



MILK-ED

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

ŠTUDIJE PRIMEROV 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 :

V majhni mlekarni, ki sta jo ustanovila dva bivša študenta šole ISIS Ciuffelli, ki je hkrati tudi partner projekta MILKed, predelujejo kravje, ovčje in kozje mleko, ki ga odkupujejo od izbranih kmetov, ki zagotavljajo nadzor kakovosti. Prodaja se vrši v trgovini podjetja, ki se nahaja v mestu s 15 tisoč prebivalcev in v kombiju, ki je namenjen tržnicam na prostem.

Mlekarna proizvaja različne vrste sira in rikote ter manjše količine jogurta. Lastnika si želita v prihodnosti razviti nove tehnologije predelave kozjega mleka. Želita si tudi razviti nove vrste mlečnih napitkov iz kozjega, ovčjega in mešanega mleka, vendar za ta namen potrebujeta nadaljnje usposabljanje.

1. Osebni podatki

1.1 Ime : **RICCI EROS**

1.2 Letnica rojstva: 1987

1.3 Poklicne izkušnje : -

1.4 Izobrazba : Magisterij, raziskovalec v Evropskem raziskovalnem centru za pivo

2. Podatki o kmetiji/ podjetju

2.1 Naslov in koordinate :

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

2.2 Velikost kmetije v ha : -

2.3 Št. zaposlenih na kmetiji/ v podjetju :

	Polnozaposleni	Sezonski delavci in zaposleni s skrajšanim delovnim časom
Družinski člani	2	-
Ostali	-	-

2.4 Opis kmetije/podjetja :

Mlekarna in trgovina se nahajata v centru mesta Marsciano. Stavbe, ki jih uporablja podjetje, so najemniške, medtem, ko je vsa oprema za predelavo mleka v lasti podjetja. Lastnika nimata lastne kmetije, vendar odkupujeta mleko od lokalnih majhnih kmetov, ki ga nato predelata in prodata. Njuni glavni produkti vključujejo mehke in trde sire, jogurte in rikoto. Dnevno predelata okoli 200 l mleka, uvedla pa sta tudi večnamenske aktivnosti, kot so:

-proizvodnja sira iz ekološkega mleka

-proizvodnja sira iz mleka visoke kakovosti, ki je pridobljen izključno od pašnih živali.

2.5 Spletna stran in družbeni mediji :

<https://it-it.facebook.com/caseificioartigianalenestore>

<http://www.facebook.com/caseificio.nestore.3>

3. Večnamenske aktivnosti vezane na predelavo mleka, inovacije vezane na izdelek ali tehnološki prostopek

3.1 Podjetje se je začelo ukvarjati z večnamenskimi aktivnostmi v letu 2016.

Odločitev o večnamenskih aktivnostih je bila sprejeta v želji, da tujcem ponudijo lokalne izdelke in da bi dali prednost tem izdelkom

Te aktivnosti vključujejo:

- Organizacijo študijskih obiskov mlekarne, z namenom predstavitve procesa predelave mleka skupinam
- Degustacije tradicionalnih izdelkov v trgovini ob mlekarni
- Demonstracijski dnevi za tuje turiste, organizirani s sodelovanjem dveh lokalnih hotelov (večinoma nizozemski in ameriški turisti).

Od leta 2015 podjetje izvaja tudi inovativne aktivnosti, vezane na izdelke in/ali samo tehnologijo predelave mleka, z namenom da bi zadovoljili različne okuse potrošnikov in tako dostopali do novih tržnih niš.

Inovativne dejavnosti, povezane s proizvodi in / ali predelavo, so:

- proizvodnja sira iz kozjega (30%) in ovčjega (70%) mleka, imenovanega "Caprecora";
- proizvodnja začinjene kaciote, imenovane "špageti" s česnom, čilijem in peteršiljem;
- Priprava trde majhne kaciote, imenovane "Nestorino", ki jo je treba kuhati na krožniku

3.2 Nasvet/ priporočilo :

Tehnično se dobro podkujte, bodite potrpežljivi in strastni, naprej pa naj vaš žene osebno zadovoljstvo pri delu, ki ga opravljate.

4. Obravnava, usposabljanje in kompetence vpletenih, premisleki

4.1 Splošni premisleki :

Glavni izziv, s katerim so se na začetku svoje dejavnosti soočali, je razviti "recepte" različnih izdelkov in tehnologij proizvodnega procesa.

Za prvotno potrebno naložbo je podjetje uporabilo bančno posojilo za nakup mlekarne in trgovinskih orodij in strojev. Kar zadeva svetovanja, se lastnika poslužujeta davčnega svetovalca, vse ostalo zmoreta sama. V obdobju COVID-19 je podjetje začelo tudi prejemati telefonska naročila in dostavljati izdelke na dom, z namenom lažjega dostopa in boljšega poznavanja izdelkov ter poglobitve odnosa s kupci. Poleg tega je razvoj inovativnih dejavnosti podjetju omogočil identifikaciji novih strank, iskanje novih okusov in primernejših izdelkov. Lastniki pravijo, da je zelo težko, a zelo pomembno ustvariti odnos zaupanja s stranko. Po njunem mnenju zveste stranke omogočajo stabilnost prodaje z manjšim poslovnim ekonomskim tveganjem.

Trenutno je podjetje doseglo stabilno finančno bilanco, ki lahko traja dlje časa, čeprav je težko predvideti prihodnost po covid-19.

4.2 Usposabljanje, kompetence :

Za opravljanje tega dela je pomembno, da imamo znanje vezano na predelavo kmetijskih pridelkov na univerzitetnem nivoju in imeti visoke tehnične kompetence o proizvodnih procesih. Ključno je aktivno opazovati in izboljševati tehnike in procese, ki jih uporabljajo druga podjetja ter biti stalno v koraku s časom. Končno pa je seveda pomembno tudi poznavanje trženjskih prijemov, ki so ključni za uspešno prodajo izdelkov. Zelo pomembno je npr., da stranke iz tujine vedo, na kakšen način so narejeni naši izdelki, tako da jim pokažemo celoten proizvodni proces v sami mlekarni. Na ta način vzpostavimo zaupanje in tako so bolj naklonjeni nakupu.

5. Graphic Material

