

**Univerza v Ljubljani**

Ekonomska fakulteta | Biotehnična fakulteta | Akademija za likovno umetnost in oblikovanje

SAMOOSKRBA PREBIVALCEV HIŠ

---

# **ZAŠČITA ZA PARADIŽNIK**

Januar 2017

MENTORJI:  
**prof. Tanja Dmitrović**  
**prof. Andrej Udovč**  
**prof. Miha Klinar**

---

AVTORJI:  
**Neža Plut, EF**  
**Polona Medved, EF**  
**Maruša Škrbec, EF**  
**Tina Funtek, BF**  
**Dejan Kaligaro, BF**  
**Katja Tratar, ALUO**

# KAZALO

---

|   |    |
|---|----|
| UVOD .....  | 4  |
| 1. SCHWARZMANN .....                                      | 6  |
| 2. ANALIZA UPORABNIKA .....                               | 7  |
| 2.1 Opis analize uporabnikov .....                        | 7  |
| 2.2 Kontekstualni intervjuji .....                        | 7  |
| 2.3 Opazovanje na terenu .....                            | 8  |
| 2.4 Dnevnik dejavnosti .....                              | 9  |
| 2.5 Opredelitev problema .....                            | 10 |
| 3. PARADIŽNIK .....                                       | 11 |
| 3.1 Opis paradižnika .....                                | 11 |
| 3.2 Rast paradižnika .....                                | 11 |
| 3.3 Načini in oblike gojenja .....                        | 12 |
| 3.4 Bolezni .....   | 13 |
| 4. PREGLED OBSTOJEČIH REŠITEV .....                       | 15 |
| 4.1 Rešitve na trgu .....                                 | 15 |
| 4.2 Domače rešitve .....                                  | 18 |
| 5. OBLIKOVANJE KONCEPTA .....                             | 20 |
| 5.1 Izhodišča .....                                       | 20 |
| 5.2 Koncept .....   | 20 |
| 6. SEGMENTACIJA CILJNIH KUPCEV .....                      | 22 |
| 6.1 Segment vrtičkarjev .....                             | 22 |
| 6.2 Segment lončkarjev .....                              | 23 |
| 7. TRŽENJSKA STRATEGIJA .....                             | 24 |
| 7.1 Trženjsko komuniciranje .....                         | 24 |
| 7.2 Tržne poti .....                                      | 25 |
| 8. IZHODIŠČA ZA POSLOVNO ANALIZO .....                    | 26 |
| 8.1 Tržni potencial .....                                 | 26 |
| 8.2 Pregled stroškov materiala .....                      | 27 |
| 8.3 Ocena stroškov in prihodkov ter možni scenariji ..... | 28 |
| 9. ZAKLJUČEK .....  | 29 |
| 10. PRILOGE .....   | 30 |
| 10.1 Intervjuji .....                                     | 30 |
| 10.2 Priloga - računanje stroškov .....                   | 38 |
| 11. VIRI .....  | 39 |
| 11.1 Literatura .....                                     | 39 |
| 11.2 Slikovni viri .....                                  | 39 |

# UVOD

---

Študentje Ekonomske in Biotehniške fakultete ter Akademije za likovno umetnost in oblikovanje smo dobili priložnost, skupaj sodelovati pri projektu, tekom katerega smo s svojimi znanji z različnih področij izdelali koncept novega izdelka. Poleg interdisciplinarnega sodelovanja pa smo prvič tekom podiplomskega študija sodelovali s podjetjem naročnikom. To je podjetje Schwarzmann iz Polhovega Gradca, ki izdeluje konstrukcije, večinoma so to industrijski šotori in hale.

Študentje smo se razvrstili glede na zanimanje v povezavi z delom podjetja naročnika v več različnih tematskih skloпов: samooskrba hiš, samooskrba prebivalcev blokovskih naselij, prosta reja in vertikalni vrtovi. Člani naše skupine smo se opredelili, da nam je najbližja tematika samooskrbe prebivalcev hiš, saj vsi živimo v hiši.

Prvo poglavje je namenjeno kratkemu opisu podjetja, naročnika. Drugo poglavje smo posvetili globinskim intervjujem, njihovi analizi in sintezi pridobljenih zaključkov. Da bi sploh pričeli z razvojem novega izdelka oz. koncepta zanj, smo morali najprej raziskati trg. Izvedli smo poglobljene individualne intervjuje z lastniki vrtov, iz katerih smo izvedeli, katere so tiste ključne težave, s katerimi se srečujejo. Povpraševali smo tudi po tem, kako veliko je njihovo gospodinjstvo in kdo se največ ukvarja z vrtom, katere vrste kultur vzgajajo, kako skrbijo zanje, kako jih ščitijo pred škodljivci in neugodnimi vremenskimi razmerami in koliko časa tedensko namenijo obdelavi vrta. Najpomembnejše pri tem je bilo, da smo izvedeli, katere so najbolj pereče težave, s katerimi se srečujejo. Na podlagi tega smo kasneje osnovali koncept, ki bo eno izmed njih reševal. Kvalitativna metoda intervjuja je bila izbrana, ker smo želeli pridobiti čim širši vpogled v celoten kontekst samooskrbe. Namen intervjujev je bil raziskati, katere osebe se odločajo za obdelavo zemlje na lastno pest – zaposlene ali upokojene, mlajše ali starejše, moški ali ženske, itd.

Po končanem zbiranju primarnih podatkov s pomočjo globinskih intervjujev, smo te strnili v krajšo obliko, ki vsebuje ključne informacije o navadah intervjuvancev. Pri analiziranju smo torej našli tri ključne skupine težav, s katerimi se srečujejo obdelovalci vrtov:

- kratka sezona rasti zelenjave,
- kratka sezona rasti paradižnika in
- staranje prebivalstva in njihove težave (fizični napor).

Za vse tri skupine težav smo pripravili nekaj možnih konceptov, ki bi le-te razreševali. Nato smo skupaj ocenili potencial oz. ustreznost konceptov. Odločili smo se za reševanje kratke sezone paradižnika, zaradi najbolj pogosto izraženega problema. Ta pa je zaščita paradižnika pred zunanjimi vplivi in boleznimi, da bi ta doživel daljšo sezono.

Gre za široko priljubljeno kulturo, ki pa je za vzgojo dokaj zahtevna. Zanj so hitro usodne neugodne vremenske razmere kot je prevelika količina padavin, hladna jutranja meglica v poznih poletnih dneh, kaj hitro pa jo zdelata tudi najpogostejša bolezen – krompirjeva oz. paradižnikova plesen. Ker smo se odločili za podaljšanje rastle sezone paradižnikov, smo v tretjem poglavju naredili kratek pregled paradižnika kot rastline, njegovega rastle cikla in pogojev, v katerih uspeva. Opisali smo tudi bolezni, ki ga najpogosteje zdelajo.

Tako smo se lotili razvoja koncepta izdelka, ki bi podaljševal rastno sezono paradižnika. Na trgu že obstaja kar nekaj rešitev, vendar pa nobena ni idealna. Najbolj znana izmed teh je rastlinjak. Poleg tega lahko izbiramo še med zaščitno konstrukcijo v obliki strehe, vrtno folijo, tunelom iz netkanega tekstila in kletko za paradižnike s pokrivalom ali pa zaščito, ki je običajno uporabna zgolj eno rastno sezono, naredimo sami. Navedene konkurenčne izdelke smo v 4. poglavju analizirali in opisali prednosti in slabosti, ki jih prinašajo.

Naslednje poglavje je bilo namenjeno oblikovanju koncepta nove rešitve, predlogi povezovanja z drugimi podjetji ter kakšne pozitivne vplive bi nov izdelek imel za poslovanje podjetja in porabnike. Ko smo spoznali, kakšnim izdelkom bo naš novi koncept konkuriral, smo se osredotočili na to, česar že obstoječe rešitve ne ponujajo. Želeli smo dodelati izbrani koncept tako, da bi na trgu za kupca predstavljala dodano vrednost – da bi z nakupom tega izdelka dobili nekaj, kar do sedaj že obstoječe rešitve ne ponujajo. To pomeni, da bi z novo lastnostjo reševali problem ali kombinacijo problemov, ki jih konkurenti še niso uspeli rešiti.

Zato da bi osebe, ki same vzgajajo paradižnik lahko segmentirali in kasneje na podlagi tega tvorili »buyer persono« s katero bi lažje načrtovali trženjske aktivnosti, smo opravili še spletni anketni vprašalnik, v katerem smo povpraševali po tem, koliko sadik paradižnika posadijo v eni sezoni, koliko časa mu namenijo, kakšen je glavni namen njegove pridelave in kakšne so njihove nakupne navade. Tako smo ugotovili, da gre za dva različna tipa oseb – enega, ki paradižnike vzgaja na vrtu in drugega, ki jih prideluje v loncih in na balkonih.

# 1. SCHWARZMANN

Podjetje Konstrukcije Schwarzmann d.o.o. je družinsko podjetje, ki je bilo ustanovljeno leta 1993 v Stranski vasi pod imenom Rastlinjaki Schwarzmann. Prvih nekaj let je bil njihov glavni produkt rastlinjak. Leta 1996 je bil izdelan prvi industrijski šotor, po letu 2005 so se začeli intenzivneje ukvarjati z industrijskimi šotori zato so spremenili ime podjetja v Konstrukcije Schwarzmann d.o.o. Podjetje se ukvarja z izdelavo jeklenih montažnih konstrukcij. Njihovi produkti so usmerjeni v razvoj večjih objektov namenjenih, industriji in športu – industrijskih skladiščnih šotorov, industrijskih hal, letalskih hangerjev, športnih dvoran. Konstrukcije, predvsem industrijske skladiščne šotore in športne objekte prekrivajo z raznobarnimi, kvalitetnimi in zelo obstoječimi platni, ki imajo številne prednosti pred klasičnimi kritinami, med drugim tudi pri pridobivanju ustreznih dovoljenj za gradnjo. Konstrukcije so lahko ločene ali varjene.

Večina izdelkov podjetja je izdelana po naročilu, saj so naročniki v glavnini podjetja in veliki kmetje. Najmanjši segment, ki spada pod kmetijski program, so kupci hobi rastlinjakov, vendar pa želi podjetje svojo ponudbo razširiti z izdelki, ki bi se približali večjemu trgu uporabnikov. Podjetje se zaradi visokih proizvodnih stroškov, ki so posledica uporabe kvalitetnih materialov evropskega porekla, z masovno proizvodnjo azijskih trgov ne more kosati.



Slika 01: Logo podjetja Schwarzmann



Slika 02: Hobi rastlinjak Schwarzmann

## 2. ANALIZA UPORABNIKA

### 2.1 OPIS ANALIZE UPORABNIKOV

K analiziranju uporabnikov smo pristopili z metodo kontekstualnih intervjujev. Ocenili smo namreč, da bomo s to metodo dobili najbolj poglobljene odgovore in celovit vpogled v samo dejavnost vrtnarjenja. Ker smo raziskovali temo samooskrbe prebivalcev hiš, smo izvedli intervjuje s stanovalci hiš, ki imajo poleg tudi vrt. Naredili smo 15 poglobljenih intervjujev s takšnimi uporabniki, izvlečke teh pa bomo povzeli v nadaljevanju. Poleg izvajanja intervjujev smo tudi opazovali samo okolico, rešitve s katerimi si ljudje pomagajo pri gojenju zelenjave in jih tudi fotografsko zabeležili. Žal je projekt potekal v večini v zimskih mesecih, zato nismo mogli dobiti čisto pravega vpogleda v dejavnost.

### 2.2 KONTEKSTUALNI INTERVJUJI

Pri pogovoru nas je zanimalo kolikšen je vrt, ki ga obdelujejo, koliko časa preživijo na njem, katere vse kulture rastlin gojijo na vrtu, ali pridelujejo viške zelenjave, do katere mere so samooskrbni. Zanimalo nas je tudi ali se pri vrtnarjenju srečujejo s težavami, katera kultura jim pri obdelavi povzroča največ težav in kako rešujejo te težave. Zanimalo nas je tudi ali imajo postavljen rastlinjak, ali priporočajo uporabo, ali si ga želijo imeti in koliko bi bili zanj pripravljeni odštetati. Intervjuvance smo povprašali tudi o fizičnem naporu vrtnarjenja, o pripomočkih, ki jih uporabljajo in podobno.

V večini primerov so bile sogovornice ženske, ki se tudi sicer ponavadi ukvarjajo z vrtnarjenjem, pri težjih delih pa jim pomagajo moški. Velikosti posameznih vrtov so se precej razlikovale od 18 m<sup>2</sup> pa vse tja do 500 m<sup>2</sup>. Izprašane osebe so bile stare od 23 - 83 let. Večina izprašanih goji na vrtu različne vrste zelenjave, od čebule, solat, korenja, paprik, kumar, buč, zelja do paradižnika in krompirja. Velika večina se ukvarja z vrtnarjenjem zaradi nadzora nad kvaliteto hrane, pa tudi zaradi rekreacije, same možnosti in zaradi cenovno drage zelenjave v trgovinah. Viške zelenjave, ki jo pridelajo na vrtu predelajo v ozimnico ali jo podarijo sorodnikom, znancem.



Slika 03: grafični prikaz - kontekstualni intervjuji

## 2.3 OPAZOVANJE NA TERENU

Na terenu smo opazovali vrtove in razne konstrukcije, ki imajo ljudje postavljene za zaščito rastlin in podaljšanje rastnih sezon. Opazili smo, da ljudje postavljajo sami rastlinjake, predvsem za zaščito paradižnika (kar nekaj improviziranih rešitev). Ko smo povprašali zakaj si postavljajo sami, so odgovorili predvsem zaradi cenovno nedostopnih kvalitetnih rešitev. Veliko ljudi ima tudi postavljene razne tunele, pokrite gredice, v katerih gojijo zgodnjo zelenjavo. Nekaj ljudi ima tudi toplo gredo, ki jim služi predvsem za pridelovanje zelenjave pozno v jesen in sajenje sadik zgodaj spomladi.



Slika 04: Opazovanje vrtov na terenu; lokacije po Ljubljani: Ljubljansko barje, Jurčkova cesta (vir - lasten)



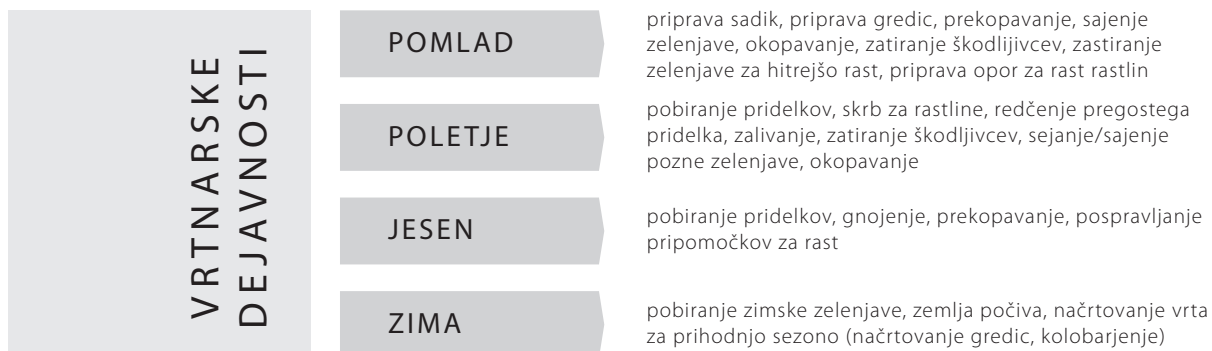


Slika 05: Opazovanje vrtov na terenu; lokacije po Ljubljani: Ljubljansko barje, Jurčkova cesta, Šenčur (vir - lasten)

Na slikah so večinoma doma izdelani primeri zaščitnih zastirk. Opazimo lahko, da se večina med njimi slabo vizualno vklaplja v okolje, so vizualno moteči, vprašljiva je tudi sama kvaliteta in življenska doba takih rešitev. Največ doma narejenih rastlinjakov in zaščit je namenjenih gojenju paradižnika, nižje izvedbe za gojenje solat in zgodnje zastiranje, da je kalitev semen in rast rastlin hitrejša.

## 2.4 DNEVNIK DEJAVNOSTI

Prek izvedenih intervjujev smo povzeli, kako poteka vrtnarjenje prek celega leta. V miselnem vzorcu smo povzeli posamezne dejavnosti po letnih časih.



Slika 06: Grafični prikaz vrtnarskih dejavnosti skozi posamezne letne čase

## 2.5 OPREDELITEV PROBLEMA

Skozi opravljene intervjuje, opazovanja, pogovore z ljudmi smo definirali probleme, s katerimi se srečujejo ljudje, ki se ukvarjajo z vrtnarjenjem in so naštetih v nadaljevanju. Izmed teh smo izločili probleme, ki se so nam zdeli relevantni za naš projekt in se kasneje odločili za reševanje enega izmed njih. Hkrati smo definirali tudi interese ciljne skupine - prebivalcev hiš, ki se ukvarjajo z vrtnarstvom.

### Problemi ciljne skupine:

- hitra rast plevela
- pridobivanje "čistih" semen/sadik
- škodljivci
- izpostavljenost vremenskim razmeram
- nezmožnost pridelave zelenjave skozi vse leto (letni časi)
- pomanjkanje časa
- zalivanje in prevelika poraba vode za zalivanje
- premalo prostora za velik vrt
- preveliki stroški nekaterih pripomočkov (rastlinjak si na primer raje postavijo sami - improvizirane rešitve)
- vizualno so lahko rastlinjaki moteči
- premajhna in slaba ponudba pripomočkov za rast rastlin (za rastline, ki se vzpenjajo)
- pomanjkanje znanja vrtnarjenja
- pobiranje pridelkov (ni časa, se pozabi...)
- dostop do škropiv
- kraja
- predolgi rastni cikli nekaterih vrst zelenjave
- draga pridelava zelenjave
- ne-enakomeren pridelek
- ne-upoštevanje kolobarja
- staranje prebivalstva - starejšim fizično naporno (prekopavanje in okopavanje)
- pomanjkanje časa

### Interesi ciljne skupine:

- pripravljeni vlagati v svoj vrt - lastništvo
- pridelava lastne zelenjave - nadzor nad kakovostjo
- imeti čim bolj zdrav pridelek - bio oz. eko
- pridelava lastnih sadik
- pridelati čim več svoje zelenjave - biti čimbolj samooskrbni, neodvisni
- imeti čim daljšo rastno sezono
- cenejša pridelava
- s čim manj vloženega časa pridelati čim več
- imeti nadzor nad rastjo, npr. kdaj je potrebno zalivanje
- narediti obdelovanje zemlje in skrb za pridelke čim bolj enostavne in fizično nenaporne
- imeti čim manj problemov s škodljivci
- imeti rastlinjak in druge pripomočke za vrt, ki bi se dobro vizualno vklapljali v okolje in ne bi bili moteč element
- učenje novih načinov vrtnarjenja za boljše rezultate

Izmed potencialno zanimivih problemov za naš projekt smo definirali tri, ki so se nam zdeli najbolj problematični in se z njimi srečuje največ ljudi. To so **prekratka rastna sezona zelenjave, fizični napor** (v povezavi s staranjem prebivalstva) in **kratka sezona paradižnika**.

Odločili smo se, da se posvetimo problemu **kratke rastne sezone paradižnika**, saj je paradižnik zelo izpostavljen hitremu propadanju ob izpostavljenosti zunanjim dejavnikom. Hkrati smo se želeli posvetiti tudi problemu **vizualno motečih** improviziranih rešitev za zaščito paradižnika.

# 3. PARADIŽNIK

## 3.1. OPIS PARADIŽNIKA

Paradižnik spada v družino razhudnikovk (Solanaceae). Izvira iz Južne Amerike, v Evropo pa so ga prinesli okoli leta 1550. Prepričani so bili, da je paradižnik strupen, zato so ga sprva gojili kot okrasno rastlino. Po tristo letih se je njegov pomen razširil in je postal ena izmed pomembnejših zelenjavnic. Paradižnik gojimo zaradi plodov. V naših klimatskih razmerah ga lahko gojimo na prostem ali v zavarovanih prostorih. Rastline paradižnika imajo zelo dobro razvit koreninski sistem, ki sega do 1,5m globoko. Steblo je debelo od 2 do 4 cm, pri dnu olesenelo, dlakavo in visoko od 50 do 250 cm. Listi so lahko pravilni (liho pernat, razrezan) ali nepravilni (krompirjev)<sup>1</sup>

## 3.2 RAST PARADIŽNIKA

Paradižnik ob ugodnih razmerah cveti vso rastno dobo in je samooploden. Tip rasti je lahko grmičast (determinanten) ali visok (nedeterminanten). Grmičast tip zraste v višino od 50 do 100 cm, ima razvejano steblo – 3 do 5 vejic, ki zaključijo rast s cvetnim grozdom. Grmičaste sorte ne potrebujejo opore in jih ne pinciramo (ne odstranjujemo zalistnikov). Visoki tip lahko gojimo na enem ali dveh steblih in zraste v višino od 80 do 250 cm. Visoki paradižnik potrebuje oporo (vrvica, žična armatura, količki) in ga redno pinciramo, lahko tudi vršičkamo, da povečamo zgodnost in izenačenost pri dozorevanju. Običajno paradižnik vzgajamo iz sadik, le redko ga v toplotno ugodnejših območjih ali za poznejše pridelovanje sejemo direktno.<sup>1</sup> Gojimo ga v gredah, vendar v dvignjenih gredah uspeva bolje kot v talnih. V prst se hitro naselijo škodljivci in povzročitelji koreninskih bolezni, zato moramo po nekaj letih prst razkužiti ali zamenjati<sup>2</sup>. Plodovi paradižnika dozorevajo postopno, to velja tudi za cvetni nastavek, oplodnjo in razvoj plodov.<sup>1</sup>

|                  |  |
|------------------|--|
| Način pridelave  | direktna setev, presejanje sadik   |
| Klima, lege      | tople, dobro osvetljene lege   |
| Obdobje rasti    | marec- september, ali celo leto v ogrevanem prostoru                                     |
| Temperatura      | med rastjo min 10°C, optimalno 21-27°C, maksimalno 30 °C                                 |
| Tla              | globoka, humozna, zmerno vlažna, dobro gnojena, pH 6 - 7                                 |
| Gnojenje         | hlevski gnoj, kompost  |
| Sadijne razdalje | 70 x 40 cm visok paradižnik; 70 x 20 cm grmičast, nizek paradižnik                       |
| Oskrba           | po potrebi okopavanje, zalivanje, zastiranje tal, varovanje pred boleznimi in škodljivci |

<sup>1</sup> Osvald in Kogoj-Osvald | 1994

<sup>2</sup> Hessayon | 1997

|                          |   |
|--------------------------|---|
| Dobri sosedje            | solata, endivja, radič, špinača, korenček, nizki fižol, zelena, peteršilj, redkev, redkvica             |
| Slabi sosedje            | krompir, kumare, pesa, rdeče zelje, grah  |
| Pospeševanje rasti       | ogrevani rastlinjaki, visoki, nizki tuneli, prekrivanje posevkov s folijami in flisom, gojenje sadik    |
| Najpogostejše bolezni    | paradižnikova /krompirjeva plesen, uvelost paradižnika, alternarijska pegavost                          |
| Najpogostejši škodljivci | strune, bramorji, uši, bele mušice  |
| Spravilo                 | v fazi dozorevanja plodov   |
| Pridelek                 | 2 - 10 kg/m <sup>2</sup>  |
| Shranjevanje             | dozorel krajši čas, polzrel in zelen daljše obdobje - 3 do 4 tedne pri temp 8 - 15°C, dozoreva pri 20°C |

Slika 07: Tehnološka preglednica gojenja paradižnika

### 3.3 NAČINI IN OBLIKE GOJENJA

Gojenje paradižnika je zahtevno, saj se gojitelji soočajo z različnimi težavami. Poleti je ob pomanjkanju vode potrebno paradižnik zalivati vsak dan, poleg tega pa je idealni gostitelj številnih škodljivcev in bolezni.<sup>4</sup>

Paradižnik gojimo na štiri načine:

- na prostem z gojenjem sadik,
- direktna setev paradižnika na prostem,
- gojenje paradižnika v zavarovanem prostoru,
- hidroponsko ali netalno gojenje.

Največkrat se uporablja gojenje preko sadik, ki jih lahko gojimo na prostem ali v zavarovanem prostoru. Gojenje sadik zasnujemo 40 do 70 dni pred sajenjem na stalno mesto, kar je odvisno od temperature in od velikosti sadik ob sajenju. V gredicah lahko zasnujemo posevek z direktno setvijo ali s pikiranjem. Potrebno je vzdrževanje stalne temperature prostora v času vznika 20-22°C, po vzniku temperature znižamo podnevi na 12 do 14°C in ponoči na 8 do 12°C, da preprečimo izdolževanje sadik. Do 10 dni vzdržujemo takšne temperature, nato temperature povečamo na 20 do 22°C podnevi in ponoči 15°C. Sadike je potrebno tudi primerno dohranjevati, zalivati in zračiti<sup>3</sup>. Ko so sadike visoke 15-18 cm in se začnejo odpirati prvi cvetovi, jih presadimo lonce, vreče z zemljo ali gredice.<sup>4</sup> Naš izdelek je zasnovan za gojenje visokega (nedeterminantnega) paradižnika, ki ga je potrebno gojiti v posebnih pogojih in pravilno oskrbovati.

Sadike sadimo na sadilni razdalji 70 x 40 cm, sadilno razdaljo lahko po potrebi tudi povečamo. Glavno steblo rahlo privežemo ob oporo, stranske poganjke, ki poganjo v zalistih pinciramo ali odrežemo, ko so dolgi 2,5 cm. Ko so rastline visoke 120 cm, odžemo liste pod prvim socvetjem. Sproti odstranjujemo orumenele liste pod socvetji, vendar ne smemo pretiravati. Rastline moramo redno zalivati, da so tla stalno vlažna in po potrebi dodajamo hranilo za paradižnik. Poleti, ko se temperatura dvigne nad 26°C moramo rastline zračiti.<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Osvald in Kogoj-Osvald | 1994

<sup>4</sup> Hessayon | 1997

## 3.4 BOLEZNI

### Paradžnikova ali krompirjeva plesen

*(Phytophthora infestans)*

Bolezen velja za najbolj nevarno bolezen paradižnika in krompirja. Pogostost pojavljanja pa se iz leta v leto povečuje in tako že zelo zgodaj v rastni sezoni uniči večji del pridelka. Prepoznamo jo po temnih lisah na steblih ali pecljih. Te se v vlažnem vremenu hitro širijo in v nekaj dneh rastline lahko izgubijo vse liste. Na paradižnikovih listih se pojavljajo 1 cm velike rjavkaste lise. Ob večji zračni vlagi se pod nekaterimi lisami na spodnji listni ploskvi pojavijo sivkasta trosišča. V dolgotrajnem vlažnem vremenu lise prerastejo v madeže, povečuje pa se tudi njihovo število, tako da na koncu porjavi ves list. Rjavi madeži se lahko pojavijo tudi na plodovih in se sčasoma razširijo po površini. Meso otrdi in postane neužitno. Seveda pa morajo biti pogoji ustrezni, da gliva lahko ukuži paradižnik, temperatura zraka mora biti okrog 20 stopinj in le 6 do 12 ur vlažno vreme, saj spore krompirjeve plesni lahko kalijo le v kapljici vode. Kar pa pomeni, da na paradižniku, ki je pokrit s folijo, do okužbe ne more priti.



Slika 08: Prikaz paradižnikove plesni

### Kumarna pepelovka

*(Erysiphe cichorearum)*

Pri tej bolezni se najprej pokažejo posamezne bele mokaste pege na zgornji strani listov. V ugodnih razmerah se pege razširijo čez celo zgornjo stran lista, občasno tudi na spodnjo. Okuženi listi porjavijo in se posušijo. Če se okužba močno razširi, se lahko pridelek občutno zmanjša. To glivično bolezen pospešuje suho in toplo vreme.

Proti tej bolezni se lahko borimo tako, da izbiramo sorte paradižnika, ki so odporne proti tej bolezni. Skrbimo za ustrezno mikroklimo v rastnem prostoru (vlaženje zraka). Rastline redno preventivno škropimo. Ob močnejšem pojavu plesni škropimo bučnice z žveplovimi ali organskimi pripravki.



Slika 09: Prikaz kumarne pepelovke

### Bakterijska pegavost

Bolezen, ki je še posebej nevarna v vlažnih pomladnih in poletnih dneh. Na listih zaradi nje nastanejo okrogle, temnejše pege, pozneje pa listje prične močno odpadati. Proti njej se je težko uspešno borimo. Rastline krepimo vse leto z naravnimi vitaminskimi kompleksi, že na začetku pa jih sadimo na primernime medvrstnime razdalje.



Slika 10: Prikaz bakterijske pegavosti

### Črnenje plodov paradižnika

Vzrok za to bolezen je pomankanje kalcija v plodovih. Pojav lahko enostavno preprečimo s tem, da paradižnik redno čez celotno rastno sezono gnojimo s kalcijevim gnojilom, ki ga poškopimo po plodovih.



Slika 11: Prikaz črnenja plodov paradižnika

Bolezni na paradižniku se pojavljajo v različnih oblikah. Svojo prisotnost nam sporočajo na različne načine. Opazimo lahko blede do rumene mozaične pege, kodranje listov, včasih celo nabreklost. List se lahko tako zoži, da ostanejo le listne žile, plodovi so iznakaženi z udrtimi rjavimi odmrli lisami. Za dodatno zmedo v diagnostiki poskrbijo tako, da listi in poganjki močno odmirajo in odpadajo.

# 4. PREGLED OBSTOJEČIH REŠITEV

## 4.1 REŠITVE NA TRGU

### 1. Primer

Zaščita za paradižnik (Termoflor konstrukcije d.o.o.)

Gre za manjšo konstrukcijo, sestavljeno iz štirih aluminijastih podpornih stebričkov dolžine 180 cm ter polikarbonatnih dvostenskih plošč Lexan Thermoclear debeline 6mm z UV zaščito. Gre za zaščito, ki rastline paradižnikov štiti zgolj z vrha, ne pa tudi s strani. Cena tovrstne zaščite je 159€. Dimenzija konstrukcije znaša 210 x 120 x 180cm.

|   |  |
|---|--|
| + | izredno odporno proti toči                               |
| + | UV zaščita   |
| + | temelji iz ALU kvadratnih cevi - ni potrebno betoniranje |
| + | dolga življenska doba kritine Lexan (10 let garancije)   |
| - | cena   |
| - | primerna za manjše št. sadik - idealno 8                 |
| - | konstrukcija je dokaj nizka - potrebno se je skloniti    |
| - | sadike niso zavarovane pred vetrom, dežjem in škodljivci |



Slika 12 (zgoraj), 13: Primer zaščite za paradižnik

### 2. Primer

Tunel iz netkanega PP tekstila

Tunel oz. rokav iz netkanega tekstila štiti paradižnik pred mrčesom in neugodnimi vremenskimi vplivi. Ustvarja ugodnejšo mikroklimo za zdravo, hitrejšo rast rastlin in zgodnejše zorenje paradižnika.

Tunel je možno dobiti v dimenziji 0.7 x 10m ali 0.7 x 100m, pri čemer dolžina 10m zadostuje za zaščito 5-7 sadik. Tunel si sami prilagodimo na želeno dolžino z rezanjem tkanine.

Cena: neznano

|   |  |
|---|--|
| + | zračnost   |
| + | modularna rešitev, če nimamo vseh sadik na istem mestu |
| + | cenovno ugodno   |
| + | možnost večkratne uporabe, fleksibilen                 |
| + | zaščita pred jutranjo slano                            |
| + | prilagoditve po višini in širini                       |



Slika 14: Primer tunela za zaščito paradižnika

|   |   |
|---|---|
| - | ne varuje pred škodljivci                                 |
| - | potrebno odstiranje rastline zjutraj in zastiranje zvečer |
| - | prepušča vlago, ne štiti pred dežjem                      |
| - | zadržuje vlago v zemlji                                   |

### 3. Primer

#### *Kletka za paradižnike s pokrivalom*

Kletko za paradižnike je moč dobiti v najrazličnejših oblikah: valjasti, kvadrasti ali piramidni. Kletka je lahko narejena fiksne višine, običajno okrog 180cm ali pa je fleksibilna in jo lahko prilagodimo. Nekatere omogočajo popolno razstavitev na osnovne elemente (letvice) in jih zato lahko pozimi pospravimo v klet.

Njihov prvoten namen je dajati oporo rastlini. Nanjo pa je možno povezniti tudi pokrivalo, narejeno kar iz običajnega vrtnega polivinila.

Cenovno se gibljejo nekje med 10 in 55€ na kos, v katerega je všteta kletka skupaj s pokrivalom.

|   |  |
|---|--|
| + | zračnost   |
| + | modularna rešitev, če nimamo vseh sadik na istem mestu   |
| + | cenovno ugodno   |
| + | možnost večkratne uporabe  |
| + | fleksibilnost  |
| + | možnost prilagoditve po višini   |
| + | poleg zaščite pred vremenskimi vplivi daje še oporo rastlini   |
| - | pokrivalo je potrebno navijati in odvijati - nepraktičnost   |
| - | prepušča vlago   |
| - | ne varuje pred škodljivci  |
| - | ne varuje pred dežjem  |
| - | v vetrovnih razmerah se prevrne in polomi rastlino   |
| - | nepriročno za pobiranje plodov   |
| - | otežen dostop do rastline in privezovanje  |
| - | konstrukcija se lahko prevrne, če je rastlina bolj obtežena s plodovi na eni strani - rastlina se lahko polomi |
| - | potrebno odstranjevanje rastline zjutraj in zastiranje zvečer  |



Slika 15: Primeri za zaščito paradižnika s kletko in pokrivalom



#### 4. Primer Rastlinjaki

##### *Podjetje Gajšek*

Rastlinjaki Gajšek so sestavljeni iz jeklenih pocinkanih cevi premera 28-40mm. Imajo drsna vrata in bočna prezračevalna krila, v tla pa jih prisidramo s cevmi. Pod prezračevalnim krilom imajo pas folije, ki rastline varuje pred mrazom.

Čez ogrodje je povezana polietilenska folija, ki je UV stabilizirana in preprečuje rosenje (in posledično zadrževanje vlage, ki je krivec za razvoj bolezni). Dimenzije, ki jih ponujajo so: 2 – 5m v širino ob poljubni dolžini. Cena: 2 x 3m= 326€; 5 x 6m= 926€



Slika 16: Primer rastlinjaka podjetja Gajšek

##### *Podjetje Schwarzmann*

Rastlinjaki podjetja naročnika v našem projektu – podjetja Schwarzmann so izdelani iz kakovostnih materialov, odpornih na sneg, veter in celo točo. Za prekritje uporabljajo EVA folijo, konstrukcija pa je pocinkana.

Imajo vrata in bočno prezračevanje. Kovinski okvir se vkoplje v zemljo, zato prestavitev ni težavna.

Najmanjša dimenzija njihovega rastlinjaka znaša 2 x 3m in zanjo odštejemo 597,80€. Tipski hobi rastlinjak proizvajalca Schwarzmann najdemo v številnih dimenzijah, širine 2 – 5m in dolžine 3 – 12m. Za največji hobi rastlinjak bomo odšteli 3172€. V ceno ni vključena montaža.



Slika 17: Primer rastlinjaka podjetja Schwarzmann

##### *Podjetje ITN*

Za najmanjši hobi rastlinjak primerljive velikosti (2 x 3m) predhodno predstavljenega podjetja, bomo pri podjetju ITN odšteli 378,20€. Za to ceno bomo dobili pocinkane cevi premera 28mm in drsna vrata na obeh čelnih straneh. Čez ogrodje je napeta polietilenska folija z UV zaščito za dolgo življenjsko dobo rastlinjakov – imajo 5 letno garancijo. Zagotavlja tudi odpornost proti toči. Rastlinjak je pakiran v kartonasti škatli s priloženim CD-jem z video navodili za montažo. Za njihov največji standardni rastlinjak v izmeri 5 x 6 m bomo odšteli 1085,80€



Slika 18: Primer rastlinjaka podjetja ITN

### Podjetje Greenhouse

Rastlinjak proizvajalca Greenhouse je na voljo v cenovnem razponu od 259 € za dimenzije 2 x 3 x 2 m do 599€ za rastlinjak dimenzije 8 x 3 x 2m. Sicer jih po naročilu izdelujejo znotraj omenjenih dimenzij.

Sestavljeni so iz jeklenih, pocinkanih cevi premera 32mm in EVA folije, vreč za obtežitev in senčilne mreže ter zaščitnega agrotekstila proti plevelu. Na vsak meter rastlinjaka sta dva zračnika, ki imata tudi zaščitno mrežo proti žuželkam. Tako okna kot vrata se odpirajo z navijanjem folije.



Slika 19: Primer rastlinjaka podjetja Greenhouse

|   |  |
|---|--|
| + | zračnost   |
| + | običajno namenjeno večletni rabi                 |
| + | zaščita pred vetrom                              |
| + | zaščita pred mrazom                              |
| + | zaščita pred jutranjo slano                      |
| + | od vseh naštetih najbolje varuje pred škodljivci |
| + | dober dostop do rastlin                          |
| + | bistveno podaljšanje rastne sezone               |

|   |  |
|---|--|
| - | cenovno neugodno   |
| - | potrebno odpiranje oken/vrat, da ne prehaja do pregrevanja rastlin |
| - | nefleksibilen  |
| - | težje kolobarjenje znotraj rastlinjaka                             |
| - | rastlinjaka ni enostavno premikati na drugo lokacijo               |
| - | skozi zemljo pronica vlaga ob večjih nalivih                       |
| - | neprimerno za majhno število rastlin                               |

## 4.2 DOMAČE REŠITVE

Pomembnega konkurenta na katerega ne smemo pozabiti so tudi doma izdelane rešitve. Te so po večini slabše kakovosti, občutljive na veter in prepuščajo prevelike količine vlage. Glavnina njih je vsako leto postavljena na novo. So najrazličnejših oblik - namenjene varovanju zgolj ene rastline naenkrat ali pa gre za improvizirane rastlinjake. Njihova ključna prednost je ugodnost izdelave, saj gre za materiale, ki jih imajo uporabniki že doma oz. so cenovno zelo dostopni.

### 1. Primer

#### Folija za zaščito ene rastline

Vrtna folija je namenjena zaščiti pred točo in obilnim deževjem oz. lomljenje vejic in odpadanja listov v tovrstnih situacijah. Primerna je za zaščito posamezne rastline. Je cenovno ugodnejše saj gre za rešitev, ki je narejena zgolj iz vrtno folije, pritrjene na kol. Cena tovrstne rešitve je zelo nizka, ocenjujemo jo na okoli 2€ na rastlino.

|   |   |
|---|---|
| + | cenovno ugodno  |
| + | modularna rešitev, če nimamo vsek sadik na enem mestu |



Slika 20: Primer zaščite za paradižnik domače izdelave, za eno rastlino

|   |                                  |
|---|----------------------------------|
| + | varuje pred točo                 |
| + | omogoča kolobarjenje             |
| - | lahko poškoduje, polomi rastlino |
| - | uporabnost za čas ene sezone     |

|   |  |
|---|--|
| - | ne varuje pred škodljivci  |
| - | potrebno odstranjevanje rastline zjutraj in zastiranje zvečer              |
| - | potrebno jo je navijati in odvijati - nepraktično                          |
| - | neprodušnost - lahko zaduši rastlino ali ustvari pogoje v katerih ta zgine |

## 2. Primer

### *Improvizirano kritje*

Tudi v tem primeru gre za cenovno ugodno rešitev, saj je zgrajena iz nekaj kolov in folije, ki je preprosto povezana čeznje. Stroške tovrstne izdelave ocenjujemo na maksimalno vrednost 10€. Lahko bi rekli, da je nekoliko naprednejša od predhodno predstavljene. Ščiti več rastlin hkrati, kljub vsemu pa je nepriljubna. Težji je dostop do rastlin, s čimer je oteženo zalivanje in privezovanje, ki je pri vzgoji paradižnika zelo pomembno opravilo. Je zelo neestetskega izgleda, poleg tega tudi ne ščiti prav posebno dobro pred zunanjimi vplivi, razen pred točo in preobilnim deževjem.

|   |                             |
|---|-----------------------------|
| + | cenovno ugodno              |
| + | varuje pred točo            |
| + | omogoča kolobarjenje        |
| - | veter lahko polomi rastline |



Slika 21: Primer zaščite za paradižnik domače izdelave, za nekaj rastlin

|   |                                       |
|---|---------------------------------------|
| - | ne varuje pred škodljivci             |
| - | slabši dostop do rastline             |
| - | nepraktično za delo, skrb za rastlino |
| - | uporabnost za čas ene sezone          |
| - | neestetski izgled                     |

## 3. Primer

### *Polzaprta rešitev*

Nepraktičen dizajn tovrstnega doma izdelanega pripomočka za zaščito rastlin otežuje zalivanje, je prenizek, kar pomeni, da se je potrebno sklanjati še bolj, kot je potrebno. Obstaja tudi velika nevarnost, da med zalivanjem oz. privezovanjem paradižnika tega polomimo, saj je zastavljen prenizko. Ovira tudi rast rastline, saj ne upošteva rastne razdalje. Tudi izdelava tovrstne rešitve je cenovno ugodna, saj je sestavljena iz nekaj, po vsej verjetnosti doma narejenih kolov in nekaj m<sup>2</sup> folije. Cena: okoli 10 €.

|   |                      |
|---|----------------------|
| + | cenovno ugodno       |
| + | varuje pred točo     |
| + | omogoča kolobarjenje |



Slika 22: Primer zaščite za paradižnik domače izdelave, za nekaj rastlin

|   |                           |
|---|---------------------------|
| - | neestetski izgled         |
| - | ne varuje pred škodljivci |
| - | slab dostop do rastline   |
| - | onemogoča/zaustavlja rast |

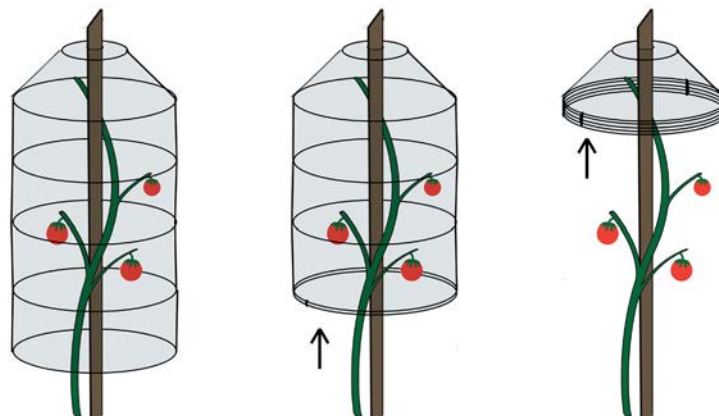
# 5. OBLIKOVANJE KONCEPTA

## 5.1. IZHODIŠČA

Za izhodišče smo si primarno zadali reševanje problema kratke rastne sezone paradižnika. Paradižnik je občutljiva vrsta zelenjave, dovzeten je za številne bolezni, ter občutljiv na zunanje dejavnike, predvsem na vremenske spremembe. S konceptom smo želeli tudi izboljšati vizualno neprivlačne doma izdelane rešitve za zaščito paradižnika. Paradižnik je drugače izredno priljubljena vrsta zelenjave, vrtničkarji pa imajo pri gojenju, kljub obstoječi ponudbi na trgu še vedno precej problemov z gojenjem te vrste zelenjave. Področje se nam zdi tržno zanimivo za uvedbo novega, uspešnejšega produkta. Izhodišče je zagotavljanje daljše rastne sezone paradižnika, boljša vizualna podoba zaščite, cenovno dostopnejša rešitev kot so rastlinjaki, rešitev zanimiva za izdelavo izdelka v podjetju Schwarzmann.

## 5.2 KONCEPT

Pripravili smo koncept za zaščito posamezne rastline paradižnika. Zaščita je zasnovana tako, da se jo z prilagodljivo objemko pritrdi na oporo, ob kateri raste paradižnik. Opora ni del našega koncepta, vendar s prilagodljivostjo objemke dosežemo, da je možna aplikacija zaščite na različne debeline in materiale opor. Konstrukcija zaščite je narejena iz žičnatih obodov, okrog katerih je ukrojen zaščitni sloj iz UV folije, ki prepušča svetlobo. Folija ima predele, ki so perforirani, kateri omogočajo lažje kroženje zraka, da se rastlina bolje zrači. Zaščita se s preprostim posegom prilagodi glede na zunanje vplive. Kadar je vreme lepo zaščito dvignemo in jo fiksiramo s sponkami, kadar so razmere slabe, zaščito ob rastlini spustimo. Produkt bi na dom prejeli/prinesli v zloženi obliki, dimenzij 70cm (premer) x 5-10cm (višina). V raztegnjenem stanju bi zaščita merila 70 cm v premeru in 150 v višino. Glede na to, kako visoko rastlino in oporo imamo, bi prilagajali višino zaščite na opori.



Slika 23: Skica koncepta za zaščito paradižnika, za eno rastlino

Prednosti našega produkta so predvsem v tem, da omogoča boljši in bolj bogat pridelek ter rastlini podaljša rastno sezono. Produkt je enostaven za uporabo, vizualno bi bil na vrtu bolj neopazen kot veliki rastlinjaki in privlačnejši, kot doma narejene rešitve. Glede na to, da je naš produkt možno enostavno premakniti, je omogočeno lažje kolobarjanjem, in ga čez zimo enostavno shranimo za naslednjo sezono. Glede na uporabljene materiale predvidevamo, da bo življenska doba našega produkta približno tri leta. Omogoča zaščito za posamezno rastlino, do rastline lažje dostopamo. Produkt zmanjšuje vplive neugodnih vremenskih razmer v ravnem obdobju. Produkt zahteva od kupca manjšo naložbo, kot nakup obstoječih konkurenčnih izdelkov. Primeren je za majhne vrtove ter gojenje v loncih.

Pri razvoju koncepta smo prišli do faze, kjer bi bilo smiselno izdelati prototipe v naravni velikosti in jih preizkusiti na paradižnikih v prihajajoči letošnji sezoni. Testiranje bi bilo smiselno izvesti, da se odkrije in popravi morebitne pomankljivosti izdelka ter preizkusi sama funkcionalnost zaščite.

## 6. SEGMENTACIJA CILJNIH KUPCEV

Na podlagi analize, ki smo jo izvedli s pomočjo poglobljenih intervjujev in spletnih anketnih vprašalnikov, smo določili ciljne kupce. Pri tem pa smo se osredotočili na osebe, ki gojijo manjše število sadik paradižnika. Glede na njihove samooskrbne navade smo jih razdelili na dva segmenta, ki ju razlikujemo po njihovih karakteristikah. Največjo pozornost smo namenili temu, kje vzgajajo paradižnike - na vrtu ali posamično v loncih na balkonu ali ob hiši.

### 6.1 SEGMENT VRTIČKARJEV

Prvi segment predstavljajo osebe, ki paradižnik gojijo na vrtu. Glede na izsledke opravljenih intervjujev, gre po večini za starejše osebe z različnimi profili izobrazbe. V prostem času obiskujejo kmetijske in hortikulturne sejme in dogodke. Pretežno ga sestavljajo ženske med 45. in 70. letom starosti, poleg katerih v gospodinjstvu stanujejo še 2 do 3 osebe. Uporabe spleta za nakupe se ne poslužujejo, saj se na njem ne znajdejo in predmet nakupa raje preverijo v živo, kjer jim prodajalec razjasni vse z njim povezane nejasnosti. So tudi osebe, ki izmed vseh članov družine, obdelavi vrta in skrbi za rast rastline posvetijo največ časa. V času rastne sezone v povprečju vrtu namenijo med 10 in 15 ur. Stopnja samooskrbe teh gospodinjstev je okoli 70%, pri čemer poleti ta delež naraste nad omenjeno številko, pozimi pa upade. To stopnjo samooskrbe želijo še povečati, saj velik pomen pripisujejo kvaliteti hrane, pomembno jim je tudi, da uživajo hrano domačega izvora. Na svojih vrtovih, ki so povprečno veliki 45 do 60m<sup>2</sup>, pridelujejo vse vrste zelenjave, katerih presežke shranjujejo za ozimnico. Ljubezen in željo po obdelavi zemlje so nanje prenesli starši in sorodniki, imajo tudi veliko željo po tem, da bi tradicijo nadaljevali poznejši rodovi. Svoje znanje o pridelavi nadgrajujejo z branjem revij o gojenju rastlin in obiskujejo izobraževalne delavnice. Sicer se pri njih pojavlja želja po rastlinjakih, vendar se njihovega nakupa zaradi visokega stroška in fiksnosti, ki ne omogoča kolobarjenja, ne poslužujejo. Vrtnarjenje jim predstavlja tudi obliko druženja in rekreacije. Najbolj pereče težave, s katerimi se srečujejo, so napadi škodljivcev, bolezni rastlin, vremenske razmere, pomanjkanje časa in fizičen napor. Kljub temu, da veliko časa namenijo vzgoji paradižnika, je ta zaradi občutljivosti hitro pokončan s strani plesni, gnilobe ter krompirjeve plesni. Segment smo poimenovali vrtičkarji.

PARADIŽNIK GOJI NA VRTU

ŽENSKA, 40 - 70 LET

STOPNJA SAMOOSKRBE 70 %

DOMAČA PRIDELAVA IN KVALITETA

VRT VELIK 45 - 60 m<sup>2</sup>



Slika 24: Ilustrativni prikaz tipične uporabnice iz segmenta vrtičkarjev

## 6.2 SEGMENT LONČKARJI

Drugi segment sestavljajo mlajše zaposlene osebe, stare do 35 let, ki se zavedajo pomena zdravega življenja.

Lastijo si manjše vrtove, v izmeri do 30m<sup>2</sup>, kjer gojijo najpopularnejše kulture, kot so solata, paradižnik, paprika, prevladujejo pa dišavnice in zelišča. Velik pomen pripisujejo tudi estetskemu izgledu vrta oz. lončkov. Namen tega ni samooskrba, temveč jim vzgoja zelenjave predstavlja hobi. V času rastne sezone rastlinam posvečajo do 1h na dan. Veselje do ukvarjanja s tem so pridobili s popularizacijo trenda zdravega življenja.

Imajo hiter, dinamičen način življenja, v katerem je tisti prosti čas, ki jim ostane, namenjen zabavi in hobijem. Sicer je njihov nakupni proces večinoma opravljen preko spleta. Tudi če se odločijo za nakup v fizični prodajalni, raziskavo ponudbe naredijo vnaprej, v trgovino pridejo polno informirani o izdelkih, katerih nakup jih zanima. Primerjajo obstoječe izdelke in se pri odločitvi zanašajo na mnenja uporabnikov na forumih in temu namenjenih straneh za ocenjevanje izdelkov. Zaradi polnega urnika se v veliki meri poslužujejo nakupov preko spleta. Največkrat omenjena težava pri pridelovanju zelenjave in zelišč je pomanjkanje časa in prostora. Predvsem pa so omejeni s prostorom in časom. Na trgu tudi ne najdejo ustreznih rešitev, s katerimi bi si lajšali vzgojo zelenjave.

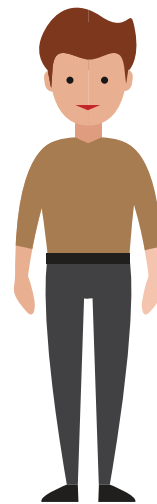
PARADIŽNIK GOJIJO V LONCIH

MLAJŠI ZAPOSLENI DO 35 LET

STOPNJA SAMOOSKRBE NIŽJA

HOBI, ZDRAV NAČIN ŽIVLJENJA

VRT VELIK DO 30 m<sup>2</sup>



Slika 25: Ilustrativni prikaz tipičnega uporabnika iz segmenta lončkarjev

# 7. TRŽENJSKA STRATEGIJA

---

## 7.1 TRŽENJSKO KOMUNICIRANJE

Vse aktivnosti, ki jih podjetja uporabljajo za komuniciranje s kupci, tako obstoječimi kot potencialnimi, imenujemo tržno komuniciranje. To so aktivnosti, s katerimi podjetje obvešča svoje kupce o obstoju produkta oziroma storitve, raznih novostih, promocijah in ostalih aktivnostih. Najpogostejša orodja za tržno komuniciranje so oglaševanje, osebna prodaja, neposredno trženje, pospeševanje prodaje in odnosi z javnostmi. Podjetja se pri zasledovanju svojih strategij, ki temeljijo na zastavljenih tržnih ciljih, odločijo za uporabo enega ali kombinacijo več komunikacijskih orodij.

Naš trženjski cilj v začetni fazi bo predvsem osveščanje potencialnih kupcev o obstoju novega produkta. V tej fazi komuniciranja bomo skozi orodja pojasnili primarni namen, delovanje izdelka, kje ga potrošniki lahko kupijo ter poskušali zmanjšati potrošnikovo negotovost v nakup. Komunikacijsko aktivni bomo predvsem pred začetkom rastne sezone (januar, februar, marec, april), v ostalih mesecih (zunaj sezone) pa bomo skozi komunikacijska orodja skušali opomniti kupce o obstoju in tako skušali zadržati zavest o izdelku ter kje ga je mogoče kupiti. Tržno komunikacijske akcije bodo prilagojene ciljnim skupinam kupcev oziroma oblikovanim segmentom. Predlagamo, da se naš produkt oglašuje v različnih različnih medijih, ker bi tako zajeli kar se da največje število potencialnih kupcev.

Oglaševali bi lahko v različnih revijah, ki vključujejo temo vrtnarjenja. Revija Gaia, Bodi eko, Delo in dom ali revija Biobrazda so revije, ki jih bere naš ciljni segment "vrtičkarji".

Segment "lončkarji" so mlajše osebe s konstantnim stikom spletnih medijev in ravno zato bi za njih oblikovali splet oglaševalskih akcij na internetu. Eden od možnih oglaševalskih akcij je oglaševanje na različnih spletnih straneh, ki na tematiko vrtnarjenja, kot so Dom in vrt, Gaia, naredivrt.si, Bodi eko, Zeleni svet itd. Podjetje Schwarzmann naj izkoristi svojo obstoječo spletno stran na kateri bi oglaševal nov produkt. Na tej strani bi lahko opisali karakteristike produkta, možnost uporabe ter kje vse se izdelek lahko kupi. Produkt bi tržili tudi preko različnih socialnih omrežij, npr. na Facebooku. Izdelali bi enovit profil za podjetje Schwarzmann, kjer bi poleg našega produkta lahko vzajemno oglaševali tudi njihov obstoječe produkte kot so hobi rastlinjaki, agrotuneli itd. Facebook je največje socialno omrežje, ki ga uporablja več kot 820.000 Slovencev in je učinkovito komunikacijsko orodje, katerega trenutno uporablja že skoraj vsako podjetje. Facebook oglaševanje omogoča, da podjetje gradi bazo potencialnih kupcev, jih informira in obvešča o izdelkih ter novostih. Z raznimi nagradnimi igrami, kot je na primer »všečkaj in deli«, bi lahko zvišali prepoznavnost produkta in pospešili prodajo. S tovrstnim načinom oglaševanje bi podjetje Schwarzmann hitro doseglo veliko število potencialnih kupcev.

Predlagamo tudi naj podjetje nadaljuje z udeležbami na različne kmetijske sejme kjer bi poleg obstoječih produktov oglaševali tudi nov produkt. Sejmi so del trženjskega komuniciranja in so pomembno orodje pospeševanja prodaje. Segment "vrtičkarji" so redni obiskovalci tovrstnih sejmov. Kmetijsko obrtni sejem Komenda, Gregorjev sejem, AGRA - mednarodni kmetijsko živilski sejem, podjetniško obrtni in kmetijski sejem Brežice in mnogo ostalih drugih sejmov omogoča podjetju predstavitev novega produkta široki množici potencialnih uporabnikov.



## 7.2 TRŽNE POTI

Podjetje Schwarzmann bi lahko uporabilo posredne tržne poti na podlagi preferenc svojih dveh segmentov. Nov produkt bi prodajali spletnega trgovca Mimovrste, kar bi omogočalo kupcem predvsem enostaven nakup preko spleta. Produkt bi bil na voljo tudi v specializiranih trgovinah kot so Bauhaus, Merkur, Obi in vrtnih centrih, kot je na primer Kalia po celi Sloveniji.

Kmetijski sejmi so prav tako idealni, ne samo za promocijo temveč, tudi za prodajo produkta. Z udeležbo podjetja na tovrstnih sejmih bi bilo izdelek mogoče kupiti na sejmih po celi Sloveniji ter morda tudi na sejmih v tujini.

Implementacija modula za lastno spletno prodajo bi bila finančno večja naložba, predvsem pa za prodaja zgolj enega izdelka, nesmotrna. Pri podjetju gre Schwarzmann za stranke, ki izhajajo iz segmenta poslovnih uporabnikov (B2B). To so podjetja, ki za svoje proizvodne hale potrebujejo obširnejše dogovore s proizvajalcem in prilagajanje izdelka, saj gre za izdelke narejene po meri. Ti kupci do podjetja pristopajo osebno, zato so tudi stroški, ki jih ima podjetje z vsem omenjenim prilagajanjem večji. Tega pa si pri standardiziranih izdelkih cenejšega ranga ne moremo privoščiti, saj bi na ta račun stroški izdelave izdelka precej narasli. V povezavi s tem se nam tudi ni zdelo smiselno, da bi se podjetje ukvarjalo z lastno prodajo, saj bi morali za to posebej odpreti novo delovno mesto za osebo, ki bi se ukvarjala s pakiranjem naročil in logistiko/dostavo teh naročnikom.



20 let sejmov  
Kmetijsko obrtni  
sejem Komenda

Čista narava sožitje zdrav človek  
**Biobrazda**  
Izobraževalno - svetovalna revija

Slika 26: Prikaz primerov različnih trženjskih poti; revija Gaia, Kmetijsko obrtni sejem Komenda, revija Biobrazda, Vrtni center Kalia, Mimovrste, Obi

# 8. IZHODIŠČA ZA POSLOVNO ANALIZO

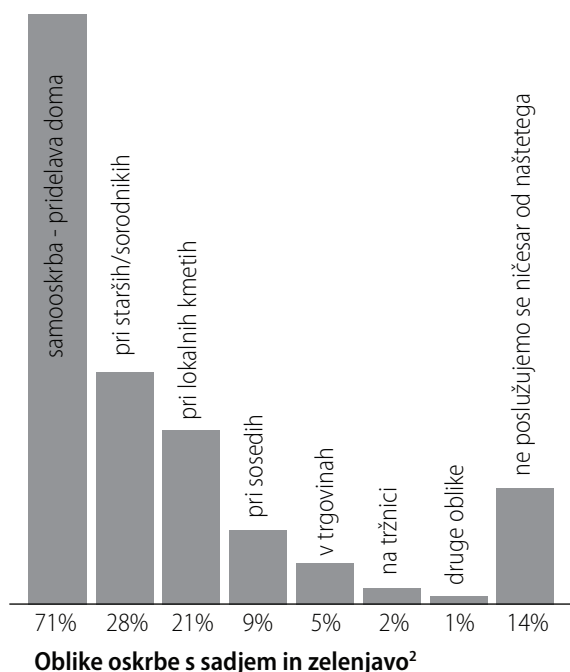
## 8.1 TRŽNI POTENCIAL

V Sloveniji je bilo 1.1.2015 zabeleženih 820.541 zasebnih gospodinjstev (98,1%)<sup>1</sup>. Ker je naš proizvod namenjen tako stanovanjskim hišam kot tudi blokovskim naseljem, lahko predpostavimo, da je naš potencialni kupec vsako gospodinjstvo v Sloveniji, ki si želi pridelati domač paradižnik.

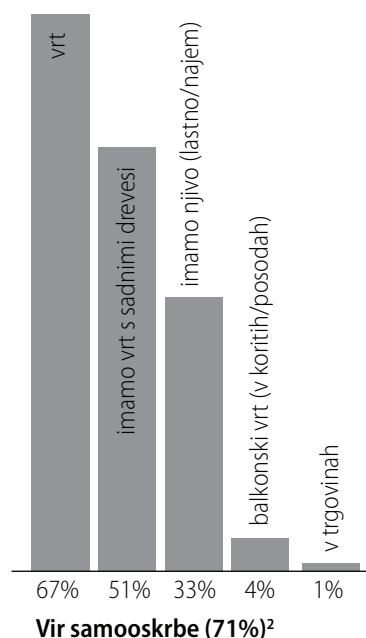
Skrb za varno, lokalno oz. domačo hrano se povečuje, zato se vedno več ljudi ukvarja s "hobi" vrtičkarjem, da si zagotovijo varne proizvode. Podatki iz ankete (leta 2012) v kateri je sodelovalo 1000 anketirancev navajajo, da se večina (71%) poslužuje samooskrbe oz. pridelave doma, od tega jih ima kar 67% vrt, balkonske vrtove pa 4%<sup>2</sup>

Paradižnik se je v Sloveniji med letom 2010 in 2015 za samooskrbo gospodinjstev gojil na povprečno 171 ha, v letu 2015 se je pridelava zmanjšala na 150 ha<sup>3</sup> Podatkov kolikšno je povprečno število sadik na pridelovalca in kolikšen je odstotek pridelave v zaščitenem prostoru nismo našli oz. podatki v Sloveniji ne obstajajo. Lahko predpostavimo, da je glede na nizek odstotek pridelave zelenjadnic v zaščitenih prostorih, odstotek gojenega paradižnika v zaščitenih prostorih pri gojenju netržne zelenjave majhen.

Na podlagi anketnih vprašalnikov in intervjujev smo ocenili, da bi bil potencialen trg za naš izdelek na slovenskem področju 15%, kar je 87.388 gospodinjstev.



Slika 27: Po tabeli Oblike oskrbe s sadjem in zelenjavo, Trženjski monitor



Slika 28: Po tabeli vir samooskrbe, Trženjski monitor

<sup>1</sup> Statistični urad republike Slovenije | 10.1.2017

<sup>2</sup> Trženjski monitor DMS | 2012

<sup>3</sup> SI-Stat, 14.1.2017

## 8.2 PREGLED STROŠKOV MATERIALA

Na podlagi anket in intervjujev s porabniki smo dobili okvirno ceno, ki bi jo bili pripravljene plačati za naš izdelek. Cena se giblje nekje med 10 in 15 €, ljudem katerim smo osebno predstavili koncept in jim ga bolje razložili so rekli, da bi bili za izdelek pripravljene plačati do 16 €. Pri iskanju in izbiri materialov smo bili pozorni, da izberemo take, ki bi se ujemali s strategijo Schwarzmana (kvaliteta). Materiale pa smo izbirali tudi tako, da bi izdelava produkta prinašala podjetju nekaj dobička.

Glede na to, da smo iskali cene materiala za naš koncept kot fizične osebe, bi v realnosti stroški materiala lahko bili relativno manjši. Prav tako pa nismo upoštevali nabavne cene, ki se določi v pogajanjih z dobavitelji, ter možnega količinskega popusta.

|                    | material  | ocena stroška |
|--------------------|---|---------------|
| variabilni stroški | pocinkana žica 2,5 mm                             | 0,5 €         |
|                    | folija z UV zaščito, debelina 0,2 mm              | 4,56 €        |
|                    | objemka   | 0,78 €        |
|                    | ščipalki za reguliranje dolžine folije            | 0,92 €        |
|                    | delo  | 1,34 €        |
|                    | režijski stroški (fiksni   20% stroškov izdelave) | 1,62 €        |
|                    | <b>celotni stroški na enoto izdelka</b>           | <b>9,72 €</b> |
|                    | veleprodajna cena (marža 20%)                     | 11,66 €       |
|                    | maloprodajna cena (marža 20%)                     | 13,99 €       |

Slika 29: Tabela stroškov

Predlagan izdelek bi imel veleprodajno ceno, z vračunano 20% maržo 11,66€. Tej ceni smo prišteli še 20% maržo zato, da smo dobili maloprodajno ceno - tako je cena, ki jo potrošnik plača trgovcu za nakup izdelka 13,99 €. Ugotovili smo, da je izračunana cena približno enaka ceni, ki so jo pripravljene plačati naši potencialni kupci. Našo konkurenčno prednost vidimo v nizki ceni našega proizvoda, tako bi podjetje Schwarzmann razširilo svoj trg in pridobilo nove kupce in na ta način ustvarilo tudi nekaj dodatnega dobička.

Točke preloma nismo računali, ker nismo imeli podatka o celotnih fiksnih stroških. V našem primeru gre le za dodaten produkt.

## 8.3 OCENA STROŠKOV IN PRIHODKOV TER MOŽNI SCENARIJI

Povpraševanje po našem izdelku smo ocenili ob predpostavki, da se izmed okoli 820.000 gospodinjstev v Sloveniji s samooskrbo ukvarja 71%. Med ta gospodinjstva prištevamo tako tiste, ki imajo v lasti vrtove, kot tiste, ki zelenjavo in začimbe gojijo v loncih.

### Optimistični scenarij

Prihodke smo izračunali ob predpostavki, da se za nakup našega izdelka zanima 15% oseb, ki se ukvarja s samooskrbo. Potencialni trg tako predstavlja 87.388 gospodinjstev. Od tega bi se 25% odločilo za nakup 1 izdelka, 15% za nakup 2 tovrstnih izdelkov, 7% za 3 izdelke za zaščito paradižnika in 2,5% za 4 izdelke. To pomeni, da bi prodajo ocenjujemo na 68.162 izdelkov. S tem bi imelo podjetje dobiček v višini 175.107€. Izračunani stroški in prihodki so navedeni v spodnji tabeli. Pri izračunih smo upoštevali, maloprodajno ceno 13,99€ in stroške izdelave posameznega kosa v višini 9,72 €

| Stopnja zanimanja za nakup izdelka | 15% = 87.388 gospodinjstev |                     |
|------------------------------------|----------------------------|---------------------|
| Nakup v kosih                      | v %                        | št. prodanih kosov  |
| 1 izdelek                          | 25 %                       | 21.847              |
| 2 izdelka                          | 15 %                       | 26.216              |
| 3 izdelki                          | 7 %                        | 18.351              |
| 4 izdelki                          | 2,5 %                      | 8.739               |
| <b>skupaj</b>                      |                            | <b>75.153 kosov</b> |
| prihodki                           |                            | 1.051.395 €         |
| stroški                            |                            | 876.288 €           |
| <b>dobiček</b>                     |                            | <b>175.107 €</b>    |

Slika 30: Tabela optimističnega scenarija

### Pesimistični scenarij

V primeru, ko naš predlog izdelka ne bi dosegel željene višine prodaje in posledično zastavljenih dobičkov, bi se za njegov nakup zanimalo zgolj 3,5% relevantnih gospodinjstev. Potencialni trg v tem primeru predstavlja 20.390 gospodinjstev. Izmed omenjenih gospodinjstev, bi se za nakup kar 4 izdelkov odločilo zgolj 1,5%, za nakup 3 izdelkov bi se odločili 4% gospodinjstev, za nakup 2 izdelkov 9,5% in za nakup enega izdelka 12,5%. V omenjenem scenariju bi podjetje Schwarzmann imelo dobiček v višini 23.517€.

| Stopnja zanimanja za nakup izdelka | 3,5% = 20.390 gospodinjstev |                     |
|------------------------------------|-----------------------------|---------------------|
| Nakup v kosih                      | v %                         | št. prodanih kosov  |
| 1 izdelek                          | 12,5 %                      | 2.549               |
| 2 izdelka                          | 9,5 %                       | 3.874               |
| 3 izdelki                          | 4 %                         | 2.447               |
| 4 izdelki                          | 1,5 %                       | 1.223               |
| <b>skupaj</b>                      |                             | <b>10.093 kosov</b> |
| prihodki                           |                             | 141.205 €           |
| stroški                            |                             | 117.688 €           |
| <b>dobiček</b>                     |                             | <b>23.517 €</b>     |

Slika 31: Tabela pesimističnega scenarija

### Realistični scenarij

Pri izdelavi realističnega scenarija, smo ubrali neko srednjo pot med optimističnim in pesimističnim scenarijem, saj gre pri obeh za dve skrajnosti. Tako bi se za nakup predstavljenega koncepta zanimalo 9,5% potencialnega trga, kar predstavlja 55.345 gospodinjstev. Od tega bi se 18% odločilo za nakup posameznega izdelka, 11% za nakup 2 izdelkov, 5,5% za nakup 3 izdelkov in za nakup 4 izdelkov 2,5% gospodinjstev. Podjetje Schwarzmann bi v tem primeru imelo dobiček v višini 85.755€.

| Stopnja zanimanja za nakup izdelka | 9,5% = 55.345 gospodinjstev |                     |
|------------------------------------|-----------------------------|---------------------|
| Nakup v kosih                      | v %                         | št. prodanih kosov  |
| 1 izdelek                          | 18 %                        | 9.962               |
| 2 izdelka                          | 11 %                        | 12.176              |
| 3 izdelki                          | 5,5 %                       | 9.132               |
| 4 izdelki                          | 2,5 %                       | 5.535               |
| <b>skupaj</b>                      |                             | <b>36.805 kosov</b> |
| prihodki                           |                             | 514.898 €           |
| stroški                            |                             | 429.143 €           |
| <b>dobiček</b>                     |                             | <b>85.755 €</b>     |

Slika 32: Tabela realističnega scenarija

## 9. ZAKLJUČEK

---

Za podjetje Schwarzmann vidimo vrsto priložnosti, da investira v naš produkt. Večina izdelkov podjetje izdeluje po meri za naročnika in v času čakanja na novo naročilo nastajajo proste kapacitete, katere bi lahko podjetje izkoristilo za proizvodnjo novega produkta. Produkt bi bil relativno enostavno izdelati, do večjih investicij v nove tehnologije in izobraževanje delavcev predvidevamo, da ne bi prišlo. Cenovno ugoden produkt bi zajel široko množico potencialnih kupcev tako na slovenskem kot tujem trgu. Glede na to, da bi produkt proizvajali v času prostih kapacitet bi ga masovno proizvajali v tem obdobju ter ga nato skladiščili. Ravno zaradi njegovih manjših dimenzij ter zložljivosti ga bi bilo možno enostavno skladiščiti. Produkt bi tržili preko različnih medijev in bi ga bilo mogoče kupiti tako preko spleta kot v raznih specializiranih trgovinah ter vrtnih centrih. Produkt bi bil privlačen za kupce predvsem zaradi njegove enostavne uporabe, cenovne ugodnosti in manjših dimenzij.

# 10. PRILOGE

---

## 10.1. INTERVJUJI

**1.** Ženska, 54, zobozdravstvena asistentka, 3 člani v gospodinjstvu. Ima vrt v velikosti približno 30m<sup>2</sup> in se z vrtom največ ukvarja sama. Med rastno sezono pridelava večino zelenjave sama, v času zime pa kupuje pridelke v trgovini (50:50). Na vrtu prideluje bučke, jajčevce, papriko, paradižnik, korenje, por, peteršilj, zeleno, baziliko, krompir, solato, jagode, redkvice, brokoli, brstični ohrovt itd... Družina si želi povišati stopnjo samooskrbe, vendar pa jim to onemogočajo vremenske razmere in pa premalo prostora na vrtu. Gospa nameni približno 30 do 60 minut vsak dan v času rastne sezone vrtnarjenju. Znanje potrebno za vrtnarjenje je pridobila od staršev na kmetiji. Nimajo rastlinjaka, tople grede ali visoke grede. Za rastlinjak bi namenili največ 200 eur oz. bi ga probali izdelati kar sami. Gospa je mnenja, da je rastlinjak uporaben predvsem za gojenje paradižnika, paprike, bazilike, peteršilja, jajčevcev, pora itd. Pravi, da ji je najbolj naporno prekopavanje vrta. V času pomladi pognoji, prekoplje in posadi vso zelenjavo. V času poletja redno okopava in zaliva po potrebi, jeseni pobira pridelke in posadi zimsko solato. V primeru, da ni huda zima pobira še korenje, peteršilj in brokoli, drugače pusti zemljo pri miru. Težave s katerimi se sooča pri vrtnarjenju so razni škodljivci, razne bolezni rastlin - npr plesen in vremenske razmere.

**2.** Ženska, 60 let, brezposelna, 5 članska družina

Z vrtnarjenjem se pretežno ukvarja sama in ima približno 100m<sup>2</sup> velik vrt. Sami pridelajo približno 50% hrane. Na vrtu pridelava solato, krompir, korenje, gomoljnice, čebulo, bučke, razna zelišča, jabolka, lešnik... Družina bi rada povečala stopnjo samooskrbe, vendar ji to onemogoča izrabljena obdelovalna površina. Gospa na teden posveča približno 3-4 h vrtnarjenju. Glavni razlog za samooskrbo je skrb za zdravje. Znanje potrebno za vrtnarjenje je pridobila na kmetiji pri starših. Znanje želi prenesti na otroke in se z njimi skupaj dodatno izobraževati o načinih pridelave, ki jih do sedaj ni poznala (tople grede, spiralaste grede, ekološka pridelava). Nima rastlinjaka in ga tudi ne namerava kupiti predvsem zaradi finančne stiske. Solata, paradižnik in kumare meni, da so pridelki, ki bi se lahko gojili v rastlinjaku. Ima nekaj podobnega visoki gredi. Vrt zalivajo ročno. Največ napora ji predstavlja 'štihanje' in zalivanje zemlje. V času pomladi prekoplje zemljo in posadi vso zelenjavo. Med poletjem zaliva, okopava, gnoji in skrbi za rastline, da jih ne napadejo škodljivci (ekološko škropivo). V času jeseni pobira pridelke, zaliva in posadi še kakšno zelenjavo. Pozimi obreže vinsko trto, sadje, robidnice in maline. Problemi s katerimi se sooča so, da je zemlja premalo gnojena s hlevskim gnojem ter, da je pretežni del vrta v senci zaradi dreves.

**3.** Ženska, 58 let, 2 člana v gospodinjstvu.

Z vrtnarjenjem se največ ukvarja sama in ima vrt v velikosti približno 100m<sup>2</sup>. 70% zelenjave pridelava sama, ostala pa kupi v trgovini ali na tržnici. Sama pridelava solato, fižol, zelje, krompir, kumare, ohrovt, jagode, rukulo, fižol, čebulo, česen, rdečo paprika, rdečo peso in česen. Ne želi si povečati stopnje samooskrbe, saj pravi, da pridelava dovolj za dve osebi. Vrtnari približno dvakrat na teden po 3 ure. Veselje je glavni razlog za vrtnarjenje, vrtnarsko znanje je pridobila v mladosti od svojih staršev in ga sedaj prenaša naprej na svojo hčerko. V primeru, da bi se odločila za nakup rastlinjaka bi zanj največ odštela okoli 200 eur in bi bil dimenzij 2x3m. Meni, da bi v rastlinjaku najbolj uspevali paradižniki, kumara, jajčevci... Na vrtu ima kapnico za zalivanje. Največji napor ji predstavlja 'štihanje' zemlje. V času pomladi pripravi grede in sadi zelenjavo in sadje. Poletje je čas, ko okopava, zatira škodljivce, zaliva in škropi. Jeseni pospravlja pridelke, pospravlja grede, pripravlja zemljo za pomlad (gnojenje + 'štihanje') in v času zime pusti zemljo pri miru. Težave s

katerimi se sooča pri vrtnarjenju so škodljivci v zemlji in na rastlinah, vremenski pojavi kot so toča, pozeba, nalivi...

**4.** Ženska, stara 51 let, VI. stopnja izobrazbe

V gospodinjstvu je 6 članov. Pred hišo imajo vrt, velik 50m<sup>2</sup>, v rastni dobi ga obdelujejo približno 4h/teden. Vrt družini predstavlja hobi, z njim se največ ukvarjata mož in žena, otroci ga občasno zalijejo, ko ju ni doma. Vse o vrtu sta izvedela preko ustnega izročila staršev in prijateljev, veliko sta si prebrala tudi na internetu in v knjigah. Zelenjave ne pridelajo veliko, večino jo kupijo, vendar želijo samooskrbo povečati. Na vrtu pridelujejo solatnice, paradižnik, kumare, bučke, čebulo, por, jeseni pa na gredico posadijo radič, ohrovt in ostalo zimsko zelenjavo. Spomladi vrt obdelata, sadita zelenjavo in pognojita z domačim kompostom in biogreno, največja nevarnost pri pridelavi pa je pozeba in polži. Poleti obirata sadove narave, vrt vsak dan zalivata z deževnico in podtalnico, ki jo imata spravljeno v cisterni ob vrtu. Zalivata s cevjo, namakalnega sistema nimata urejenega. Ob najhujši vročini vrt zastreta z zastirko, da ne pride do ožigov. Poleti jima nevarnost na vrtu predstavljajo škodljivci, kot so glodavci (krt, voluhar), uši, mravlje in polži. Jeseni se obirajo pridelki, vrt zastreta z listjem ali zastirko in posejeta zelenjavo za zimsko pridelavo. Pozimi vrt miruje. Doma rastlinjaka nimajo, vendar si ga mož že nekaj let zelo želi, najraje bi ga kupil in zanj odštél do 500€. Z njim bi zelo podaljšal rastno dobo, kar je glavni razlog za nakup, poleg tega se s pridelavo v rastlinjaku poveča odpornost na vremenske vplive in vdor škodljivcev, pa tudi pridelek je večji. Problemi pri rastlinjaku so večinoma zaradi vremenskih vplivov, močnega vetra in snega, saj se lahko rastlinjak podre, poleti pa lahko pride do ožigov na rastlinah. Tudi tople grede nimajo in nad njo niso tako navdušeni saj je manjša kot rastlinjak. Kot prednost tople grede sta navedla podaljšanje rastne dobe, odpornost na vremenske vplive in škodljivce in nižja cena kot pri rastlinjaku. Doma imajo visoko gredo, ki sta jo naredila sama. Pri visoki gredi je pozitivno to, da se ni treba sklanjati med obdelovanjem, vendar pa je treba dodajati zemljo pa tudi pridelava je omejena na zelo majhen prostor oz. velikost gredice. Na visoki gredi sta želela gojiti paradižnik ampak se pridelava ni obnesla. Določena opravila na vrtu predstavljajo fizično naporno aktivnost, vendar je vrt večinoma hobi in pridelava predstavlja veselje in željo po lastni, zdravi prehrani. Na vrtu imajo velikokrat probleme s sosedovimi psi in mačkami, saj vrt ni ograjen. Na svojem vrtu bi izboljšali zemljo, imajo trdo glino, kar poslabša pridelavo, radi bi imeli tudi rastlinjak in urejen namakalni sistem. Pri pridelavi paradižnika imajo probleme s polži, ko so rastline še majhne v času zorenja pa se pojavi rjavenje paradižnika, ker ne škropijo. Mož bi rad škropil proti boleznim, vendar žena ne pusti.

**5.** Ženska, stara 61 let, VI. stopnja izobrazbe, ki se največ ukvarja z vrtom. V gospodinjstvu so 4 člani. Pred hišo imajo vrt in njivo vse skupaj v velikosti 200m<sup>2</sup>. V rastni sezoni se z vrtom ukvarja 20-30 ur na teden. Imajo 70% samooskrbo, ki je ne želijo povečati. Znanje o vrtnarjenju je pridobila od staršev in prijateljev. Spomladi sadi zelenjavo in žita (pira, pšenica, koruza), okopava in zatira škodljivce. Poleti in jeseni žanje žita ter pobira pridelek in občasno zaliva, ko je suša. Pozimi se z vrtom ne ukvarja. Doma imajo kupljen rastlinjak (do 200€) z možnostjo prestavljanja. Največ ga uporablja za solato, papriko in paradižnik. Pozitivna lastnost rastlinjaka je hitrejša rastna doba. Namakalnega sistema, tople in visoke grede nima doma in si tudi ne želi imeti. Fizičnega napora pri vrtnarjenju ne občuti, jemlje ga zgolj kot hobi in veselje pri delu z zemljo. S svojim vrtom je zadovoljna in ne želi spremeniti nič.

**6.** Ženska, stara 23, VI. stopnja izobrazbe. V gospodinjstvu je 6 oseb. Doma imajo 500m<sup>2</sup> velik vrt, ki je razdrobljen na več delov. Z vrtom se ukvarjajo starši in stari starši (48-70 let), 12 ur/teden v rastni sezoni. Znanje o vrtnarjenju se prenaša iz roda v rod. So večinoma samooskrbni in samooskrbe ne želijo povečati. Spomladi sadijo zelenjavo, branajo, frezajo, okopavajo, težave imajo predvsem s plevelom. Poleti pobirajo pridelek, pregost posevek redčijo, ko je nuja vrt zalivajo. Jeseni pobirajo pridelek in sejejo pozno zelenjavo. Pozimi pobirajo pridelek, ki ne pomrzne pod kopreno, drugače vrt miruje. Rastlinjaka, tople in visoke

grede doma nimajo. Doma bi imeli manjši rastlinjak, vendar zanj ne bi odšteli veliko, uporabljali bi ga predvsem za vsakodnevno nepogrešljivo zelenjavo s krajšo rastno dobo (listnata zelenjava) ob koncu ugodnih razmer bi ga uporabili za podaljšanje rastne dobe, da bi pridelava potekala skozi celo leto. Med slabosti rastlinjaka družina uvršča stroške vzdrževanja rastlinjaka in zmanjšanje osvetlitve gojitvenega prostora. Vrtnarjenje jim povzroča težave v križu. Svoj vrt bi z veseljem opremili z majhnim rastlinjakom ali toplo gredo. Zaradi starosti in odsotnosti stanovalcev gospodinjstva bi vrt zmanjšali saj jim vzame veliko časa in predstavlja fizični napor, vendar jim vrtnarjenje še vedno predstavlja veselje in ljubezen do dela v naravi in lastni pridelavi hrane. Nad mislijo, da bi vrt oddali komu drugemu niso navdušeni. ukvarja. Doma imajo kupljen rastlinjak (do 200€) z možnostjo prestavljanja. Največ ga uporablja za solato, papriko in paradižnik. Pozitivna lastnost rastlinjaka je hitrejša rastna doba. Namakalnega sistema, tople in visoke grede nima doma in si tudi ne želi imeti. Fizičnega napora pri vrtnarjenju ne občuti, jemlje ga zgolj kot hobi in veselje pri delu z zemljo. S svojim vrtom je zadovoljna in ne želi spremeniti nič.



Slika 33: Slika vrtov intervjuvanke



Slika 34: Slika vrtov intervjuvanke

**7.** Družina oče 55 (podjetnik), mama 57 (zdravnica), starejši sin 28 (zdravnik), mlajši 27, hčerka 23 (študij), babica v pokoju. Živijo v stanovanjski hiši in imajo manjšo kmetijo, predvsem za samooskrbo. Oob hiši imajo prostor za dva manjša vrtova 100m<sup>2</sup>. Na drugih lokacijah pa imajo druga kmetijska zemljišča (travniki, polja, vinograd in manjši sadovnjak). Večji vrt postavijo vsako leto na drugem mestu na lokaciji, ki ni čisto blizu hiše (v oddaljenosti do 1 km). Tam gojijo sezonsko zelenjavo. V pridelavi zelenjave so skoraj 90 % samooskrbni. hrane pridelajo doma, pa predstavlja hrana kot so makaroni, priboljški, olje, sol, stvari za katere nimajo doma možnosti pridelati. Vsako leto pridelajo večjo količino krompirja, ki ga shranijo za ozimnico in ga je dovolj za celoletno uporabo. Pridelujejo sezonsko zelenjavo, viške pa predela mama v zimsko ozimnico (vložena zelenjava, zamrznjena zelenjava). Sezonska zelenjava zajema kulture kot so paradižnik, solate, zelje, fižol, paprika, kumare, buče, čebula, česen, korenje... Poleg poljedelske dejavnosti imajo tudi nekaj goveda (6 bikov), ki jih prodajo, ko so stari okoli 2 let, nekaj mesa od zaklanih živali pa vzamejo nazaj. Govedo imajo v hlevu, saj za izpust nimajo primerne prostora. Poleg goveda imajo še kokoši, ki jim služijo za pridelavo jajc in kože, ki so nastanjene pri vinogradu, da se pasejo po strmih predelu parcele, kjer je težko dostopno za košnjo.

*'S kmetijstvom se ukvarjamo ljubiteljsko, od tega ni pametnega prihodka, če se tega ne lotiš na veliko.'*

Največ se z vrtnarjenjem ukvarja mama, občasno pa ji pomagajo pri skrbi za vrtove tudi ostali družinski člani. Kot razloge za vrtnarjenje navaja samo možnost vrtnarjenja, ker imajo v družinski lasti kar nekaj zemljišč, ki jih je potrebno oskrbovati. Seveda je razlog tudi bolj zdrava hrana, dejstvo, da imaš kontrolo nad kakovostjo hrane se ji zdi zelo pomembno. Uporablja minimalno škropiv, predvsem za plesni in uši. Uporabno dejstvo se ji zdi tudi to, da imaš vedno na dosegu roke zdravo in svežo hrano. Eden od razlogov je tudi ta, da je hrana draga in ker vsi družinski člani radi dobro in veliko jejo, bi bil nakup vse hrane prevelik zalogaj. Največji problem ji je pri vrtnarstvu ta, da po službi nima veliko časa in težko obdelata toliko



površine in skrbi za toliko zelenjave, zato marsikdaj kakšen pridelek nehote tudi propade. Problem je tudi oddaljenost večjega vrta od hiše. Večkrat pri delu občuti tudi bolečine, največkrat v ledvenem predelu. Pravi, da težko prenaša težka bremena, kot so razni pridelki in orodje na vrt, ki je od hiše oddaljen dober kilometer, z avtom pa dostop ni mogoč. Kot problem navaja tudi zalivanje, saj nima urejenega namakalnega sistema, ker se ji ga zdi komplicirano postaviti, vsak dan pa nima časa zalivati vrtnin. Od ponudbe za na vrt pogreša predvsem kakšne naravna opirala rast rastlin, želi pa si tudi rastlinjaka. V vrtu ob hiši imajo sicer postavljen nek rastlinjak, na katerega ne napenjajo folije, temveč protitočno mrežo. Imajo tudi manjšo toplo gredo, v kateri predvsem spomladi pridelujejo sadike, jeseni in čez zimo pa v njem hranijo solate. Mama si želi tudi postavljen rastlinjak, vendar ga zaenkrat še nimajo, ker imajo namen prestaviti vrt ob hiši na drugo lokacijo. Naševa pozitivne lastnosti rastlinjaka, kot so podaljšanje rastne sezone zelenjave, spomladi si želi pridelovati lastne sadike rastlin, jeseni pa bi zelenjava rasla dlje časa. Predvsem velja to za paradižnik, za katerega pravi, da vsako leto opaža, da se rastline hitreje uničijo in je pridelka vse manj, zaradi pogostejšega deževja in megle.

Zaključni s' treba je misliti na to, da si čimbolj olajšam delo, ker imam časa vse manj, čedalje bolj pa želim biti samooskrbna, saj je zelenjava v trgovinah zelo vprašljive kakovosti.'

Vrtova, ki jih imajo ob hiši - tukaj gojijo predvsem solate, in nekaj druge sprotne zelenjave, ter dišavnice in rože, v večjem vrtu pa gojijo paradižnik, fižol, krompir, paprike, zelje itd.



Slika 35: Slika vrta intervjuvanke



Slika 36: Slika vrta intervjuvanke

**8.** Oče 52, mama 48 (računovodja), starejši sin 22, mlajši sin 20 (študent), vrt ob hiši 50 m<sup>2</sup>.

V pridelavi zelenjave so samooskrbni nekje do 25 %. Pridelujejo predvsem paradižnik in paprika, ter nekaj solate. Nekaj pridelajo tudi sadja, kot so breskve in jabolka, katere predelajo nekaj tudi v zimsko ozimnico. Oče se ljubiteljsko ukvarja s čebelarstvom. V bližini ima postavljen čebelanjak s 20 panji.

Z vrtom se največ ukvarjata oče in mama. Sicer pravita, da noben od njiju nima prav dosti veselja z vrtnarjenjem vendar, ker sta oba odrasla na kmetiji želita to dejavnost še naprej ohranjati. Prav tako se jima zdi pomemben vidik zdravo, ekološko pridelana hrana. Vendar jima večjih količin, ki bi bile zadostne za preskrbo družine ne uspe pridelati, oz. nimajo interesa pridelovati raznolikih kultur zelenjave. ¼ zelenjave dobijo pri sorodnikih (krompir, fižol, kumare in razna sezonska zelenjava) ¼ jo pridelajo sami, ½ hrane pa kupijo v trgovini. Kot največji problem oče navaja pomanjkanje časa, pomanjkanje interesa ter pogostokrat zanemarjanje oskrbe rastlin (okopavanje, zalivanje). Probleme jim povzročajo tudi škodljivci, to so polži, voluharji ter srne, ki pridejo ponoči na vrt iz bližnjega gozda. Zaradi vdora srn so delno zagradili vrt s plastično mrežo, ki jo jeseni pospravijo, spomladi pa ponovno postavijo. Rastlinjaka nimajo postavljenega iz razloga, ker je finančno to za njih prevelik zalogaj. Večkrat so že imeli postavljene kakšne doma narejene 'rastlinjake' ali rastlinjake 'spar kvalitete', ki se zaradi močnega vetra niso obdržali. Ker živijo na območju, ki je precej izpostavljeno vetru, jim ta povzroča kar precej preglavic - porušene konstrukcije za zaščito zelenjave, porušeni rastlinjaki, tudi zlom večjih rastlin, kot so fižol, paradižnik... Nekaj let so imeli urejeno kapljično namakanje za jagode, vendar so opustili to dejavnost, namakanje pa umaknili z vrta. Kot najbolj naporno fizično dejavnost navaja oče jesensko prekopavanje vrta. To sicer smatra kot pomembno dejavnost, za čiščenje zemlje.

Spomladi: priprava zemlje, sajenje (solate, čebule, česen) in priprava sadik (paradižnik, paprika)  
*'Za vsako gospodinjstvo je zaželjeno, da je vrt veselo rodi, daje pridelke in je tudi gospodinja/gospodar vesel in radosten, ko stopi na vrt.'*

Poleti: pobiranje zgodnjih pridelkov, zalivanje

Jeseni: pobiranje pridelkov, prekopavanje

Pozimi: zemlja počiva, razkuževanje, če se ves čas sadi na istem mestu enaka kultura.

**9.** Mama 55 (računovodja), sin 27 (zaposlen), hčerka 20 (študentka). Živijo v stanovanjski hiši v vasi in imajo okrog hiše nekaj zemljišča na katerem imajo vrt in travnik. Velikost trate (5x10m), vrt (18 m<sup>2</sup>), mali sadovnjak na terasasto urejenem področju. V pridelavi zelenjave so samooskrbni nekje do 50 %. Pridelujejo predvsem kulturi paradižnik in paprika, ter nekaj solate. Nekaj pridelajo tudi sadja, kot so breskve in jabolka, katere predelajo tudi v zimsko ozimnico. Z vrtom se največ ukvarja mama. Glavni razlog je to, da rada preživlja čas zunaj in se rekreira s tem, ko obdeluje vrt. Rada ima sam proces pridelave zelenjave, da ko nekaj posadiš in potem skrbiš za to rastlino, ti ta poplača ves ta trud z plodovi.

'Poanta ni samooskrba, kot bolj to, da se počne nekaj okrog hiše' Pridelujejo kulture kot so: paradižnik, paprika, fižol, jajčevci, solata, korenje, buče. Vsako leto v rastni sezoni pridelajo presežke zelenjave, ki jih potem predelajo v zimsko ozimnico. Mama na teden preživi na vrtu večino časa, ki ji ostane po službi. Rada ima urejen vrt, izgled samega vrta in okolice je pomemben. Znanje o pridelavi zelenjave je pridobila od svoje mame, sosedov, rada tudi eksperimentira. Znanje deli s svojima otrokoma. Nimajo rastlinjaka, postavljeno imajo konstrukcijo za zaščito pred točo, ki so jo izdelali sami. Narejena je iz lesa, in tukaj tudi vidijo največji problem - konstrukcijo je potrebno vsako leto znova postaviti, les prebarvati, da je zaščiten proti zunanjim vplivom. Nimajo urejenega direktnega namakanja, imajo pa zbiralnik vode, kjer zbirajo deževnico. V zbiralnik imajo vgrajeno črpalko in tako z vrtno cevjo zalivajo vrt vsak dan ob večernih urah. Fizično naporno se jim zdi najbolj prekopavanje vrta.

Spomladi: prekopavanje zemlje, ponavadi pripeljejo nekaj nove, ker imajo na vrtu slabo ilovnato zemljo, naredijo grede, vmes postavijo poti. Postavijo si tudi nek okvirni načrt za ureditev vrta, vendar se ga ponavadi ne držijo in ga sproti prilagajajo. Prebarvajo kole, da so lepi in zaščiteni.

Poleti: okopavanje, puljenje plevela, privezovanje rastlin, pobiranje plodov. . .

Jeseni: pobiranje vseh pridelkov, gnojenje zemlje z gnojem, stvarmi iz kompostnika, pepelom

Pozimi: zemlja počiva

**10.** Oče 51 (Strojni tehnik v Gorenju), mama 47 (lastnica kozmetičnega salona), starejši sin 24 (študent), hčerka 20 (študira). Živijo v stanovanjski hiši, poleg tega pa imajo malo izven mesta manjšo parcelo na kateri imajo vrt v velikosti cca. 60m<sup>2</sup>. Samooskrbni so okoli 40 %. Predvsem pridelujejo sezonsko zelenjavo solata, krompir, paprika, fižol, pesa, korenje, paradižnik. Največ pridelajo krompirja, ki ga imajo tudi za ozimnico. Največ se z vrtnarjenjem ukvarja oče, občasno pa mu pomagajo pri skrbi za vrt tudi ostali družinski člani. Razlogi za vrtnarjenje so boljša kvaliteta in okus hrane. Na vrtu ne uporablja nobenih škropiv. Kot problem pri vrtnarjenju navaja, da v kombinaciji s službo (dela na izmene) težko usklajuje vse dejavnosti in pa poleti ko cela družina odide na morje za prb. 3 tedne nihče ne skrbi za vrt in nekaj zelenjave propade, sploh če ni dovolj padavin. Zaradi problemov, ki ga je imel s gojenjem paradižnika je pred nekaj leti postavil rastlinjak dimenzij 4 x1,5m. Izpostavi, da paradižnik bolje uspeva, saj ga kontrolirano zaliva (doma je na polovico odrezal plastenke in jih postavil narobe obrnjene zraven stebela paradižnika tako da plastenke delujejo kot lij in gre voda direktno do korenin). Rastlinjak tudi pomaga, da rastline paradižnika ne uniči najmanjša podnebna sprememba (zmrzal, megla. . .). Tople grede nimajo. Pri vrtnarjenju pa mu predstavlja naporno aktivnost predvsem pletje plevela. Za boljši in kvaliteten rastlinjak, katerega mu nebi bilo potrebno podirati pozimi in bi kljuboval vsem vremenskim razmeram bi bil pripravljen odšteti tudi več kot 500 eur. Na vrtu je aktiven vse leto razen pozimi.

**11.** Mož (83 let) upokojenec, Žena (80 let) upokojenka. Živita v stanovanjski hiši v mestu in imata okrog hiše nekaj zemljišča na katerem imata vrt in travnik. Velikost vrta 3x6m.

V pridelavi zelenjave sta samooskrbna okoli 25 % . Pridelujeta kulture solata, paradižnik, česen, čebula, peteršilj, zelena, majaron, timijan, materina dušica, jagode. Z vrtom se največ ukvarja žena. Žena je odraščala na kmetiji, tako, da ji je delo na vrtu domače in rada preživlja čas na vrtu. Večina stvari, ki jih ve o vrtnarjenju se je naučila od svoje mame. Stopnjo samooskrbe bi si želela povečati, vendar jima primanjkuje časa in prostora na vrtu. Najbolj pomembno se jima zdi, da je hrana, ki jo pridelata doma EKO in brez dodatnih pesticidov. Vrtnarjenje ji predstavlja razvedrilo, razen prekopavanje vrta, ki ga navaja kot fizično zahtevno opravilo. Rastlinjaka in tople grede nimata. Rastlinjak bi bila pripravljena kupiti, če bi lahko bil postavljen celo sezono, bi bil zadosti visok in velik. Zanj pa bi bila pripravljena odšteti okoli 400 eur. Na vrtu je aktivna vse leto razen pozimi.

**12.** Moški 67 (upokojenec), Moški 60 (pleskar). Živita v stanovanjski hiši v vasi in imata okrog hiše nekaj zemljišča na katerem imata dva vrtova, travnik in manjši sadovnjak. Večji vrt je velik 5x13m manjši pa 4x8m. V pridelavi zelenjave sta skoraj popolnoma samooskrbna, saj pridelata vse sama razen okoli 50 kg krompirja dodatno kupita (ni dovolj prostora). Pridelujeta kulture solata, čebula, fižol, krompir, pesa, grah, paprika, paradižnik, kumare, jagode, por... Nekaj pridelata tudi sadja, kot so hruške, češnje, grozdje in jabolka, slednje dajo tudi v zimsko ozimnico. Z vrtnarjenjem se v največji meri ukvarja starejši partner, saj je že upokojen, poleg tega pa mu delo na vrtu predstavlja rekreacijo in sproščanje. Tako, da vsak dan med rastno sezono preživi vsaj eno uro na vrtu. Hrana na vrtu pa sam prideluje zaradi zabave, ki mu je ta ponuja in pa to da je zdravo hrano. Postavljen imata tudi rastlinjak, ki sta ga izdelala sama, uporabljata pa ga izključno za paradižnik. Rastlinjaka pa nebi kupila, saj je skoraj nemogoče dobiti takšnega, ki bi bil izdelan po meri oz. je takšen predrag. Sam pravi, da rad preizkuša nove stvari in če kakšna uspe z veseljem to deli naprej sosedom. Poleg tega pa bere revije in se tako še dodatno uči novih načinov, kako najbolje vrtnariti. Na vrtu je aktiven vse leto razen pozimi.

**13.** Ženska, 27, magisterij, brezposelna

*»Za vrt in pridelavo zelenjave v naši hiši nismo preveč aklih. Skrbimo, da zelenjava raste, je ustrezno zalivan in podobno, nismo pa obsedeni z njim. Zanj skrbimo vsi družinski člani, zato predstavlja tudi obliko kvalitetnega skupnega druženja – od tega imamo vsi nekaj, pa še zdravo je povrh vsega!«*

V vaškem okolju imajo poleg hiše vrt velikosti 60m<sup>2</sup>, namenjen 3 članom gospodinjstva. V času rastne sezone mu posvetijo približno 1h/dan. Na njem sadijo praktično vse popularne kulture: kumare, papriko, paradižnik, krompir, feferone, čebulo, solato, peteršilj, grah, koren, por, brokoli, cvetačo, česen,... Tako pridelana zelenjava ima boljši okus, predvsem čutijo zadovoljstvo, saj vse kar lahko, pridelajo sami. Stopnjo oskrbe, ki je trenutno približno 70%, bi želeli povečati, ker verjamejo, da nikoli ne veš, kaj kupiš v trgovini, so tudi močni nasprotniki GSO. Znanje o obdelovanju se širi iz roda v rod, tudi intervjuvanka ga bo širila, ko bo čas za to, saj meni, da se imeti vrt doma zelo izplača; kvaliteta zelenjave je višja, saj ta ni prepotovala pol sveta, je tudi cenejša. Znanje izpopolnjuje ob branju člankov na spletu, ima tudi znanca, ki dela v kmečki zadrugi in je odličen vir koristnih nasvetov in novosti, občasno se posvetuje z vzgojitelji. Na vrtu imajo sezonski rastlinjak, ki ga ne pospravljajo v zimskem času ter ni premičen. Ker ni bilo časa za izdelavo so ga kupili, zanj pa so odšteli približno 300€. Ko bo čas dopuščal, bodo postavili novega, domače izdelave. Uporabljajo ga predvsem za gojenje paradižnika, saj so pogoji za rast zanj tam najboljši. Ker je občutljiv, ga vsaka vremenska sprememba hitro zdela – je zelo občutljiv. Če bi se ponovno odločali za nakup rastlinjaka, bi ta moral biti dobro zaprt, imeti ustrezno zračenje ter omogočati namakanje. Toplo gredo uporabljajo v zimskem letnem času za gojenje solate. Na vrtu imajo urejeno delno namakanje, saj je to mnogo bolj enostavno in prihrani veliko časa.

Spomladi vrt prekopljejo, pognojijo in uredijo (včasih nekoliko povečajo ali zmanjšajo – odvisno od potreb), načrtujejo gredice. Kasneje posadijo še v rastlinjak in postopoma tudi v gredice. Počasi je potrebno pričeti pleti plevel. Poleti vzdržujejo vrt z rednim zalivanjem in vezanjem rastlin na podporo ter uživajo v plodovih. Občasno, vendar ne dovolj redno, poskrbijo za ročno izničenje plevela. Jeseni pobirajo in shranjujejo plodove. Konec jeseni vrt pospravijo – izkoreninijo rastje in odstranijo ograjo. Pozimi vrt počiva, le v toplo gredo običajno nasadijo zimsko solato (ledenko) in motovilec.

Težave, s katerimi se srečujejo pri obdelavi zemlje so:

- v prodaji niso prave vrste sadik (GSO, prodajalci nimajo zadostnih znanj),
- glodalci – potrebno je kopati zelo globoko, da se na ustrezno globino zakopljejo mreže, poleg tega ima slab učinek na druge živali,
- toča – mreže namenjene ubranitvi pred njo so zelo velika investicija na taki površini vrta, kraja zelenjave,
- ne uporabljajo fitofarmaceutskih sredstev – pridelava zelenjave je bio oz. eko, kar je slabo v smislu tega, da zelenjavo raje napadejo škodljivci oz. hitreje zgnije.



Slika 37: Slika vrta intervjuvanke

#### 14. Ženska, 66, upokojenka

*»Ko končam s pletjem zadnje gredice v vrtu, lahko kar spet začnem od začetka, saj plevel raste mnogo hitreje kot zelenjava. Bog ne daj, da pade nekaj več dežja, potem ne rabim delat drugega, kot biti na vrtu.«*

Ima vrt v izmeri 140m<sup>2</sup>, ki je namenjen prehrani 6 članov gospodinjstva, je v enem kosu zasnovan poleg stanovanjske hiše, v kateri živi 6 družinskih članov. Največ pozornosti vrtu namenita intervjuvanke in njen partner. Vso zelenjavo pridelajo sami, nakupovanja le-te se poslužujejo zgolj v zimskih dneh, ko ta ni na voljo na domačem vrtu. Pridelujeta zelje, repo, kolerabo, krompir, fižol, bob, paradižnik, rdečo peso, kumare, paprike, koren, česen, čebulo, brokoli, cvetačo, solato, kolerabo, redkev, ... poleg tega pridelujeta tudi zelišča in začimbe. Tedensko vrtu posvetita okrog 20 ur. Za lastno pridelavo se je odločila, ker jim je to v veselje in ponos, imajo radi domače in je ta način oskrbe tudi cenejši. Vrt je skupaj s hišo podedovala od tete, zato se je odločila, da tradicijo samooskrbe nadaljuje. Teta je bila tudi glavni vir znanja obdelovanja kmetijske površine. Tega znanja na mlajše generacije sicer ne prenaša, saj mladine to ne zanima. Ima tudi sezonski rastlinjak, ki ga ne pospravlja oz. prestavlja, saj je zabetoniran. Rastlinjak uporablja zgolj za gojenje paradižnika, ki je zelo delikatna rastlina, saj ga že malce hladnejša jutranja meglica pokonča. Rastlinjak je kupljen, saj z možem nista več pri močeh, da bi izdelala svojega. Če bi se ponovno odločala za nakup, bi bila zanj pripravljena odšteti do 400€, saj bi želela imeti takega v velikosti vsaj 30m<sup>2</sup>. Tople grede nima, ima pa visoko gredo, ki jo uporablja za gojenje zelišč. Visoka greda ji je zelo všeč, saj se ne rabi sklanjati, da bi jo obdelovala, kar ji zelo olajša delo. Sicer ji obdelovanje rastlin ne predstavlja velikega napora, vendar pa pravi, da se leta že poznajo in jo hrbtenica zaradi sklanjanja med delom zelo boli. Želela bi imeti večino gredic na višini, vendar pa bi bilo to zelo zamudno za izdelavo – tudi če se njene izdelave lotimo doma, je potrebno paziti na številne dejavnike: širino grede, ki bi morala biti največ taka, da jo lahko dosežemo iz obeh strani, potrebno je zazidati temelje, povrh vsega pa je pomembna njena sestava – mora biti v plasteh in vsebovati veje, listje, seno, zemljo, kompost, hlevski gnoj in slamo. Pri tako velikem vrtu se to

enostavno ne izplača. Tudi ni najbolj ekonomsko vedenje – na odlični zemlji graditi zato, da postaviš gredice z zemljo – nekoliko 'skregano s kmečko logiko'.

Spomladi vrt prekoplje in ga pognoji. Kasneje spomladi prične z vzgajanjem sadik, sejanjem in sajenjem. Vsako letu tudi veliko časa porabi za načrtovanje gredic. Ravna se namreč po pravilu dobrih sosedov – v bližino ali celo na isto gredo sadi po dve različni rastlini, ki si med seboj na naraven odganjata škodljivce, saj nimata enakih. Pravi tudi, da velik pomen pripisuje kolobarjenju in prahi. Vedno poskrbi, da dve leti zapored na isti gredici ne raste ista kultura. Poleti veliko časa nameni zalivanju zelenjadnic, prekopavanju in pletju plevela. Uporablja samo škropiva in gnojila naravnega izvora. Proti ušem npr., uporablja poparek iz kopriv, za gnojenje pa prevretke gabeza. Znanja o izdelavi domačih škropiv pridobiva s prebiranjem knjig in udeležbo na seminarjih in delavnicah. Jeseni vrt skrbno pospravi, pognoji s hlevskim gnojem in uredi oranje. Pozimi si vrt odpočije za novo sezono.

Največja težava, s katero se gospa srečuje je, da ji telo več ne dopušča toliko fizičnega napora, kot bi ga želela vlagati v obdelavo zemlje. Nagajajo ji tudi različne bolezni, ki napadajo rastline. Ne mara kemičnih pripravkov, zato se poslužuje naravnih, ki pa niso tako zelo učinkoviti.

**15.** Ženska, 23, visokošolska izobrazba, redno zaposlena. *»Intervjuvanka v smehu pove »zaenkrat mi pri obdelavi vrta še pomagajo otroci, saj jih to zabava. Sklepam pa, da tako več ne bo dolgo in jih bom kaj kmalu morala prositi, da mi priskočijo na pomoč, če ne celo podkupiti.«* Respondentka ima vrt v velikosti 50m<sup>2</sup>, s katerim oskrbi 5 družinskih članov. Obdelujejo ga vsi člani družine, pri tem so ji v pomoč tudi trije majhni otroci, saj se med tem zelo zabavajo. Tako se počasi širi tudi znanje, ki so ga v njihovi družini številne generacije prenašale iz roda v rod. Izprašana je največ znanja dobila od babice, spremlja tudi razne blogge na katerih dobi zamisli za gojenje novih rastlin.

Večino hrane pridelajo sami, nakupov se poslužujejo samo pri tistih nekaj vrstah, ki jih ne pridelujejo sami, to so: rdeča pesa, zelje, repa in zelenjave, ki jim v zimskem času ni na voljo na domačem vrtu oz. je ni v shrambi. Stopnje samooskrbe sicer ne želijo povečati, saj imajo že sedaj viške pridelka, ki ga razdelijo med širši družinski krog in prijatelje. Tedensko vrtu posvečajo med 8 in 10 ur. Za lastno pridelavo so se odločili, ker so bili tako vajeni že od doma, ker je hitreje dostopna, saj zgolj stopiš na vrt in že imaš kar potrebuješ, tudi poznaš izvor zelenjave, ta ima boljši okus, poleg vsega pa je to tudi cenejše. Pri njih se to kar pozna, saj vsi zelo radi jedo zelenjavo.

Na vrtu posebnega namakalnega sistema nimajo vzpostavljenega, saj se zaenkrat s tem še zabavajo otroci. Imamo pa cisterno, ki olajša zalivanje, saj vode ne rabimo nositi na vrt iz garaže. Vrtnarjenje je oblika sprostitve in rekreacije, ki ji fizično ni naporna.

Spomladi vrt pripravi na sajenje in sejanje s prekopavanjem oz. strojnim oranjem zemlje, ki jo zrahlja. Poleti velik del časa, ki ga porabi za obdelavo in urejanje vrta, nameni uničevanju plevela. Pri zalivanju z veseljem na pomoč priskočijo otroci. Jeseni z vrta pripravijo pridelke – nekatere vložijo, druge spravijo v polico, nekaj pa jih celo po starem načinu zakopljejo v zemljo. V začetku zime pognojijo vrt in ga zorjejo.

Najbolj pereče težave, s katerimi se srečuje družina so: hitra rast plevela, časovna zamudnost (obdelave, tudi pobiranja pridelkov, npr.: fižol), izpostavljanje soncu (težavno predvsem za otroke) ter nepredvidljivo vreme in s tem povezani vremenski vplivi.

## 10.2 PRILOGA - RAČUNANJE STROŠKOV

### Žica pocinkana 2,5mm

(Racio Razvoj d.o.o.)

- en žičnat krog:  $2\pi r = 2 \times 35\text{cm} \times 3,14 = 219,91\text{ cm}$
- za konstrukcijo potrebujemo 6 takšnih žic:  $219,91\text{cm} \times 6 = 1319,5\text{cm} = 13,195\text{m} = 13,2\text{ m}$
- cena:  $93,70\text{€}/100\text{ kg} = 0,937\text{€/kg}$
- kg žice vsebuje približno 25m žice -  $13,2\text{m}/25\text{m} = 0,528$
- $0,528 \times 0,937\text{€} = 0,4947\text{ €} = \mathbf{0,5\text{€}}$

### Profesionalna folija z UV zaščito debeline 0.2 mm

([http://rastlinjakigajsek.si/trgovina/folija/25/folija\\_lumisol\\_clear/](http://rastlinjakigajsek.si/trgovina/folija/25/folija_lumisol_clear/)):

- širina: 10,5 m (iz enega kosa dimenzij 10,5 m x 2,2x dobimo 6 plaščkov) ► ploščina folije za zaščito:
  - valj:  $2 \times \pi \times r \times v = 3,3\text{m}^2$
  - stožec:  $\pi \times r \times s = 0,44\text{m}^2$
  - skupaj:  $3,74\text{ m}^2$
  - cena za kvadratni meter: 1,22 €
  - $3,74\text{m}^2 \times 1,22\text{ €} = \mathbf{4,56\text{€}}$

### Objemka

(<http://www.merkur.si/delavnica/objemka-fe-go-32-50-9-mm-kale-w2-10-kos-inox-cink-vijak/>):

- 10kos = 7,79€ ► 1 kos =  $7,79\text{€}/10 = 0,779\text{ €} = \mathbf{0,78\text{€}}$

### Ščipalka za reguliranje dolžine folije

(<https://goo.gl/QidOhD>)

- 10 kom = 3,99 £ = 4,615€ ► 1 kom =  $4,615\text{€}/10 = 0,46\text{€}$  ► 2 kom:  $0,46\text{€} \times 2 = \mathbf{0,92\text{ €}}$

### Delo

- cena: 16€/h
- cena dela na minuto:  $16\text{€}/60\text{min} = 0,266\text{€/min}$
- čas izdelave: 5 min
- stroški izdelave:  $5 \times 0,266\text{€} = \mathbf{1,34\text{€}}$

### Režijski stroški (fiksni)

- 20% stroškov izdelave:  $(0,5 + 4,56 + 0,78 + 0,92 + 1,34) \times 1,2 = \mathbf{1,62\text{ €}}$

### Veleprodajna cena

- Zahtevana stopnja: 20%:  $9,72\text{€} \times 1,2 = \mathbf{11,66\text{€}}$

### Maloprodajna cena

- ocena pri 20% marži prodajalca:  $11,66\text{€} \times 1,2 = \mathbf{13,99\text{€}}$

## 11. VIRI

### 11.1 LITERATURA

- Osvald J., Kogoj-Osvald M., 1994. Pridelovanje zelenjave na vrtu, Kmečki glas, Ljubljana
- Hessayon D. G., 1997. Zelenjava, Založba Mladinska knjiga, Ljubljana
- spletna stran podjetja Schwarzmann
- Statistični urad republike Slovenije: <http://www.stat.si/StatWeb/glavnanavigacija/podatki/prikazitaronovico?ldNovice=3448> (08.01.2017)
- Trženjski monitor: <http://www.dmslo.si/media/trzenjski.monitor.dms.-samooskrba.pdf> (05.01.2017)
- [http://www.mkgp.gov.si/fileadmin/mkgp.gov.si/pageuploads/podrocja/Kmetijstvo/Promocija\\_SL\\_kmetijstva/Pregled\\_trga\\_zelenjave.pdf](http://www.mkgp.gov.si/fileadmin/mkgp.gov.si/pageuploads/podrocja/Kmetijstvo/Promocija_SL_kmetijstva/Pregled_trga_zelenjave.pdf) (10.01.2017)
- <http://www.stat.si/StatWeb/prikazi-novico?id=5465&idp=17&headerbar=15> (10.01.2017)
- <http://www.klubgaia.com/Vrtni-vseved/28/Zelenjavni-vrt/Plodovke/Bolezni-in-skodljivci> (08.01.2017)

### 11.2 SLIKOVNI VIRI

- slika 01: [http://www.schwarzmann.si/?gclid=CjwKEAiAn7HEBRDHwNqitoWqsQcS-JAADWml2mvLo4Qlc2obN3cNpruQQa\\_Kw19aMd7msEpShw4ZybhoCNkXw\\_wcB](http://www.schwarzmann.si/?gclid=CjwKEAiAn7HEBRDHwNqitoWqsQcS-JAADWml2mvLo4Qlc2obN3cNpruQQa_Kw19aMd7msEpShw4ZybhoCNkXw_wcB) (15.01.2017)
- slika 02: [http://www.rastlinjaki-schwarzmann.sigalerijehobi-rastlinjakiHobi\\_Rastlinjak\\_10.JPG](http://www.rastlinjaki-schwarzmann.sigalerijehobi-rastlinjakiHobi_Rastlinjak_10.JPG) (28.01.2017)
- slika 03: <http://freepik.com> + lasten vir
- slika 04: lasten vir
- slika 05: lasten vir
- slika 06: lasten vir
- slika 07: Osvald in Kogoj-Osvald |1994
- slika 08: [http://druzina.ena.com/wp-content/uploads/2014/07/paradiznik\\_plesen\\_2\\_170714.jpg](http://druzina.ena.com/wp-content/uploads/2014/07/paradiznik_plesen_2_170714.jpg) (28.01.2017)
- slika 09: [http://static.primorske.si/foto/lowres/Sobota/147-PARADIZNIKOV\\_MOLJ\\_3.jpg](http://static.primorske.si/foto/lowres/Sobota/147-PARADIZNIKOV_MOLJ_3.jpg) (15.01.2017)
- slika10: <https://encrypted-tbn0.gstatic.com/images?q=tb-n:ANd9GcS4mY5FZ8QDKTbWkUUh3DmtqmlzTJvydM-WypPIDO0QSkmKvxKg> (15.01.2017)
- slika 11: [http://www.delo.si/assets/media/picture/20140501/670x420\\_De-loindom\\_\\_IMG\\_3376\\_hires.jpeg3.jpeg?rev=1](http://www.delo.si/assets/media/picture/20140501/670x420_De-loindom__IMG_3376_hires.jpeg3.jpeg?rev=1) (15.01.2017)
- slika 12,13: [http://www.termoflor.si/rastlinjaki/zascita\\_za\\_paradiznik/](http://www.termoflor.si/rastlinjaki/zascita_za_paradiznik/) (10.01.2017)
- slika 14: [http://www.maar.si/netkani\\_tekstil-paprika\\_paradiznik.htm](http://www.maar.si/netkani_tekstil-paprika_paradiznik.htm) (10.01.2017)
- slika 15: [http://www.gardeners.com/buy/tomato-grow-bag-with-handleds-and-integrated-cage/8589782VS.html?dwvar\\_8589782VS\\_Color=Poppy](http://www.gardeners.com/buy/tomato-grow-bag-with-handleds-and-integrated-cage/8589782VS.html?dwvar_8589782VS_Color=Poppy) | <http://renaissance-farms.org/healingharvest/2014/12/08/protecting-your-tomato-seedlings-from-frost/dcf-1-0/> | <http://www.growingagreenerworld.com/ultimate-tomato-cage/> | <http://forums.gardenweb.com/discussions/2189672/tomato-cages> | <http://www.tomatocages.org/tomatocage/triangular-tomato-cages.html>
- slika 16: [http://rastlinjaki-gajsek.si/cache/gajsek/10000026-18\\_24p\\_5e3e4997a4cf16cf-7f1a0bef8e05eafe.jpg](http://rastlinjaki-gajsek.si/cache/gajsek/10000026-18_24p_5e3e4997a4cf16cf-7f1a0bef8e05eafe.jpg)
- slika 17: <http://www.rastlinjaki-schwarzmann.si/novice/14-5-2014-Hobi-rastlinjak-4x8/Hobi-rastlinjak-Schwarzmann-03.JPG>

- slika 18: <http://itn.si/wp-content/uploads/2014/10/hoby-z-vrati1.jpg>  
slika 19: <http://www.rastlinjak.eu/si/rastlinjak-2x3x2m-i66.shtml>  
slika 20: *lasten vir*  
slika 21: *lasten vir, Vrtovi ob Jurčkovi cesti, Rudnik, Ljubljana*  
slika 22: *lasten vir*  
slika 23: *lasten vir*  
slika 24: <http://freepik.com>  
slika 25: <http://freepik.com>  
slika 26: *Spletne strani posameznih potencialnih ponudnikov*  
slika 27: <http://www.dmslo.si/media/trzenjski.monitor.dms.-.samooskrba.pdf> (10.01.2017)  
slika 28: <http://www.dmslo.si/media/trzenjski.monitor.dms.-.samooskrba.pdf> (10.01.2017)  
slika 29: *lasten vir*  
slika 30: *lasten vir*  
slika 31: *lasten vir*  
slika 32: *lasten vir*  
slika 33: *lasten vir*  
slika 34: *lasten vir*  
slika 35: *lasten vir*  
slika 36: *lasten vir*  
slika 37: *lasten vir*