

Farma Menšík – bio farma v Beskydech

Na území Beskyd se můžete při nákupu setkat s výrobky označenými speciálním logem BESKYDY originální produkt®. Tato značka znamená, že výrobky prošly přísným procesem certifikace, který zákazníkovi garantuje jejich skutečný původ v Beskydech. Místní původ však není jedinou podmínkou pro udělení značky. Značené výrobky musí přispívat k dobrému jménu regionu, proto musí být také dostatečně kvalitní, šetrné vůči životnímu prostředí a jedinečné ve vztahu k dané lokalitě - vyrobené tradiční technologií, ručně nebo z místních surovin, výjimečné svou vysokou kvalitou. Značení místních výrobků je jednou z možností, jak spojit ochranu přírody s hospodařením člověka. V krásné oblasti Beskyd leží na úpatí hory Ondřejník, v obci Kunčice pod Ondřejníkem, rodinná Farma Menšík. Její bio mléčné výrobky jsou vyhlášené v širokém okolí a díky regionálnímu označení pomáhají významně zviditelňovat tuto malebnou krajinu.

O rozhovor jsem požádala farmářku – sýračku paní Markétu Menšíkovou, která se o své zkušenosti s námi podělila už v rámci cyklu akcí „Z pole rovnou do kuchyně“, pořádaného ve spolupráci CSV Moravskoslezského kraje a MAS Pobeskydí.

1/ Na úvod něco málo z Vaší farmářské historie. Dočetla jsem se, že rodina Menšíků hospodaří a chovu krav a produkci mléka se věnuje již od roku 1992. Postupně jste přešli na hospodaření v ekologickém režimu a svou činnost rozšířili o nabídku ubytování a výrobu mléčných výrobků. Vše ale pravděpodobně chtělo svůj čas. Vy sama jste se do rodiny přivdala. Vyrůstala jste v podobném nebo úplně odlišném prostředí? Jak vznikl váš současný podnikatelský záměr?

Já pocházím z Nového Jičína a vyrůstala jsem v rodině, kde, alespoň pokud vím, žádná zemědělská historie není. Maminka byla učitelka, tatínek technik. Když jsem do Kunčic přišla a ocitla se na farmě, tak pro mě bylo všechno vlastně úplně nové, úplně jiný životní styl i pracovní rytmus. Po vysoké škole jsem pracovala celkem 3 roky v nadnárodní automobilové společnosti, z toho poslední rok jsem už dojížděla z Kunčic. Po mateřské dovolené jsem ale už zůstala doma na farmě a „zapojila se“ taky :) Postupně jsme aktivity naší rodinné farmy rozšířili o ubytování a vybudovali jsme malou faremní mlékárnu.

2/ Pomáhají vám ostatní členové rodiny nebo je výroba mléčných výrobků pouze Vaší doménou? Jaké jsou Vaše kompetence na rodinné farmě?

Výrobě mléčných výrobků jsem se zprvu věnovala pouze já sama, ale pak s postupným nárůstem objemu výroby jsme přijali kamarádku, už se to nedalo stíhat. Mlékárnu mám pořád organizačně na starost, ale u výroby už z větší části nejsem. Starám se také o ubytování, část administrativy a prezentaci farmy navenek, tzn. web, komunikaci s partnery atd.



3/ Na Vašich webových stránkách je možné poslechnout si rozhovor z cyklu „Na volné noze“, kde mimo jiné popisujete své začátky na farmě a nesnáze v komunikaci se státními úřady, kdy pravidla se „specifiky“ pro malé provozy tehdy jakoby neexistovala. Od té doby se určitě mnohé změnilo. Jaká je situace nyní? Jste členkou faremních zpracovatelů...

My naši faremní mlékárnu provozujeme od roku 2011. Myslím, že v regionu jsme patřili k jedněm z prvních. Cestu nám otevřela Vyhláška o přizpůsobení požadavků (Vyhláška č. 128/2009 Sb.), do té doby malé faremní provozy vlastně vůbec nevznikaly, protože na ně byly uplatňovány stejné nároky jako na velké průmyslové provozy jako třeba Madeta nebo Mlékárna Kunín. Pak se ale situace začala zlepšovat a po celé republice vznikla podobných provozů celá řada. Na začátku jsme si směrem k úřadům museli mnohé věci uhájit a obhájit. Vždycky jsme se nakonec nějak domluvili, ale představy úředníků a praktický život se bohužel někdy dost míjí. Co se týká Svazu faremních zpracovatelů, již nějakou dobu jeho členkou nejsem. Ačkoli si myslím, že pro tuto oblast – faremní zpracování - udělal svaz spoustu práce, časem jsem se s vedením svazu ideově rozešla. Sice mě to mrzí, ale je to tak...



4/ Proslulé jsou Vaše mléčné výrobky, které zpracováváte ve vlastní minimlékárně od roku 2011. O které výrobky je největší zájem? Kterým výrobkem byste se sama ráda pochlubila? Pracujete na vývoji nových produktů? Kde berete inspiraci?

Tradičně největší zájem je o náš Farmářský sýr a tvaroh. Oba tyto výrobky vyrábíme v podstatě v nezměněné podobě od úplného začátku a naši zákazníci o ně za celou dobu neztratili zájem, což nás samozřejmě těší. Postupem času jsme přidali další výrobky – jogurty, jogurtové nápoje, kyšku, zrající a nakládané sýry. V současné chvíli považuji náš sortiment za „ustálený“. Vymýšlet by samozřejmě stále bylo co, ale má to svá omezení – v našem případě hlavně technická a technologická: na každý výrobek potřebujete mít dostatečný čas i fyzický prostor v provozu, výrobky je pak potřeba mít kde skladovat, případně nechat zrát a v tomto jsou naše možnosti omezené. Sortiment jsme tedy postavili tak, aby pokrýval základní skupiny výrobků a abychom to zvládali a stíhali.

5/ Považujete marketing/propagaci produktů za důležitý faktor úspěchu v zemědělství? Podnikáte v tomto směru nějaké kroky? Co se Vám nejlépe osvědčilo?

Jedna věc je umět něco vyrobit. Je ale samozřejmě potřeba umět to i prodat. A správný marketing a propagace jsou určitě důležité. Musíte hlavně vědět, kdo je váš potenciální zákazník nebo kdo by jím měl být. Podle toho pak můžete kombinovat různé formy, způsoby a cesty, jak se k těm „svým“ zákazníkům dostat.

My jsme začínali s výrobou postupně, s přibývajícimi zákazníky jsme v rámci možností rozšiřovali i výrobu, dnes pracujeme v podstatě na hranici našich kapacitních možností a na nedostatek zákazníků si nemůžeme stěžovat, spíše míváme nedostatek výrobků. Z tohoto pohledu vlastně téměř žádné

marketingové aktivity nevyvíjíme, protože větší množství zákazníků už prakticky nejsme schopní uspokojit. Samozřejmě máme webové stránky, „zlehka“ jsme přítomni i na sociálních sítích, tištěné materiály jsou spíše okrajové. Občas se někde účastníme nějaké akce nebo soutěže. Ale největší část našich zákazníků, kteří k nám pravidelně chodí nakupovat nebo kterým dodáváme, jsme myslím si získali na základě pozitivních referencí, které si lidé předali mezi sebou. A z toho mám opravdu radost, že si u nás někdo něco koupil, chutnalo mu a tak nás pochválil a někomu dalšímu doporučil.

6/ Jednou týdně prodáváte tzv. ze dvora. O výrobky je veliký zájem. Co mne velmi zaujalo je, že jste nabídku produktů obohatili také o další kvalitní lokální produkty. Ať už jde o čerstvé pečivo, domácí těstoviny, ovocné šťávy, sirupy apod. Rovněž jste jedním z distribučních míst ovoce-zeleninových bedýnek z Poodří. Své výrobky dodáváte do některých restaurací a prodejen, vše v dostupné lokalitě. Jste tedy zastáncem krátkých dodavatelských řetězců? Určitě. Pro nás, menší výrobce, je to určitě nejvhodnější a nejefektivnější způsob – to, co vyrobíme, prodat v blízkém okolí/v regionu a ideálně bez prostředníků. Krátké dodavatelské řetězce navíc pomáhají vytvářet přímé a úzké vztahy s našimi zákazníky i odběrateli. A ty vztahy jsou velmi důležité.

7/ Existuje řada ocenění kvalitních potravinových výrobků. Kromě regionální značky BESKYDY originální produkt® jste držiteli i dalších ocenění – Regionální potravina Moravskoslezského kraje, ocenění jste získali opakovaně i v Národní soutěži malých výrobců sýra v Mikulově. Je pro Vás účast v podobných soutěžích přínosem? Pokud ano, čím?

Já osobně alespoň občasnou účastí v těchto soutěžích/projektech sleduji vlastně hlavně 2 věci. Za prvé je to možnost porovnat se trochu s konkurencí a zjistit, jestli jsme schopni uspět, zaujmout... No a pak je to snaha pomoci účastí v těchto projektech propagaci farmářů a farmářských výrobků – v našem případě bio-výrobků.

Motivem k účasti naopak není získávání nových zákazníků, protože jak už jsem zmínila výše, pohybujeme se na hranici našich výrobních možností.



8/ Jako farma jste velmi úspěšným žadatelem z Programu rozvoje venkova, jak z programového období 2007-2013, tak 2014-2020. Z výčtu žádostí o dotace jste mimo jiné využili podporu k rekonstrukci zemědělské budovy na ubytovací zařízení za účelem provozování agroturistiky. Tu jste časem zmodernizovali a dovybavili. Z rezervačního systému je více než zřejmé, že o ubytování tohoto typu je velký zájem. V čem hlavně vidíte úspěch této podnikatelské činnosti? Máte ještě nějaké plány, jak služby v budoucnu vylepšit?

Ano, s pomocí dotace jsme zrekonstruovali starou stodolu. Zdálo se nám to jako dobrý nápad využít starou budovu a trochu diverzifikovat příjmy. Navíc žijeme a hospodaříme v krásném místě – Beskydy jsou turisticky atraktivní, je od nás blízko jak do přírody, do hor, tak taky na další zajímavá místa jako je Rožnov, Štramberk, Hukvaldy... Ideální místo pro dovolenou, řekla bych :)... Viděli jsme při našich toulkách různě po světě, že to takto úspěšně funguje i jinde, takže jsme věřili, že to půjde i tady. Výborně se to také doplňuje s tím, že našim hostům můžeme nabídnout i naše vlastní mléko a mléčné výrobky, necháme je nakouknout do mlékárny, na farmu, můžeme jim přiblížit, o čem naše práce je atd. K ubytování prostě můžeme nabídnout ještě něco navíc. No a vylepšovat je pořád co. Teď

momentálně ale potřebujeme investovat hlavně do úpravy stáje, takže ohledně ubytování teď nic velkého neplánujeme.

9/ Všimla jsem si, že žádosti o dotace podává Váš tchán, manžel i jeho sestra. Zpracováváte je sami, nebo ve spolupráci s nějakým zemědělským poradcem? Byť je jejich administrace složitá, zdá se, že jsou dobrým pomocníkem, nebo se mýlím? Máte v úmyslu čerpat finanční prostředky z PRV i v budoucnosti?

Dotace si zpracováváme sami. V případě potřeby pak konzultujeme s dotačním poradcem nebo přímo na SZIF. Je pravda, že nám získané dotace pomohly v realizaci několika záměrů a posunout se v rozvoji farmy o kus dál. Je ale taky třeba říct, že celý dotační proces je administrativně a časově náročný a zdoluhavý – např. obvyklá doba od podání žádosti o dotaci po podepsání dohody o poskytnutí dotace je 10 – 12 měsíců. Celý dotační proces může navíc kdykoli ztroskotat i na nějaké banální administrativní chybě, takže když to s dotací vyjde, tak je to super, ale taky to jsou pořád pěkné nervy.

10/ Moc se mi líbí Váš vztah k půdě. Sucho, klimatické změny a počasí obecně je často velkou obavou pro řadu zemědělců. Reagujete nějakým způsobem na tyto klimatické změny? Zkoušíte např. pěstovat odolnější odrůdy, jste v zásobování vodou soběstační nebo spolupracujete s dalšími farmáři?

Co se týká vody, jsme napojeni a vodu odebíráme z obecního vodovodu. Dlouhodobě uvažujeme o využití dešťové vody ze střech budov (stáje, hangáry). Na obhospodařované půdě se snažíme dělat opatření, která zlepšují zasakování a zpomalí odtok dešťových srážek (např. přisívání hluboko-kořenících travin), obnovujeme a udržujeme remízky.

Ve spolupráci s MAS Frýdlantsko-Beskydy se zároveň snažíme iniciovat širší veřejnou diskusi na toto téma, včetně účasti odborníků.

11/ I když nejste přímo partnerem CSV, aktivně spolupracujete. Určitě si vzpomínáte na akci „Z pole rovnou do kuchyně“. Myslíte si, že podobné akce mohou být inspirací a pomoci rozvoji podnikání zemědělských subjektů? Co účast na akci přinesla Vám?

Určitě jsou takové akce zajímavé. Člověk potká a pozná nové lidi, leccos nového, zajímavého nebo inspirativního se dozví, může s nimi sdílet své postřehy a zkušenosti. No a taky si na chvíli odpočine od své vlastní pracovní rutiny, takže je to vlastně i takové očistné a psychohygienické :) Udržovat kontakt s vnějším světem je moc důležité, alespoň pro mě.



12/ Závěrem Vám chci moc poděkovat za milé povídání a už jen poslední krátká otázka. Co Vás na Vaší práci nejvíce baví?

Že je ta práce vidět, že se k nám naši zákazníci vracejí, protože jim to, co vyrábíme, chutná, že si opravdu myslím, že to celé má a dává smysl.