripeljala s kolesom na vrtiček, ki je oddaljen 5 minut vožnje od njenega doma. Stara je okoli 40 let. Za vrtnarjenje potrebuje orodje in naravna gnojila kot so alge, bioguana in biogrena.

Kompost ločuje na zemlji, za zalivanje pa uporablja deževnico, ki jo zbira v posodi. Čez zimo goji brokoli in ohrovt. Največji problem urbanih vrtnikov je po njenem mnenju to, da Mestna občina Ljubljana dela kar nekaj po svoje. Na njenem vrtniku so namreč podri breskev, ki je imela ogromno plodov in je gospa najela ta vrtnik samo zato, ker je imel tudi sadno drevo, saj je velika ljubiteljica sadja. Že ko so napovedali, da bodo podirali drevesa, se je uprla, vendar je niso upoštevali. Največja prednost je, da lahko pridelava hrano, ki je zdrava, tudi v mestu. Pridelala je ogromno zelenjave letos, zelo malo jo je kupovala, v glavnem le sadje. Najbolj pogreša v urbanih vrtnikih to, da bi bilo več sadnih dreves.

O vprašanju ali bi ji bilo všeč, da bi bila na vrtnikih tudi predavanja o vrtnarjenju, je rekla da so letos imeli že nekaj izobraževanj. Slišala je, da so organizirali predavanje o kompostiranju. Na vrtnikih bi pa spremenila to, da bi bila bolj kvalitetna zelja, saj je sedaj veliko kamnov, zato bi bilo dobro, če bi občina poskrbela še za dovažanje zemlje.

Vprašala sem jo tudi ali bi ji bilo všeč, če bi bile visoke grede in je rekla da bi bilo to super, sploh za starejše. Velikost vrtnikov pri njih je okoli 50-70 kvadratnih metrov.

## Priloga 2

Povzetki intervjujev z uporabniki:

1. Razlogi za odločitev za vrtnik, kaj vam pomeni: .
  - živim v bloku in **pogrešam dvorišče**,
  - to kar zraste na vrtu je **bolj zdravo in bolj okusno** kot pridelki kupljeni v trgovinah (bio zelenjava)- **točno vem kaj jem**,
  - **zaradi sprostitve** (delo z zemljo me pomirja), pozitivno izrabo prostega časa, **stik z naravo, druženje, rekreacijo**,
  - mami, ki me je sedaj z njo oskrbovala je umrla,

zato, ker je v **neposredni bližini doma** s napeljana vodovodno napeljava,

  - ker sem se upokojila in **imam čas in veselje**.
  - Ekonomsko se vrt ne izplača ampak vrtnarji **delamo za dušo in srce**, na vrt nesemo dobro voljo in probamo tako uživati.
2. Kaj vse vključuje najem za vrtnik?
  - najem zajema samo **najem zemlje za obdelovanje**, nekateri pa zraven dobijo še **škaflo z orodjem in plastični kompostnik (novi, urejeni del)**. Poleg tega imamo na vrtnikih za **doplačilo še vodo, čiščenje WC-jev** ( ki jih sploh ne rabim, izogibam se jim, ker so precej umazana, rajše vidim da bi jih odstranili), **kontejnerje za smeti** in njihovo odvažanje, **kosijo travo na skupnem delu**, pred kratkim so **žagali drevesa**,
  - **prijazni sosedi**,
  - **nasveti, sestanki**.
3. Koliko časa preživite na svojem vrtniku, imate dovolj velik vrt, da pridelate za svoje potrebe?
  - Vrt je **dovolj velik**, na njem pa sem **povprečno 8 ur na teden** - v spomladanskem času več, sicer pa **čez vikend več**, med tednom manj.

- Vse je **odvisno od tega koliko je plevela na vrtu**, kaj je potrebno zasaditi, posejati, koliko zalivanja je potrebnega. Časovno ne morem opredeliti ker je enkrat več drugič manj časa.
  - Vrtovi niso veliki, preživim v sezoni vsak dan nekaj ur je to različno od dela. **Za svoje potrebe pridelam.**
  - pomladi več časa ko je več dela, povprečno uro in pol na dan; **nimam dovolj velik vrt za moje potrebe.**
  - Vrtna opravila zahtevajo delo na vrtu cca vsaj dve uri vsak dan, sicer je odvisno od vremenskih razmer in letnega časa. **Menim, da bi po nekaterih podatkih za štiri člansko družino bi moral biti vrt 70-75 m<sup>2</sup>. To kar imam je za enkrat dovolj.**
  - Prezivimo cca 3-5 ur na teden ko je delo, **žal ne pridelamo dovolj, ni to nas namen**
  - 3-4 ure tedensko, pridelam dovolj, sva samo dva člana zato še podarim naprej
  - Rada sem veliko na vrtu, včasih po več ur dnevno, **moj vrt je dovolj velik za mene**, imam 59 kvadratov
4. Kako zalivate svoj vrtniček, odlagate smeti, kompost in kam shranjujete orodje in opremo potrebno za vrtnarjenje?
- Zalivam **z vodo iz pipe in kanglico**
  - zalivam **z vodo iz soda, ki jo natočim iz pipe**, ko je sod izprazen najprej zalijem vrt s cevjo in nato napolnim spet sod,
  - **imam kompostnik**, kamor odlagam samo zdrave zelenjavne odpadke z vrta, listje iz gozda, slamo
  - **manjše orodje in opremo imam v lesenem zaboju na vrtu, večje pa odnašam domov v klet**
  - Imam zaboj za shranjevanje orodja in ostale nujne vrtno opreme.
  - Kompostiram v svoj kompostnik, rastline, ki so bolne in ne sodijo v kompostnik ločeno zbiram in potem odstranim tako, da jih zažgem ali pa dam v zabojnik za mešane odpadke
  - **Moji odpadki so v večini samo PVC posodice za rastline namenjene presajevanju.** Imam kompostnik po vseh vrtnarskih pravilih, ki ga dopolnjujem še z domačimi biološkimi odpadki. zalivam po potrebi,
  - **imam mizo in škatlo za orodje, ki je obenem klop.**
  - Zalivamo večinoma ne, saj pridelujemo po permakulturnih načelih (mešani posevki, zastirka) in zalivanje vrta ni potrebno. Ker pa imamo na svojem kompostniku obešena korita z zelenjavo (vertikalno vrtnarjenje) le ta zalivamo iz vodovoda, ki je na voljo na območju vrtničkov. Za orodje imamo na voljo **plastičen boks, ki pa je prekratek** za npr. veliko motiko ali vile, tako da večje kose orodja hranimo doma in po potrebi pripeljemo na vrt.
5. Kaj bi na vašem vrtu spremenili? (urejene poti, visoke grede, sistem za zalivanje...)?
- Lahko bi **naredili potke z mivko kot v novem delu**, ker vsi isto plačujemo.
  - Lahko bi **dovolili da se zaliva z cevjo, ker je hitrejša in lažje.** Moti me predvsem oddaljenost vrta od skupne vode in bi mi prišlo prav, če bi lahko zalivala s cevjo
  - **omejiti postavljanje anten najemniku** - Radio amaterskem društvu

- **nadzor uporabe strupenih škropiv, umetnih gnojil** (morda občasno, naključno odvzemanje vzorcev), zatiranje škodljivcev s škropivi, ki niso ekološka;
- **zaklepanje vhoda na vrtove,**
- prav tako bi bile **dobrodošle visoke grede.** Visoke grede sigurno nakar sledi kapljično namakanje (2 uporabnika si to želita), visoke grede si vsak posameznik lahko naredi sam, če jih želi imeti
- **Širše poti**
- ker imamo upravnika, bi od njega pričakovala, da bi urejal poti in okolico vrta, pa temu ni tako
- **Prepovedala bi razne "tunele", ker kvarijo videz vrtičkov** in po nepotrebem zahtevajo veliko porabo vode, ki jo plačujemo vsi.
- Prav tako bi poostrila **odstranitev razne navlake (ki ne sodi na vrtiček) na stroške najemnika,** če je kljub opozorilu upravnika sam ne odstrani, ...
- jaz ne bi nič spremenila, meni je odlično, tako mnenje so dali 3 uporabniki
- urejeno stezo brez tega, da ležijo na njej cevi za zalivanje stalno, na stezi bi želela travo.
- Na meji med sosedi bi želela **nizko ograjico,** ker si nekateri ne morejo zapomniti, kje poteka meja.
- Ker je na majhnem koščku vrta trava, si želim **majhno klopico za 2 osebi** (za branje in nastavljanje soncu).
- **Želim si več sadnih dreves**
- Lahko bi bila **bolj kvalitetna zemlja,** saj je sedaj veliko kamnov, zato bi bilo dobro, če bi občina poskrbela še za dovažanje zemlje.
- **sistemov za zalivanje pa ne smemo uporabljati** zaradi neracionalnega ravnanja z vodo.

6. Kakšne so najemnine, ste pripravljeni plačati več, če bi imeli vrtički več izboljšav, boljšo strukturo, enostavnejšo uporabo...?

- Plačala bi morda malo več, če bi **obstajal dober sistem proti kraji.** Da se ograja zaklepa ali kakšna druga rešitev
- najemnine so kar visoke, **nisem pripravljena plačati več**
- Če bi se izvedle izboljšave glede visokih gred, potem bi bila pripravljena nekaj financirati tudi za njihovo nabavo.
- Najemnina je primerna in **ne bi plačal več razen za izboljšave okoli namakanja in visokih gred.**
- najemnine so primerne in jih nebi spreminjal (3X)
- Kakšnih izboljšav pa niti ne pričakujem, ker niso potrebne.
- z malim dodatkom k najemnini bi se strinjala, v kolikor se uredi nekaj, kar pride prav večini najemnikov
- Višja najemnina bi me motila, bilo bi **lepo če bi del najemnine porabljala MOL za izboljšave**
- 

7. Bi poleg vrtička imeli tudi kaj drugega npr. (otroško igrišče, žar, stole, mize) prostor kjer se lahko podružite in uživate svoj prosti čas?

- Lahko bi v skupnem delu obstajala **miza, stoli, klopi, žar, tudi varno otroško igrišče, najlepše je pod češnjo, saj na vrtovih ni sence.**

- **nič od navedenega, saj bi bil še večji nered, nesnaga ... vandalizem, tudi zato ker je dostop odprt**
  - Trenutno nimam nobene potrebe po drugem kot npr. postavitve žara. **To bi bila velika neumnost, saj navedeni vrtilčki niso namenjeni piknikom. Stole in mizo pa si lahko glede na potrebe prinese vsak uporabnik vrtilčka sam.** To sem storila tudi sama, saj imam na vrtilčku mizo, stole pa shranjene v skrinji za primer potrebe, a jih zaenkrat nisem še nikoli rabila. Miza pa mi veliko pomeni za odlaganje in pripravo zelenjave za domov, saj jo lahko na njej očistim in pustim na vrtilčku – kompostniku vse odpadlo.
  - **na vrtu ne bi imel nič drugega**
  - **Sem odlično proti vse, kar je navedeno. Ostali prosti čas si ga znam najti sam in drugje, ne pa na vrtilčku.** Vrtilček blizu stanovanja je samo zato, da veš kaj in kako pridelaj ter, kar ti doma nenadoma zmanjka odhitiš na bližnjo gredo in nemudoma zadovoljiš kuhinjsko potrebo.
  - **vse naštetu bi bilo dobrodošlo (3X),** primerno bi bilo imeti del urejen za druženje in manjšim igriščem za otroke
  - Ne, še za urejanje vrta nama primanjkuje časa.
  - Lahko, če je komu to potrebno, meni ni, družim se s sovrtičkarji, kadar sem na vrtu
  - **Vsak najemnik si lahko sam postavi klopco in mizo, tako da na našem območju že imamo kar nekaj privat prostorčkov za druženje.** Je pa na območju vrtilčkov **prepovedano kurjenje, tako da tudi žar ne pride v poštev.** Za naše skupnostne piknike tako uporabljamo plinski žar, ki ga prinesejo najemniki, podružimo pa se v senci velike češnje na skupnem prostoru.
8. S katerimi težavami se srečujete? (vandalizem, bolezni, žuželke...)
- **Kraje orodja in opreme, kraje pridelkov** in vandalizem da nekdo reže moje sadike, pa pusti zraven. Uničevanje za nalašč.
  - **Bolezni rastlin** so prisotne, rja na blitvi, paradižniku, voluharji, polži in lazarji.
  - **miši, voluharji,- voluharjem ki naredi precej škode in zelo razširjen, podgane, škodljive žuželke, polži so stalnica, ki jih lahko z naravnimi pripravki delno odganjamo, prav tako bolezni vrtnin**
  - Zaenkrat ne bi mogla reči, da sem opazila kakšen vandalizem, sem pa o tem slišala. Bolezni na vrtilčkih pa se pojavljajo, nekaj zaradi neznanja. Žuželke so v glavnem koristne zato je potrebno skrbeti, da jih ne uničujemo, tiste, ki pa delajo škodo (npr. koloradski horošč) pa jih je potrebno ustrezno zatirati .
  - Nimam nobenih navedenih težav. (2x)
  - Edina težava, s katero se srečujeva so **škodljivci, ki pa jih jemljeva v "zakup", ker želiva pridelati hrano brez strupov.** Pridelek je zato manjši a tudi bolj zdrav.
  - Predvsem zgine kak že zrel paradižnik. Bolezni so vsakdanje (paradižnikova plesen, plesen na kumarah in bučah,...) vendar se te bolezni pojavljajo povsod. Na območju imamo sicer **miši, voluharje in podgane, ki se jih drugače kot z lastnimi pastmi ne da zatirati.**



Intervju Miša in Frenk

**1. Kako ste dobili najemnino za vrtilček? (Ste se prijavili (na kak razpis ali kaj podobnega) in so vas izbrali ali kako drugače?)**

Vrtilček so naredili prijateljičini starši. Ko ga niso mogli več obdelovati, so ga dali nama. Pred nekaj leti so ga registrirali na občini in sedaj ga imamo v najemu.

**2. Kdo vam oddaja vrtilček (občina, kmet)?**

Oddaja ga občina.

**3. Ste podpisali kakšno pogodbo?**

Da.

**4. Izpostavite pomembna pravila, ki jih morate upoštevati. Vas kakorkoli omejujejo?**

Ne smemo postavljati hišic, prekrivati gredic s polivinilom, sodi za vodo naj bi bili zeleni ... Ničesar nas/mene ne omejuje.

**5. Kako dolga je vaša sezona vrtnarjenja? (Bi si želeli vrtnariti tudi pozimi? Kako rešite problematiko takrat (trgovina, ozimnica)?)**

Vrtnariti začnemo v mesecu aprilu ali maju in končamo oktobra, ko pobereмо še zadnjo zelenjavo. Zimsko vrtnarjenje me ne zanima, Ozimnico imamo v skrinji (zelenjava z vrta) in bližnjem kmetu (krompir, zelje ...).

**6. Koliko časa porabite za vrtnarjenje?**

Za vrtnarjenje porabimo veliko časa – 1 uro dnevno.

**7. Koliko plačujete za najemnino? Kaj dobite za ta denar?**

Najemnina znaša 12 €. Za ta denar ne dobimo ničesar ali pa o tem nisem seznanjena.

**8. Kakšno je vaše mnenje o predavanjih o tematiki urbanega vrtnarjenja? Jih obiskujete?**

Predavanj o urbanem vrtnarjenju ne obiskujem, sem pa seznanjena preko medijev.

**9. Mogoče na kakšen drug način pridobivate ustrezno znanje (starši ...)?**

Znanje sem dobila od staršev, starejših sosed, od hčerke in od vsepovsod ...

**10. Si kaj posojate ali izmenjujete med sosedi na vrtu?**

S sosedi z vrta si izmenjujemo informacije, sadike, orodje ... in naše "čveke" o vsem mogočem.

**11. Kam pospravite orodje?**

Orodje pustimo na vrtu primerno zaščiteno, določene kose pa spravimo v klet.

**12. S čim zalivate (skupni zbiralnik deževnice ...)?**

Zalivamo z vodo iz "šterne", ki so jo zgradili vrtilčkarji, ko so naredili vrte. Skupaj jo vzdržujemo, vode nikoli ne zmanjka.

**13. Kam z odpadki?**

Odpadke odlagamo v kompostnik.

**14. Bi bili pripravljeni plačati več, če bi imeli na parceli lopo za orodje, zbiralnik, kante? Koliko več?**

Stanje, kakršno je, nam ustreza. Voda je skupna, vse ostalo imamo vsakdo zase.

**15. Izpostavite težave, s katerimi se soočate na vrtu (vandalizem, bolezni, žužki, druge težave).**

Na vrtu je kar nekaj škodljivcev (krt, polži ...), ki jih skušamo odstraniti mehanično, ne s kemijo.

**16. Kaj menite o urbanih vrtovih kot o skupnostih? Bi obiskovali piknik prostor, če bi ga imeli v sklopu parcel?**

Urbani vrtovi so primerni za vse tiste, ki radi obdelujejo zemljo, jedo svojo zelenjavo in se radi družijo, izmenjujejo informacije in pridelke. Piknik prostor – morda pa bi ga kdaj obiskala!

## Priloga 4

### Rezultati 1KA ANKETA 1 + ANKETNI VPRAŠALNIK

10 anketiranih:

- izobražene (več kot srednja šola) ženske (21–40 let),
- 50 % v zvezi, 50 % samski/nikoli poročeni,
- večina šolajočih, trije zaposleni,
- večina ljubljanska regija,
- bolj začetniki, kar se tiče najemanja urbanega vrta (1–3 let, en odgovor 10 let),
- najemnine 50–1000 €,
- največ bi bili pripravljeni plačati 70 €/mesec (en odgovor 1500 €, en odgovor odvisno od velikosti),
- pripravljenost plačati več za dodatne storitve – 50 % da, 50 % ne,
- večina vrtnari od spomladi do pozimi (en odgovor skoraj celo leto),
- dvema oddaja kmet, trem občina, ostali svoj vrt,
- vrtnarijo po nekaj ur tedensko (odvisno od letnega časa, vremena, drugih obveznosti, zdravja),
- 7 bi jih poslušalo predavanje o vrtnarjenju (nihče še ne prakticira tega),
- slabosti: gosenice, kraja, vandalizem, ni wc-ja, pasji iztrebki, sprehajalci, kratka doba najema,
- voda: 5 – lastna zbiralnica deževnice, 1 – potok, 1 – skupni vodnjak, ostali nimajo.
- pri izbiri Na vrtu sem rad/a sam/a in imam mir., Na vrtu se zelo rad/a družim s svojimi sosedi vrtičkarji. jih 7 izbere prvo trditev,
- odpadki: 7 jih ima kompostnik,
- pravila/omejitve: ne smejo zalivati s cevjo, vse mora biti naravno,
- pogrešajo: večji vrt, tekočo vodo, sadno drevje,
- pripravljenost posojati, izmenjavati s sosedi – 50 % da, 50 % ne,
- pogrešajo: 1 – odlagališče za smeti, 2 – lopa za shranjevanje orodja, 2 – dodaten prostor za otroke (peskovnik, otroške gredice itd.), 4 – piknik prostor,
- prednosti: Zakon je!; frišna hrana; druženje na prostem; zdrava zelenjava, sadje; domača sveža pridelava; občutek, da živim na deželi, čeprav sem v glavnem mestu; sprostitev; da vem, kaj jem; imamo se lepo.

## Uvodna stran

Uvod

Prosimo, če si vzamete nekaj minut in s klikom na Naslednja stran pričnete z izpolnjevanjem ankete.

## **Stran 1**

### **BLOK 1 ( Demografija )**

#### **Spol:**

Moški

Ženski

#### **V katero starostno skupino spadate?**

do 20 let

21–40 let

41–60 let

61 let ali več

#### **Kakšna je vaša najvišja dosežena formalna izobrazba?**

Manj kot srednja šola

Srednja šola

Več kot srednja šola

#### **Kakšen je vaš zakonski stan?**

Samski (nikoli poročen)

Poročeni

Vdoveli

V zvezi

#### **Kakšen je vaš trenutni status?**

Šolajoči

Zaposleni

Upokojeni

Brezposelni

**V kateri regiji prebivate?**

Kohezijski regiji Slovenije

Ljubljana

Drugo:

## **Stran 2**

### **Q1**

Koliko časa že najemate vrt?

### **Q2**

Koliko znaša letna najemnina?

### **Q3**

Koliko bi bili največ pripravljeni plačati za najem vrta?

### **Q4**

Bi bili za dodatne storitve, pripravljeni plačati več? (npr. da vam najemodajalec na parcelo postavi lopo za shranjevanje orodja)

Da.

Ne.

### **Q5**

Kako dolga je vaša sezona vrtnarjenja? (npr. od marca do oktobra)

**Q6**

Kdo vam oddaja parcelo?

Kmet

Občina

Drugo:

**Q7**

Koliko časa porabite za vrtnarjenje? (npr. ura na dan)

**Q8**

Ali bi poslušali predavanje o vrtnarjenju?

Da.

Ne.

Drugo:

**Stran 3****Q9**

Izpostavite slabosti urbanega vrtnarjenja, s katerimi ste se morda že srečali na vašem vrtu? (npr. vandalizem, kraja itd.)

**Q10**

Kje dobite vodo za zalivanje?

V lastnem zbiralniku deževnice.

V skupnem zbiralniku deževnice.

Prinesem od doma.

V potoku ob vrtovih.

Drugo:

### **Q11**

Izberite trditev, s katero se bolj strinjate.

Na vrtu sem rad/a sam/a in imam mir.

Na vrtu se zelo rad/a družim s svojimi sosedi vrtničkarji.

### **Q12**

Kaj storite z odpadki? (npr. imamo kompostnik, ostale smeti odnesemo domov)

### **Q13**

Izpostavite pomembna pravila in omejitve, ki jih morate upoštevati.

### **Q14**

Kaj najbolj pogrešate na vrtu? (npr. prostor za shranjevanje orodja)

### **Q15**

Ali bi si bili pripravljene posojati in izmenjevati s svojimi sosedi?

Da.

Ne.

To že prakticiram.

Drugo:

### **Q16**

Kaj pogrešate na vrtu? (Možnih je več odgovorov)

Odlagališča za smeti.

Lopo za shranjevanje orodja.

Dodaten prostor za otroke. (peskovnik, otroška gredica itd.)

Piknik prostor.

Drugo:

### **Q17**

Izpostavite prednosti urbanega vrtnarjenja? (npr. na ta način si priskrbim bolj zdravo zelenjavo)

## **Zaključna stran**

Zaključek

Odgovorili ste na vsa vprašanja v tej anketi. Hvala za sodelovanje.

### **Priloga 5**

ANKETNI VPRAŠALNIK VISOKE GREDE

## **Uvodna stran**

Uvod

Prosimo, če si vzamete nekaj minut in s klikom na Naslednja stran pričnete z izpolnjevanjem ankete.

## **Stran 1**

### **Q1**

Ali bi kupili visoko gredo? (Če ne vrtnarite, si zamislite, da imate vrt. :))



Da.

Ne.

## **Stran 2**

### **Q2**

Koliko bi bili pripravljeni plačati zanjo?

50 EUR.

100 EUR.

150 EUR.

200 EUR.

Drugo:

## **Stran 3**

### **Q3**

Predstavljajte si, da bi iz nižjih konstrukcij lahko sestavili visoko gredo, ki bi vam pod gojenimi rastlinami omogočala shranjevanje orodja in zbiralnik deževnice? Bi kupili tako gredo?

Da.

Ne.

## **Stran 4**

### **Q4**

Koliko bi bili pripravljeni plačati zanjo?

50 EUR.

100 EUR.

150 EUR.

200 EUR.

Drugo:

## **Stran 5**

### **Q5**

Povprečen slovenski vrt, ki zadovolji potrebe 4-članske družine, meri 60 kvadratnih metrov. Na tako parcelo bi lahko postavili največ 4 visoke grede. Ni nujno, da so v vseh posajene rastline (lahko so tudi peskovnik, kompostnik ali pokrita klop/miza). Ali bi postavili vse 4 grede ali manj?

4.

Manj.

Drugo:

## **Stran 6**

### **Q6**

Kakšno kombinacijo bi izbrali?

Samo rastline.

Rastline + peskovnik.

Rastline + kompostnik.

Rastline + klop/miza.

Rastline + peskovnik + kompostnik + klop/miza.

Drugo:

## **Stran 7**

### **Q7**

Koliko bi bili pripravljeni plačati za komplet štirih gred (ne glede na kombinacijo)?

400 EUR.

500 EUR.

600 EUR.

700 EUR.

Drugo:

## **Stran 8**

### **Q8**

Bi kupili nižjo in ožjo gredo, ki bi lahko ločevala mejo z vašimi vrtnimi sosedi?

Da.

Ne.

## **Stran 9**

### **Q9**

Koliko bi bili pripravljeni plačati za 30 metrov take ograje (kar je ravno obseg vrta, ki ima 60 kvadratnih metrov; 2 metra upoštevamo kot vhod na vrt)?

200 EUR.

250 EUR.

300 EUR.

350 EUR.

400 EUR.

Drugo:

## **Stran 10**

**Q10**

Ali bi kombinirali visoke grede z ograjo?

Da.

Ne.

**Stran 11****Q11**

Koliko bi bili pripravljeni plačati za oboje?

500 EUR.

600 EUR.

700 EUR.

800 EUR.

Drugo:

**BLOK 1 ( Demografija )****Spol:**

Moški

Ženski

**V katero starostno skupino spadate?**

do 20 let

21–40 let

41–60 let

61 let ali več

**Zaključna stran**

Zaključek

Odgovorili ste na vsa vprašanja v tej anketi. Hvala za sodelovanje.