



IMRE VATAI

Stary przedsiębiorca indywidualny z kwalifikacjami rolniczymi i ze zwiększoną dbałością o jakość

Dane kontaktowe:

Imię i nazwisko: Imre Vatai, individual entrepreneur

Położenie: Csongrád-Csanád county, Csongrád-Bokros

Wielkość gospodarstwa: 0,53 ha (unheated greenhouse/cold greenhouse)

Rok podjęcia działalności: 2014

Główny kierunek produkcji: Produkcja i sprzedaż warzyw i owoców sezonowych

Web / Facebook / Twitter: N/A

Imre Vatai założył swoją działalność rolniczą wraz z żoną w 2014 roku w ramach programu dotacji dla młodych rolników. Powstało wówczas gospodarstwo, w którym obecnie uprawiane są warzywa w 12 dużych (370 m²) i w 4 mniejszych (220 m²) namiotach foliowych. Uprawiane warzywa to: kapusta napa, ziemniaki i truskawki na 1000 m² wiosną; papryka biała i ostra, kalarepa i truskawki na 1000 m² jesienią. Oprócz uprawy warzyw i owoców, działalność firmy obejmuje również sprzedaż płodów rolnych.

Imre Vatai jest 39-letnim indywidualnym przedsiębiorcą z kwalifikacjami rolniczymi. Zrobił swoje A levels w edukacji rolniczej. Motywacją do rozpoczęcia działalności gospodarczej było zasadniczo niezależne życie, samostanowienie, prowadzenie własnej działalności gospodarczej oraz skorzystanie z możliwości, jakie daje program dotacji dla młodych rolników. Imre przejął zarządzanie gospodarstwem od swojej żony 2 lata temu.

Głównym przedmiotem działalności jest głównie uprawa warzyw pod namiotem foliowym (kapusta napa, ziemniaki, papryka), ale w ostatnich latach uprawiana jest również truskawka w coraz większych ilościach. Oprócz uprawy rolnik prowadzi sprzedaż samodzielnie wyprodukowanych w gospodarstwie warzyw i owoców. Produkty są sprzedawane w dwóch formach: większość upraw, około 80%, jest sprzedawana na rynku hurtowym w Kecskemét, a mniejsza część (20%) na rynku producenta w Mezőtúr bezpośrednio konsumentom przez producenta. Baza klientów rozwinęła się w ostatnich latach, obejmując zarówno handlowców, jak i osoby prywatne.

Rolnik był wcześniej członkiem organizacji producentów i sprzedaży, ale współpraca nie przyniosła mu żadnych korzyści (nie można było uzyskać lepszej ceny zakupu ani długich okresów płatności, a warunki akceptacji, zwłaszcza kryteria ilościowe, były trudne do osiągnięcia). Dlatego teraz wszystkie swoje plony sprzedaje na otwartym rynku (rynek producenta i rynek hurtowy). Producent jest również członkiem kilku profesjonalnych i specyficznych dla danej rośliny grup na Facebooku, gdzie ma dostęp do przydatnych informacji i dzieli się nimi z innymi. Utrzymuje również dobre relacje z marketerami, od których również może uzyskać przydatne informacje. Utrzymuje również dobre relacje z pisarzem wniosków, który udziela przydatnych porad nie tylko w zakresie wniosków i dotacji, ale również w

Viability of small farms managed by young farmers under new
"farm-to-fork" strategy (2020-1-CZ01-KA203-078495)

kwestiach operacyjnych i organizacji biznesu. Ponadto współpracuje z dostawcami środków produkcji (sklep rolniczy itp.), którzy udzielają przedsiębiorcy przydatnych porad i informacji, a także porad ekspertów.

Firma nie posiada szczególnych wyróżników patrząc na strukturę produktu czy technologię, ale jednocześnie jako bardzo ważny aspekt pojawia się podejście jakościowe, czyli zwiększona dbałość o jakość. Jest to być może główna cecha, która odróżnia różnicę w gospodarstwie od innych podobnych przedsiębiorstw w okolicy.

Plany na przyszłość:

- Rolnik nie chce zwiększać wielkości produkcji, ale jednocześnie planuje zmianę struktury produktów zgodnie z potrzebami konsumentów, np. zwiększenie udziału truskawek kosztem innych upraw.
- Ponadto ważnym celem jest modernizacja technologii, mechanizacja (ciągnik) i automatyzacja (nawadnianie).

Photos:

