



MILK-ED

MODERN AND INNOVATIVE ONLINE-BASED  
KNOW-HOW ON EUROPEAN DAIRY PROCESSING

# STUDIJE SLUČAJA IT-03

*In love with  
milk industry!*



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission.  
This document reflects the view only of the author and the Commission cannot be held  
responsible for any use which may be made of the information contained therein.

## 0. Uvod :

Mala mljekara "Nestore" osnovana je od strane dva bivša studenta koji prerađuju kravlje, ovčje i kozje mlijeko koje kupuju od odabranih lokalnih farmara. Prodaja se odvija u prodavaonici tvrtke koja je smještena u urbanom središtu sa oko 15 tisuća stanovnika, te sa putničkim kombijem na tržnicama na otvorenom. Tvrtka proizvodi različite vrste sireva, ricottu i ima malu proizvodnju jogurta, a vlasnici bi u budućnosti željeli razviti nove tehnološke postupke za preradu kozjeg mlijeka. Također bi željeli razviti nove vrste mliječnih napitaka od kozjeg i ovčjeg mlijeka ili mješavinom istih, ali im je u tom pogledu potrebna dodatna edukacija.

## 1. Osobni podaci

1.1 Ime : **RICCI EROS**

1.2 Godina rođenja : 1987

1.3 Radno iskustvo : /

1.4 Obrazovanje : Magisterij. Provedeno istraživanje u Europskom centru za istraživanje piva.

## 2. Podaci o farmi/poduzeću

2.1 Adresa/kordinate:

Via dei Partigiani, 40/42, 06055 Marsciano PG. 42.917412, 12.340580

2.2 Površina farme : /

2.3 Broj radnika na farmi/poduzeću :

	Puno radno vrijeme	Nepuno radno vrijeme/ sezonsko
Članovi obitelji	2	-
Ostali	-	-

2.4 Opis farme/poduzeća :

Mljekara i trgovina se nalaze u središtu grada Marsciano. Zgrade koje tvrtka koristi se iznajmljuju, ali strojevi potrebni za preradu mlijeka u vlasništvu su tvrtke. Vlasnici nemaju vlastitu farmu i zbog toga kupuju razne vrste mlijeka od lokalnih malih poljoprivrednika, a zatim mlijeko prerađuju i prodaju mliječne proizvode. Glavni proizvodi su im svježi i zreli sirevi, jogurt i sir ricotta. Tvrtka prerađuje 200 litara mlijeka dnevno, a započeli su i inovativne višenamjenske aktivnosti poput:

-proizvodnje sira iz ekološki-biološkog mlijeka

-proizvodnje visokokvalitetnog sira proizvedenog od mlijeka dobivenog od životinja koje pasu.

2.5 Web stranica i društvene mreže :

2 Facebook stranice: "Caseificio Artigianale Nestore" i "Eros and Francesco Nestore"

### 3. Višenamjenske poljoprivredne aktivnosti povezane s preradom mlijeka / Inovacije povezane s proizvodima i/ili preradom

#### 3.1 Slobodan tekst :

Tvrtka je s višenamjenskim aktivnostima započela 2016. godine. Odluka o pokretanju multifunkcionalnih aktivnosti donesena je kako bi se stranci upoznali s tradicionalnim domaćim proizvodima i kako bi se pogodovalo kupnji proizvoda.

Aktivnosti uključuju:

- organizacija radnih dana u mljekari gdje će se skupinama ljudi pokazati kako se proizvode sirevi;
- kušanje tradicionalnih lokalnih proizvoda na prodajnom mjestu;
- demonstracijski dani organizirani u suradnji s lokalnim udrugama za strane turiste (uglavnom nizozemske i američke turiste).

Od 2015. tvrtka provodi inovativne aktivnosti povezane s proizvodima i/ili preradom mlijeka kako bi uočila i zadovoljila različite ukuse te tako proširila klijentelu.

Inovativne aktivnosti povezane s proizvodima i/ili preradom su:

- proizvodnja sira sastavljenog od kozjeg (30%) i ovčjeg (70%) mlijeka pod nazivom "Caprecora";
- proizvodnja začinenog caciotta sira zvanog "špageti" s češnjakom, chillijem i peršinom;
- proizvodnja tvrdog caciotta sira pod nazivom "Nestorino" koji se kuha na tanjuru.

#### 3.2 Savjeti/Preporuke :

"Imajte dobru tehničku pripremu, strpljenja i strasti te crpite snagu iz vlastitog zadovoljstva."

### 4. Razmatranja, obuka / uključene kompetencije i upiti / pitanja

#### 4.1 Opća razmatranja :

Za početna ulaganja tvrtka je iskoristila bankovni zajam za kupnju mljekare te prodajnog materijala i strojeva. Što se tiče vanjskog savjetovanja, vlasnici koriste samo poreznog savjetnika, ostalo obavljaju oni sami. Tijekom razdoblja COVID-a 19, tvrtka je počela dostavljati proizvode na kućni prag po telefonskom zahtjevu kako bi svoje proizvode učinila prepoznatljivijima, stvorila povjerljiv odnos s potrošačima te proširila klijentelu čineći svoje proizvode lakše dostupnim. Nadalje, razvoj inovacija omogućio je tvrtki da osvoji nove potrošače, razvije nove okuse i proizvode koji se lakše koriste. Vlasnici kažu da je vrlo teško, ali vrlo važno stvoriti odnos povjerenja s kupcem. Lojalni kupci dovode do stabilnosti prodaje uz manji poslovni ekonomski rizik.

Trenutno je tvrtka postigla stabilnu financijsku ravnotežu s kojom može opstati iako je teško predvidjeti budućnost nakon COVID-19 pandemije.

#### 4.2 Obuka/kompetencije relevantne za proces :

Za obavljanje ovog posla važno je imati određeno znanje povezano s prehrambeno tehnološkim procesima koje se stječe uglavnom na Sveučilištima. Također je ključno aktivno promatrati i produbljivati tehnike i procese koje koriste druge tvrtke kako bi uvijek bili u toku s vremenom. Konačno, osim kvalitete i znanja, ključne su i marketinške tehnike za učinkovitu prodaju proizvoda. Primjerice, vrlo je važno omogućiti kupcima koji dolaze iz inozemstva da znaju kako su se izrađivali naši sirevi, nudeći im da osobno dođu u mljekaru i ilustrirajući im cijeli proizvodni proces. To je dobar način da se stvari odnos povjerenja s potrošačem i on će biti spremniji za kupnju tog proizvoda.

## 5. Grafički materijal

