



HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

SPECIÁLNÍ PŘÍLOHA

BUDOUCNOST ZEMĚDĚLSTVÍ

Prodej z farem

Dělat kvalitní výrobky nestačí, podstatné je také umět si získat zákazníka. S odbytím někdy pomáhají i spřátelené komunity, speciální tržiště nebo automaty.

Cesta k udržitelnosti

Hledání alternativ je pro fond Soulmates Ventures cesta k záchraně planety bez nutnosti něčeho se zásadně vzdát. S tím pomáhá i start-up eAgronom, který zainvestovali.

• Nákupy na farmách

Helena Dostalová
helena.dostalova@economia.cz



Farmářské produkty zasáhla inflace. Nad vodou je drží nadšení i technologie

Dojet na farmu, nadechnout se čerstvého vzduchu a vybrat si zeleninu, ovoce, vejce nebo maso zní sice skvěle, farmáři se ale shodují na tom, že podobné nákupy tvoří jen velmi nízké procento jejich prodeje. A pokud budeme objíždět více dodavatelů, nejsou ani vyložené ekologické. Trendem jsou tak stále více online tržiště nebo bezobslužné prodejny.

Výhody nákupu produktů z farem asi není potřeba detailně představovat. Kdo se v této oblasti pohybuje, ví, že jedná udržitelně k přírodě a především ohleduplně k vlastním těm. I když samozřejmě ne každá farma znamená automaticky bio kvalitu. Ačkoli poslední roky s touto oblastí trochu zahýbaly a lidé se po covidu i strachu z inflace na čas vrátili k levnějším potravinám, začíná se trh s farmářskými produkty opět probouzet.

„V loňském roce jsme pocítili, že lidé šetří a jako první se vzdají produktů, bez kterých se mohou obejít. Samozřejmě pokud je k alternativě nevede třeba nějaké dietní omezení. Jsem ale optimista a věřím, že letos přichází restart,“ říká Kamila Sedláčková z Biofarmy DoRa v Ratibořicích, která se specializuje na výroby z kozího mléka. Prodává je buď přímo ze dvora, z automatu, který se nachází před farmou, ale i mnoha dalšími způsoby, ať už prostřednictvím velkoobchodů, online tržiště Scuk.cz, nebo je rozváží do kamenných prodejen, stejně jako mnoho dalších chovatelů i pěstitelů.

Cesta k zákazníkovi přitom není vůbec jednoduchá. „Je znát, že firmy, kterým podnikání funguje, mají dobře promyšlený marketing, jsou aktivní na sociálních sítích a umí se prodat. Je ale spousta lidí, kteří k moderním technologiím těžko hledají cestu nebo nemají čas se třeba starat o e-shop,“ říká Markéta Lazarová, jedna ze členek spolku Hojnost, který stojí za projektem Tišnovská spížirna sdružujícím lokální farmáře. Ten se snaží propojit drobné zemědělce a ušetřit jim čas tím, že se nemusí tolik starat o odbyt.

Součást národní kultury

Tišnovská spížirna přitom není klasickým bezobalovým obchodem. Spolek Hojnost už mnoho let před jejím vznikem sdružoval rodiny, které si společně objednávaly potraviny od různých dodavatelů a následně si je rozdělávaly. Spížirna už tak měla poměrně slušnou základnu klientů. Proto je pro ni vhodnější označení spolková prodejna.

„Pořád rosteme, i když se teprve dostáváme na hranici udržitelnosti. Je opravdu hodně vidět, že jsme mohli stavět na komunitě a lidech, kteří pro projekt byli nadšení,“ říká Markéta Lazarová.

„Když jste například ve Francii, mnohem častěji jdete nakupovat na trh. Ne pro něco speciálního, ale na běžný nákup. Je to součástí národní kultury. U nás tomuto přístupu trochu nenařává historie. Minulost nucených sdružová-

ní v družstvech totiž nevede k tomu, že by zemědělci důvěřovali nějakým společným cílům,“ popisuje Tereza Kulhánková ze spolku Hojnost a dodává, že západní země jsou oproti nám dál i v myšlence komunitou podporovaného zemědělství, kdy zemědělec i odběratel sdílejí bohatství úrody i nejistotu neúrody.

Podle Jana Valešky z Asociace místních potravinových iniciativ funguje dnešní zemědělsko-potravinářský byznys přesně naopak a odděluje producenty a konzumenty, klade důraz na technologie a začíná se vzdalovat lidem, což nepovažuje za správné.

„Komunitou podporované zemědělství jde proto, již přes 30 let, přesně opačnou cestou. Spojuje spotřebitele a místní ekologicky hospodařící zemědělce ve spolupráci ve hře o pestrout krajinu, kvalitní místní potraviny, ale především o možnost a pravomoc v utváření vlastního potravinového systému adaptovaného místním podmínkám, nikoliv potřebám neosobních tržních sil,“ říká Jan Valeška.

„Je to otravně pomalé, velmi osobní, pracné a zoufale nemoderní ve smyslu dominantní představy modernity, ale přináší to sociální inovaci, kterou nezbytně jako společnost potřebujeme.“

280 farmářů a výrobců na jedné platformě

Na stejném principu vyrostl i Scuk.cz, který začínal s prodejem produktů pro komunitní sdružení. Online farmářské tržiště podporovali zpočátku především srdači, kteří si v rámci své komunity, takzvané nákupní skupiny na Scuk.cz, objednali zboží s doručením k někomu domů, do prodejny se zdravou výživou nebo třeba spřátelené kavárny.

V této základní myšlence Scuk.cz pokračuje i dnes a zákazníci si mohou pro doručení nákupu vybrat jedno z více než 600 výdejních míst po celém Česku. Možnosti dodání se ale rok od roku rozšiřují, a tak Scuk.cz klidně přijede i k vám domů.

Scuk.cz sdružuje zhruba 280 producentů, kteří zde nabízejí přes 12 tisíc druhů produktů – od masa a mléčných výrobků přes ovoce a zeleninu, pečivo, trvanlivé potraviny až po ekodrogerii nebo ekokosmetiku. Jeho popularita vzrostla především během covidu, kdy byly uzavřené obchody. Ránu mu zasadila až inflace a zdražování potravin, které vedly k šetření.

„Mám pocit, že se situace ještě nevrátila k normálu. V Praze možná ano, ale v regionech lidé pořád ještě víc rozmýšlejí, za co utratí peníze,“ říká zakladatel Scuk.cz Kamil Demuth.

Zákazníků ale postupně přibývá, a to i díky dovozcům až domů, která ve Scuk.cz funguje zhruba dva roky. Jen podíl Prahy na celkovém

a zmiňuje kavárnu a koloniál Dalejka v pražských Stodůlkách.

Scuk.cz má nyní různá svozová místa a centrální sklad v Mníšku pod Brdy, kam farmáři vozí své produkty několikrát týdně podle jejich možností, tomu se přizpůsobuje jejich nabídka na online tržišti.

Samoobsluha 21. století

Jednou z dalších cest zboží k zákazníkovi, které využívá i Scuk.cz, jsou samoobslužné prodejny, které technologicky odpovídají současné moderní době a řeší situaci, kdy zákazník nechce na nákup čekat do druhého dne.

„Mnoho farmářů chce mít své vlastní prodejny, a proto roste početůvek po našich samoobslužných kontejnerech, kam farmář doveze zboží, zařadí ho do regálu a zákazník sem jde nakoupit. V Česku jich takto máme asi sto,“ říká Marek Šíp, který vytváří bezobslužné systémy Contio. Jedním z jeho projektů je právě propojení s Tišnovskou spížirnou a hledání cest, jak dostat místní farmářské jídlo pohodlně a co nejkratší cestou k zákazníkovi.

Bezobslužně fungují ale mnohdy i samotní zemědělci, kteří si pořizují mlékomaty, vejcomaty i další automaty na své produkty. Před třemi lety zprovoznila svůj první masomat Farma Basařovi. Letos jich má ve Farmářském domě ve Vrchlabí už pět. Dva z nich fungují v podstatě jako Zásilkovna, kdy si den předem můžete objednat zboží a druhý den jej máte v přihrádce. „Zvažovali jsme i jiné prodejní cesty. Automaty nám ale fungují tak dobře, že dokážeme prodat dvě třetiny produkce masa. To už nám stačí,“ říká s úsměvem Jan Basař.



Automaty jako mezičlánek v distribuci. Stále více farmářů nabízí svoje produkty v prodejních automatech. Farma Basařovi provozuje ve Vrchlabí například už pět masomatů. Některé fungují na principu Zásilkovny. Foto: Honza Mudra

~
V zahraničí jsou nákupy na farmářských trzích součástí kultury, u nás se berou za něco výjimečného.

byznysu vzrostl za tuto dobu ze sedmi procent na patnáct.

„I přes všechna vylepšení ale nechceme opouštět naši základní myšlenku, tedy sbližovat komunitu. Snažíme se, aby výdejní místa nebyla čistě o předání zboží, ale aby se zde potkávali podobně ladění lidé, popovídali si spolu nebo si dali kávu. Myslím, že podobné projekty, výdejna s kavárnou, by se mohly uplatnit právě třeba na menších městech,“ popisuje Demuth

Sortiment prodejních automatů se postupně rozrostl na 25 druhů vyzrálého masa od hověžího pupku přes klížku, holubičku či pravou svičkovou. Ve spolupráci se sousední farmou Jaroslava Hampla před třemi lety přibýly i ryby a zvěřina. Zákazníci přitom vůbec nemusí mít obavy, že by koupili maso s příliš krátkou dobou spotřeby. Maso totiž v automatu nestárne, ale zraje. A jak říká Jan Basař, než by se zkazilo, je stejně dávno vyprodané.

• Rozhovor

Alena Dušková

alena.duskova@economia.cz



Investici do eAgronomu jsme ztrojnásobili. Jednorožce chceme chytit ještě letos, říká Hynek Sochor

Na udržitelnosti se dá podle zakladatele venture kapitálové společnosti Soulmates Ventures Hynka Sochora obrovsky získat. On sám si pak klade nemalé cíle. Prostřednictvím tohoto akcelérátoru zaměřeného na technologické start-upy, včetně těch specializujících se na zemědělství a životní prostředí, má ambici měnit svět. „Chceme skrze inovace pomoci světu, ale i této zemi, aby se tu lidem žilo lépe. Je sice jasné, že se planeta se změnami dokáže vypořádat, jenže na úkor člověka. Tomu bychom rádi zabránili,“ říká.

Zároveň je přesvědčený, že investoři mají rozhodovat o tom, jakou proměnou planeta v budoucnosti projde. V Soulmate Ventures se k tomu staví zodpovědně a opírají se i o názory expertů, s nimiž úzce spolupracují.

Nemáte někdy pocit, že ačkoliv máme zajímavé inovace, lidi jsou někdy neochotní je přijímat?

Hodně je to cítit ve zdravotnictví. Přijdete s nějakou inovací a ona je vlastně nekomfortní. Lékaři nám bohužel stárnou a nemají pak ani chuť něco měnit. Jedou ve starém modelu a raději budou řezat, i když vědí, že někde existuje technologie, která provede operaci za deset sekund a pacient po ní ihned sám odchází. Raději ho dají na lůžko, kde zůstane týden. Takový přístup se musí změnit. Hodně to souvisí s přenosem informací – musíme víc o podobných věcech mluvit.

Váš fond stojí na udržitelnosti, ale i ziskovém potenciálu start-upů. Je ještě možné dělat věci neudržitelné?

V současnosti už nedává smysl, abychom zase kopalí doly a podobně. Musíme přinést alternativu, která je udržitelnější k obyvatelům, místu i dané zemi a snižuje uhlíkovou stopu. To je to téma. Jde o vizi dlouhodobě udržitelného rozvoje. Sami udržitelnost vnímáme jako základní podmínku k tomu, abychom vůbec mohli podnikat.

Dlouhodobý udržitelný rozvoj je i politické téma. Rozumí mu politici v Česku?

To je právě ten problém. Když si třeba vzpomeneme na Gretu – ona měla určitou roli, proto to tak i rezonovalo. Za jejími názory byl nějaký tým, ale to teď úplně nechám stanout. Podstatné je, že politici nechápali, co vlastně říká, a začal boj. A to proto, že neměli dostatek informací, opravdu netušili, jak tyto situace vyřešit, protože řešení neexistovala. Nebyly tu lepší alternativy.

Naším úkolem v rámci Soulmates je tyto alternativy vyhledávat a dávat politikům informace, které jsou pro ně nosné. Proto se snažíme být aktivní i v Poslanecké sněmovně. Vysíláme tímto směrem signály, teď dokonce připravujeme jeden projekt, který by mohl mít velkou roli v rámci změny koncepce vzdělávání v Česku.

Od start-upů vyžadujete, aby byly „zelené“ a zároveň už stály i na vlastních nohou. Co ještě určuje, koho podpoříte?

Vycházíme z našeho marketingového backgroundu, protože Soulmates Ventures vzniklo na základě brand development studia (studia pro vývoj značky – pozn. red.), které velmi intenzivně dodávalo služby projektům, jež se právě uváděly na trh. A proto jsme si byli schopni udělat si jednoduchou analýzu toho, co trh vyžaduje a co daný produkt nabízí. To je základ naší investiční strategie, kterou jsme nastavili. Říká, že budeme investovat do projektů, u nichž si tuto analýzu budeme schopni udělat. Potřebujeme od zákazníka zkrátka slyšet, že si svoje fungování už bez určitého produktu nedovede představit a že je na něm závislý. Pak dává investice smysl.



Hynek Sochor se při hodnocení start-upů opírá o to, zda jsou udržitelné a zároveň mají produkt, bez něž si zákazníci nedovedou svoje fungování představit. Foto: Soulmates Ventures

Soulmates Ventures

- Soulmates Ventures je český akcelérátor udržitelných inovací a společnost pro venture kapitálové investice.
- Společnost založil v roce 2020 podnikatel Hynek Sochor, který je zároveň předsedou představenstva.
- Fond má v portfoliu patnáct společností – například eAgronom, Kardi AI, Ogre AI, Twinzo a další.
- Začátkem roku 2024 získal Soulmates Ventures ocenění Central European Startup Awards za nejlepší VC fond ve střední Evropě. Díky němu má aktuálně možnost ucházet se o titul Global Best VC, který bude vyhlášen v září letošního roku v Istanbulu.

Když už start-up zainvestujete, pak se mu ale i intenzivně věnujete.

To je princip akcelérátoru. Vytvořili jsme tři programy, nejzásadnější je ten, který se zaměřuje na vstup na trh, druhý je pak zacílený na škálování, třetí cílí na přípravu exitu ve společnosti. Start-upům zároveň poskytujeme nejlepší experty na trhu. To je naše zásada. Vytváříme panel expertů na danou tematiku. Začínáme pak workshopem, analytickou fází, při níž zjišťujeme, v čem může mít start-up problém. To je jedna z důležitých částí, primárně jde o to, jaký je founder a jeho tým. Když zjistíme, že se považují za nejchytřejší na světě a že se nemíní nic učit, neinvestujeme do nich.

A co když jen founder udělá chybu v byznysplánu?

Potom dobře funguje analytická fáze, pokud dovede otevřeně říct, v které oblasti má pro-

blém. Naším úkolem pak je vysbírat z týmu ty nejlepší lidi – spolupracujeme s univerzitami, Akademií věd, já sám jsem členem České asociace interim managementu (CAIM), kde je ověřených osmdesát certifikovaných interim managerů. Jsou tam i ti, kteří mají svoje vlastní agentury. Tím máme přístup k poměrně vysoké expertize, domnívám se, že k větší než kdokoliv jiný. Díky ní pak dokážeme problém specifikovat a vyřešit. Právě v tom tkví naše know-how, že dokážeme zadat práci dalšímu v našem řetězci. V tom jsme velmi efektivní. I founderi někdy říkají, že jsme pro ně jako zjevení.

Začátkem letošního roku jste získali významné ocenění a titul nejlepší VC ve střední Evropě. Ve vašem portfoliu je i estonský start-up eAgronom, který také v zahraničí zabodoval i zaujal.

Rok po naší investici do něj vstoupila největší švédská banka, také rozpoznala potenciál eAgronomu. V posledním investičním kole v červnu získal 10 milionů eur a nedávno jsme uskutečnili třetí navazující investici, protože je to jeden z projektů, který nám dává obrovský smysl.

Jak funguje?

Poskytuje zemědělcům softwarový nástroj, který jim zlehčuje a zjednodušuje hospodaření na jejich farmách. Součástí něho je i zaimplementování celé řady udržitelných postupů, které mají za úkol šetřit peníze zemědělcům a zlepšovat a přetvářet půdu na udržitelnější. Tím i zkvalitňovat potraviny, aby byly zdravější a aby jich bylo více. To vše pozitivně ovlivňuje i snižování uhlíkové stopy, protože hospodářství a farmy na ni mají největší vliv. Zemědělství působí na oteplování planety ze třiceti procent. Na úrovni farmy je to ale sedmdesát procent.

To je opravdu vysoké číslo.

Dnes se už podařilo zaimplementovat a přetvořit na udržitelné zemědělství asi 1,5 milionu hektarů půdy. Z toho je část, přibližně 300 tisíc hektarů, v Africe. Většina je ovšem v Evropě a Česká republika už je také součástí eAgronomu. Tento start-up pořád roste a očekáváme, že do roku 2025 by mohl ovlivňovat až pět milionů hektarů půdy v Evropě.

A co je ještě perlička: eAgronom vytvořil systém a usiluje už několik let o certifikaci tvorby uhlíkových offsetů (obchodovatelných jednotek, díky nimž mohou jednotlivci, firmy nebo státy částečně kompenzovat svou uhlíkovou stopu, kterou už nedokážou snížit jiným způsobem – pozn. red.), což je deklarace o udržitelném postupu. Samozřejmě je to i komodita, se kterou už se obchoduje. Je s tím ale spojená spousta problémů.

Z jakého důvodu?

Protože spousta offsetových projektů byla green washing (dezinformační marketing – pozn. red.). Byly špatně nastavené, eAgronom si toto ale velmi uvědomuje. Aktuálně probíhá striktní certifikace u několika národních organizací. Předpokládáme, že na konci letošního roku bychom ji měli mít. Start-up eAgronom by se tak měl stát prvním certifikovaným prodejcem uhlíkových offsetů v Evropě.

Jak to máte vlastně s jednorožci (start-upy s hodnotou přes jednu miliardu dolarů – pozn. red.)? Je pro vás jejich „lov“ důležitý?

Jdeme po jednorožcích s vizí dlouhodobě udržitelného rozvoje. Naši strategii opravdu je chytit jednorožce ještě letos. Přejeme si hrát tu nejvyšší ligu a v jednáních se neustále zlepšujeme. Vyjednáváme s právníky z Harvardu, ale i s nejlepšími právními kancelářemi po celé Evropě, včetně otrlých korporátních právníků. Z většiny těchto jednání jsme nakonec vyšli jako hlavní investoři. Je to naše expertiza, kterou jsme si získali respekt. Snažíme se dělat vše nejlépe, jak dokážeme. Transparentně a s pokorou.

• Nápojová laboratoř

Miroslava Kohoutová
miroslava.kohoutova@economia.cz



Mladí chtějí při pití zdravě experimentovat. Trendem jsou kombucha i cidery

Zkoušeli kvasit nejrůznější ovoce, ale také bylinky. „V šuplíku máme spoustu netradičních chutí a možná je jednou vytáhne na svět,“ říká Alexandros Samaras, který se svým obchodním partnerem Petrem Musilou vede už tři roky F.H. Prager – českou firmu vyrábějící řemeslné cidery a kombuchu. A který je zároveň i synem majoritního vlastníka Kofoly Jannise Samarase.

Z malého start-upu, který patří pod nápojářskou skupinu Kofola, vytvořila tahle dvojka kamarádů z dětství středně velkou firmu, která vloni prodala téměř půl milionu nápojů a rok zakončila obratem třináct milionů korun. „Ambice máme ale daleko vyšší,“ říká přesvědčivě Alexandros Samaras.

Na českém trhu působí značka řemeslných ciderů F.H. Prager už čtrnáct let. Založili ji Ondřej Frunc a Cyril Holub, kteří v roce 2010 nechali vykvasit první várku řemeslného cidery. Stali se tak průkopníky tohoto nápoje v Česku. Cidery postavené na přírodních surovinách dodávali na trh pod značkou F.H. Prager Cider nebo Pragerovy limonády.

O devět let později malou firmu o deseti zaměstnancích odkoupila spolu se značkou, recepturou a know-how výrobního procesu fermentace nápojářská skupina Kofola. Bylo to těsně poté, co posílila svoji pozici v segmentu balených vod akvizicí Korunní a Ondrášovky. Jannis Samaras tak s F.H. Prager po 25 letech přidal do svého byznysu alkoholický segment.

~
Snížení cukru ve všech typech nápojů je nový trend, s nímž budou všechny nápojářské firmy kalkulovat.

Pan Kvasinka

Kofola následně výrobu přesunula do Krnova, kde od 90. let vlastní bývalou sodovkárnu. A F.H. Prager vyčlenila do svého startupového inkubátoru.

První velkou výzvou malého start-upu bylo optimalizovat recepturu a technologii výroby tak, aby se dal cider vyrábět v průmyslových podmínkách. „Museli jsme se naučit výrobní proces produktu, se kterým do té doby neměla Kofola zkušenosti. Moštování a fermentace byly složitější procesy než míchání sodovky,“ vysvětluje nelehké začátky Samaras.

Jeho obchodní partner Petr Musila, který do ciderového byznysu vstoupil o rok dříve, vyladoval recepturu metodou pokus omyl. V hlavě nosil všechny časy a teploty a kvašením doslova žil. Díky tomu si jeden čas vysloužil přezdívku „pan Kvasinka“.

Při převzetí firmy tvořily devadesát procent zákazníků F.H. Prageru gastropodniky. „V náš neprospěch tohle číslo hrálo v pandemii. Gastropodniky byly zavřené a projekt se

zpomalil. Na druhou stranu jsme získali čas na přemýšlení, jakým směrem se bude firma ubírat. A to byla příležitost pro mě a Petra,“ říká sedmadvacetiletý Samaras, který přerušil studium marketingu, aby se mohl věnovat řízení nápojářské firmy. Musila se stará o výrobu cidery, Samaras vede obchod a marketing.

Kombinace 29 jablečných odrůd

Po převzetí firmy proto vyladili recepturu a začali pracovat na nové vizuální identitě značky. Aby se zbavili závislosti na gastropodnicích a mohli své nápoje dodávat i do obchodů, začali je stáčet také do plechovek. Další z klíčových změn bylo rozšíření sortimentu o nealkoholický cider. F.H. Prager byla první firma v Česku, která přinesla na trh nealkoholickou podobu tohoto nápoje.

Při výrobě vycházeli z postupů Frence a Holuba a kombinovali hořkosladké odrůdy jablek. Aby nápoj získal typické hořké tělo, doplňuje ho šťáva z britských jablek, která se pěstují výhradně pro produkci ciderů. Hořkosladká chuť vzniká kombinací až 29 specifických jablečných odrůd rostoucích také v jihozápadní Anglii.

„Chtěli jsme vytvořit plnohodnotnou kategorii ciderů, která bude inovativní a něčím zvláštní. A tím i dodržet filozofii původních zakladatelů,“ vysvětluje syn majitele Kofoly.

Bylo to v době, kdy na trhu končily se svými cidery velké pivovary a otevíral se prostor zkusit něco nového. „A my jsme byli v pozici, kdy jsme mohli inovovat. Navíc Petr byl už v té době mistrem v kvašení, takže naučit se kvasit jablka, aby přitom nevznikal alkohol, byla jen jeho další výzva,“ vzpomíná Samaras.

Minimálně půl roku pak trvalo vyladování receptury. „Většinou se prodával jen vylačkaný jablečný mošt, který byl nějakým způsobem dosycený, ale neprobíhalo v něm žádné kvašení,“ doplňuje.

Inspiraci pro výrobu hledají v zahraničí. Poohlížejí se i po produktech, se kterými běžný spotřebitel nepřijde do kontaktu, ale které mají potenciál oslovit zákazníky. V tomto duchu aktuálně připravují novou produktovou řadu.

Nápoj musí mít něco navíc

V roce 2023 například uvedli na trh kombuchu. Nápoj, při kterém za použití sypaného

zeleného čaje a unikátního kvasného procesu vzniká jedinečná kombinace silného čajového nálevu a sladkokyselá chuti fermentace.

„Protože je to něco nového a trendy, očekávali jsme, že tímto nápojem budeme oslovovat hlavně mladší generace, paradoxně se ale na kombuchu chytají i lidé padesát plus, kteří ji mají ještě v živé paměti z dob, kdy ji vyráběly jejich babičky,“ říká Samaras, jehož cílem je být jedničkou na rychle rostoucím kombuchovém trhu.

Kombucha a cider nejsou jediným trendem, který nyní hýbe nápojovým byznysem. U mladších ročníků klesá spotřeba piva a obecně alkoholu, a tak se otevírá prostor pro nealkoholické varianty nápojů.

Novým směrem je snižování množství cukru ve všech typech nápojů. „Je to velký trend, se kterým musí všechny nápojářské firmy kalkulovat. Proto i my připravujeme novinky ‚bez cukru‘ a vymýšlíme strategie, jak jít s trendem a přitom myslet na to, že cukr je nositelem chuti,“ vysvětluje Alexandros Samaras.

Spotřebitelé podle něj dnes hledají u nápojů hlavně funkčnost a přidanou hodnotu. Velký boom a druhou vlnu popularity zažívají energetické nápoje.

„Trend ale půjde spíše přírodní cestou. Do nápojů se budou stále více přidávat vitaminy a různé doplňky stravy, které zvýší jejich atraktivnost pro spotřebitele,“ říká šéf F.H. Prager.

Poznámky o pěstování jablek

Musila se Samarasem mladším jsou dnes už specialisty na jablka. Společně procesovali Normandii i Británii, aby načerpali know-how pro pěstování speciálních odrůd hořkosladkých jablek v naší půdě, v odlišných podnebných podmínkách. Učili se, jak vzniká britský cider, u kterého se při výrobě mísí různé odrůdy a přidávají speciální kvasinky.

„Ve Francii jsem zase viděl, jak se celý proces kvašení nechává na přírodě. Jablka se vylačká, slejí se do jednoho sudu a nechají se přirozeně kvasit několik měsíců. Z toho vznikají až jablečná vína,“ konstatuje Alexandros Samaras.

„Viděli jsme různé přístupy k výrobě cidery. Ale nejdůležitější pro nás bylo odkoukat, v jakých podmínkách se pěstují speciální ciderové odrůdy jablek. Všimli jsme si všech detailů, včetně rozestupů mezi stromy,“ dodává.

Znalosti nyní aplikují v Česku. Minulý rok odkoupila mateřská společnost Kofola sady na Úsovsku. V nich jsou nyní vysazené speciální odrůdy jablek pocházející z Anglie a Francie, které následně poslouží pro budoucí výrobu ciderů. Ciderové odrůdy se nyní musí z těchto zemí dovážet. Celý proces, než začnou jabloně plodit, bude trvat ještě minimálně tři roky.

„Nějakou dobu nebudeme vědět, jestli tyto speciální odrůdy budou mít v našich podmínkách budoucnost. Rozhodli jsme se ale, že to riskneme a bude to jeden z našich mnohých experimentů,“ říká Samaras.

Podle něj je F.H. Prager jakousi laboratoří Kofoly. „Můžeme si dovolit experimentovat s různými novinkami, produkty, procesy nebo strategiemi. Zkoušet věci, které by větší firma netestovala. Ať už z důvodu vysokých investic, nebo proto, že nezapadají do její strategie,“ vysvětluje.

F.H. Prager aktuálně působí na trzích Česka, Slovenska a Polska. V příštím roce by firma měla začít dodávat do jihoevropských zemí a hledá možnosti exportu na asijský trh.

„Věříme, že naše produkty jsou moderní, nadčasové a mají potenciál oslovit zákazníky i mimo česko-slovenský region. Rozhodně ale nechceme jít stejnou cestou, jako šla Kofola. Vyšlápneme si jinou, bokem a s jinou přidanou hodnotou,“ dodává Samaras.



Vlastníci start-upu F.H. Prager věří v to, že jejich produkty jsou moderní a nadčasové. Ačkoliv spadají do portfolia Kofoly, chtějí si vyšlápnout vlastní cestu s naprosto odlišnou přidanou hodnotou.

Foto: F.H. Prager

Specialista na
zemědělské pojištění

Inovace v pojištění pro moderní zemědělství

Moderní technologie a inovace přináší revoluci i do světa zemědělského pojištění. Agra pojišťovna, jediný specializovaný zemědělský pojistitel na českém trhu, využívá dlouhodobě moderních prostředků pro zefektivnění služeb v oblasti obchodu i likvidace škod, a svým nebyrokratickým a profesionálním přístupem si razí cestu ke spokojenosti svých klientů.

Sjednání pojištění zcela bez papíru

Jedním z hlavních cílů je minimalizace byrokracie, samozřejmě za využití digitalizace. Téměř všichni obchodní partneři a více než polovina klientů využívají klientský portál, kde mají na jednom místě k dispozici všechny dokumenty ke smlouvě v elektronické podobě. Tedy žádný papír od poptávky až po podpis návrhu. Tím eliminují potřebu papírových dokumentů a šetří životní prostředí. Mnoho procesů se zjednoduší, zpřehlední a urychlí.

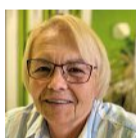


Likvidace škod pomocí tabletů a dronů

Při likvidaci škod využívá Agra pojišťovna již několik let přenosné tablety a sporné situace přezkoumává pomocí satelitních snímků. Nově zařadili do své výbavy také drony, které pomáhají sledovat velké výměry pozemků zeshora. Tyto technologie umožňují přesné a rychlé stanovení škod. V době sklizně probíhá likvidace i o svátcích a víkendech, což zemědělci oceňují. Mohou co nejdříve pokračovat ve své práci a minimalizovat vzniklé ztráty.

Co říkají pojištění klienti

Pojištění je klíčové pro zemědělce, kteří čelí extrémním klimatickým podmínkám. Klienti sami potvrzují, jak důležité je mít kvalitní pojištění. To pomáhá chránit investice a stabilizovat příjmy, což je nezbytné pro udržitelnost zemědělského podnikání.



Eva Milotová
předseda představenstva, Zemědělské družstvo Vlčák Černošín

Úrodu i chov hospodářských zvířat máme u Agra pojišťovny pojištěné již od roku 2008. Pravidelně řešíme škody způsobené krupobitím či požárem, ale i poškození mladých porostů. Každoročně počítáme i ztráty v našich chovech. Spolupráce s Agra pojišťovnou je však bezproblémová. Aktivní řízení rizik v našem družstvu si bez kvalitního zemědělského pojištění nedovedeme představit.



Ing. Jan Pechanec
místopředseda, Zemědělské družstvo Dolní Újezd

V naší firmě si plně uvědomujeme význam zemědělského pojištění pro ochranu našeho podnikání. Hospodaříme na více lokalitách svitavského okresu, kde čelíme zvyšujícím se úkladům počasí. S Agra pojišťovnou spolupracujeme od roku 2018 a vždy nás podrží. Není tomu jinak ani letos, kdy jsme již na jaře zaznamenali škody na řepkách způsobené mrazem a škůdci. Následně silné lokální krupobití poškodilo porosty pšenice, řepky, kukuřice, cukrovky a máku v ranném vývojovém stádiu.



PROČ SE POJISTIT?

více informací na www.agrapojistovna.cz

AP
AGRA POJIŠŤOVNA

... a sklízíte jistotu

Trendy jako digitalizace, automatizace a změna klimatu přináší nové výzvy. Agra pojišťovna je připravena na tyto změny reagovat a přinášet inovativní řešení, která pomohou zemědělcům úspěšně čelit budoucím výzvám a příležitostem. Investuje do vývoje nových produktů a služeb, které jsou přizpůsobeny potřebám moderních zemědělců.

Kontakt: e-mail: agra@agrapojistovna.cz, tel.: 233 321 836

Na návštěvě

Erika Pilátová
autori@economia.cz

Příchod Pražáka umělce na venkov byl šílený, říká majitel dnes už úspěšné farmy

Výtvarník a farmář Pavel Šich je rozený Pražák, dítě z paneláku, ale přesto už v dětství věděl, že město není jeho pravým domovem. Svůj sen si splnil kousek za Prahou, kde v posledních letech vyrostla a nadále se rozšiřuje farma Bláto. Vybudoval tu místo, kde se žije v souladu se zákonitostmi přírody, místo setkávání, kultury a pospolitosti.

Šich v dětství trávil prázdniny na venkově, a když mu bylo 15 let, začal jezdit na vandry. Od pondělí do čtvrtka to nějak protrpěl a v pátek už se viděl na nádraží. Praha byla pro něho v té době šedivá a temná. Teď je pro změnu barevná, ale zase přeplněná. Věděl, že v metropoli v budoucnu nebude umět žít, že to není místo, kde by dokázal volně dýchat. Už v době, kdy studoval AVU, se rozhlížel po místě, kde by mohl začít jinak, a objevil starý mlýn v Žižovce.

„Byla to náhoda, jezdil jsem tudy na kole a najednou jsem narazil na krásné místo se zanedbaným rybníkem, dalo by se říct, že to byl spíš močál,“ říká Pavel Šich. „V té době jsem docela dobře vydělával, věnoval jsem se restaurátorské činnosti, maloval jsem obrazy, které se na tu dobu prodávaly za neuvěřitelné ceny. Šli jsme do toho s manželkou bezhlavě, byli jsme opravdu blázní,“ konstatuje s odstupem s tím, že v místě nebyla ani voda a elektrina.

„Ze začátku šlo o takové umělecké doupe, zároveň jsem si byl jistý, že jdu na venkov s tím, že nebudu chalupář ani pendler. Celá filozofie spočívala v tom, že když už odcházím z Prahy, musím se na venkově i uživit. Odešli jsme v roce 1998, narodily se nám děti, které už jsou dospělé, a cesta ke všemu byla klikatá, plná náhod a překážek. Příchod Pražáka umělce na venkov byl docela šílený,“ dodává s úsměvem.

Náročný přechod na venkov

Začátky na venkově nebyly pro Šicha zrovna jednoduché. Podle svých slov se setkával s udáními a naschvály a část lidí se ho snažila z Žižova vystrnadit.

„Na druhou stranu nás všechny překážky dovedly tam, kde jsme teď. Na začátku byl vždy nějaký problém, který se musel vyřešit, a to nás pokaždé posílilo. Takhle se z nás postupně stali zemědělci. Díky udáním se udělal z močálu rybník, protože to přišlo jako nařízení od úřadu. Začali jsme chovat ryby a takhle to šlo po krůčcích,“ vzpomíná.

Na vyvezeném bahně udělal Pavel Šich první prototyp sluneční elektrárny, která byla připojena do sítě, protože bylo potřeba nějak naložit se skládkou. To byly všechno náhodné kroky, které ho posouvaly dál.

Farma jako východisko z beznaděje

V pětácti letech si Šich řekl, že přestává malovat a musí hledat jiné cesty, jak se na venkově uživit. V té době založil několik firem, dopracoval se k finanční nezávislosti a mohl si začít plnit sny,

Farma Bláto

- Chovají zde krávy Brown Swiss a Jersey s plemenářským cílem čisté produkce A2 mléka s genotypem BB kappa kasein bílkoviny.
- Na farmě nakoupíte zrající i čerstvé sýry, mléko, mléčné produkty i zmrzlinu.
- Konají se tu kulturní i zážitkové akce, můžete se tu i ubytovat a zažít tak opravdový venkov. Více na farma-blato.cz



Zakladatel farmy Bláto Pavel Šich. Jeho cílem bylo vytvořit jinou formu zemědělství, než jaké tu fungovalo v devadesátých letech a dříve. Foto: archiv Pavla Šicha

na které myslel v roce 1998. Žena Pavla Šicha pro svou lásku ke zvířatům vystudovala střední zemědělskou školu a na venkově se konečně mohla realizovat. Podle Šicha tak nebyl měsíc, aby nějaké na statek nepořídila. Zvěřinec se postupně tak rozrostl, že už mu byl Žižov těsný, a bylo třeba se rozhlédnout v okolí po něčem jiném.

„Hledal jsem nějaký opuštěný areál a objevil Bláto, které je od Žižova vzdálené jen tři kilometry. Když jsem sem poprvé dorazil na kole, měl jsem strach. Dalo by se říct, že to bylo ghetto. Rozvaliny bývalého státního statku, bordel, černá jatka. Bydlely tu podivné existence, takže jsem šlápl do pedálů a zase rychle odjel. Po složitých peripetiích jsem areál začal kupovat po částech,“ říká. Podle Pavla Šicha to byl komplikovaný proces, přesto se prodej podařil, protože v té době o takové typy nemovitostí nebyl zájem. „Tenkrát chtěli všichni pole, protože s tím není tolik práce, a nikdo neměl zájem o chov zvířat. Šel jsem do toho s tím, že než umřu, vytvořím tu velký biotop, úplně jiné zemědělství, než tu dosud bylo,“ dodává.

Koupil jsem čerstvý vzduch pro nás i okolí

Inspiraci, jak správně hospodařit, hledal majitel farmy hlavně na Západě, na místech, kde

měli zkušenost se starým rodinným zemědělstvím, které nebylo kolektivizované jako na Východě. Jeho vize se ale tloukly zároveň s tím, že za hranicí farmy byl obrovský vepřín postavený v roce 1987. Po dvou letech se zavřel, ale záhy v něm chtěl nejméně podnikatel v zemědělství otevřít velkochov nosnic.

Šlo o plochu velkou přibližně jako strahovský stadion. To bylo pro Pavla Šicha hrozná zjištění, protože bylo jasné, že bude okolí zamořené smradem a tím veškeré vize s farmou Bláto končí. Areál totiž neměl jiný příjezd než přes jeho pozemky. Zkoušel se s novým majitelem dohodnout a dopadlo to tak, že musel bývalý vepřín odkoupit. Podle svých slov tak koupil sobě i lidem v okolí čerstvý vzduch.

„Areál na nic nepotřebuji, za tu částku jsem koupil svobodu a klid místu, na kterém teď sedíme. Založili jsme tu pastviny, květnaté louky a ročně vysadíme stovku stromů. Mým posláním je udělat venkov takovým místem, jakým jsem si ho představoval, když jsem se stěhoval ze sídliště. Farma Bláto není hospodářstvím, nejsme zemědělci v pravém slova smyslu, všechno kolem nás je chovatelství. Nemáme zvířata na maso. Když máme telata, prodáváme je dál na chov,“ vysvětluje s dovětkem, že o jejich krávy je postaráno jako o dostihové koně.

gitálních obojcích se kravám ukládá informace, že když potřebují víc potravy, mají přístup k takzvanému futrboxu, v němž jsou pro ně připravené bylinky a další dobroty. Mléko se nadojí a ihned zpracovává, žádným způsobem se neupravuje. Tím pádem má v létě trochu jinou strukturu než v zimě, ale tak to má, jak říká jejich chovatel, být.

„Takové autentické výrobky dnes koupíte málokde. Je jich pár a jsou to malé chovy, kde dělají zemědělství od srdce. Ale tím se nedá uživit. Ani farmě Bláto to nestačí, musí mít více ekonomických nohou, které se navzájem chrání,“ konstatuje Pavel Šich.

„Abychom mohli zachránit autenticitu toho, co děláme, musíme tu mít ubytování, pořádáme teambuildingy, divadlo, kino, provozujeme restauraci. Ale tam zase narážíme na to, že nejsou lidi. Nechtějí pracovat. Není to vůbec jednoduchá cesta. Farma je téměř na samotě. Není vedle nás žádné město, lidé si nás musí najít a zajet k nám,“ vysvětluje a doplňuje, že agroturistika je pro ně momentálně prioritou. V plánu je udělat z farmy environmentální areál, kde mohou lidé zažít venkov jinak. „Ale musí to skutečně zažít, bydlet tu pár dní a být součástí všeho, co se tu děje,“ připomíná majitel.

Veškeré zisky Petr Šich překlápí zpět do farmy a dalších projektů. „Při nákupu byla na prvním místě bioplynová stanice, která zajišťuje nezávislost v podobě elektřiny a vytápění. Budoval se kravín, pastviny, sýrárna, zmrzlinárna, restaurace, apartmány, ubytování ve stanech. V plánu je rybník, který se udělá opět bez dotací,“ vyjmenovává.

„V praxi to znamená, že se opraví starý bagr a lidé, co v sezoně pomáhají na poli a přes zimu pro ně nebude práce, budou dělat rybník. Bude na koupání, ale poplavou v něm i pstruzi. V okolí Bláta je všude neuvěřitelně čistá voda,“ pochvaluje si.

Horší je to dle jeho slov s půdou, když kolem ní zežloutne okolní řepka. „Ta kytka sama o sobě za nic nemůže. Ale je to chemicky nejvíce ošetřovaná plodina. Půda je pak kontaminovaná,“ vysvětluje. Farma nemá vodovod, disponuje vlastními studnami, rozborů se dělají několikrát za rok a jednou ročně jsou zaměřené i na pesticidy. Ve spodních vodách jsou na hraně a majitel farmy se děsí toho, až tomu tak jednou nebude. Nedokáže si představit, jaká opatření pak bude muset dělat. O takové věci by se podle jeho názoru měl starat kraj, ale nic takového se neděje a řepka se bude sázet dál.

Sýry zrají několik měsíců

Vlajkovou lodí farmy byly od začátku klasické horské bochníky sýrů. Neošetřují se pasterací, zrají několik měsíců. V tuto chvíli jich zraje v sýrárně tisíc najednou. Ročně se tu zpracuje 160 tisíc litrů mléka a vyrábí se z nich osm druhů sýrů. Odebírají je špičkové podniky jako La Degustacion nebo Eska. Dalšími produkty farmy jsou jogurty, kefíry, sýr na grilování, vše z autentického mléka bez zásahu.

Chov na farmě Bláto vrací kvalitu mléka tam, kde kdysi byla, a vlastnostmi je blízko mateřskému mléku. To už klasické české chovy ztratily.

Přípařovací plánem, s nímž jim pomáhají podle Šicha odborníci z firmy Inplem, se dostali postupně na sto procent původního genomu A2 u většiny kusů krav z jejich stáda. „U nejstarších krav, které jsme koupili před lety z jiných farem, to tak není. Ale kvůli zastoupení A2 kaseinu u všech krav a kvůli získání certifikátu nebudeme žádnou krávu zabíjet,“ připomíná chovatel.

„Zkrátka necháme všechny přirozeně dožít, a až budeme mít v dojném stádu jen ty s A2 mlékem, označíme naše výrobky certifikátem. Jak se říká, všeho do času. I tak je už dnes ale naše mléko výborně stravitelné,“ dodává Pavel Šich.

► Pojištění zemědělců

Farmáři a chovatelé se mohou chránit pojistkou i proti klimatickým výkyvům. S vyhodnocováním škod už pomáhá AI

Alena Dušková

alena.duskova@economia.cz



Poslední dobou zemědělci prakticky neznají rok, kdy by je nepostihla nějaká nečekaná událost. Klimatické výkyvy vystavují odvětví mnoha rizikům, problematičtí jsou i škůdci, případně nemoci hospodářských zvířat. Zmírnit následky těchto pohrom jim může pomoci pojištění. Výkonný ředitel pro obchod Zdeněk Příbýl ze společnosti Satum Czech říká, že pojistit se dá i samotná klimatická změna v rámci indexového pojištění sucha. „Při něm se v případě nahlášení škody nárok na plnění posuzuje výhradně podle srážkových dat z nejbližší meteorologické stanice,“ uvádí.

Jaké jsou základní typy pojištění, které by měli zemědělci zvážit?

Primárně je to pojištění budov a hal, movitých věcí, zásob a zemědělských strojů. Ze speciálních produktů v zemědělském pojištění doporučuji pojištění plodin, lesů, hospodářských zvířat i koní. Nemělo by chybět ani pojištění odpovědnosti za škody vzniklé podnikáním.

Liší se nějak pojištění pro malé farmy od toho pro velké zemědělské podniky?

Rozsah pojištění může být téměř totožný s pojištěním velkého zemědělského podniku. Záleží na tom, do jaké míry je daná společnost i jednotlivci ochotni do pojištění investovat. Důležitým faktorem mohou být i státní dotace na pojištění, které zemědělec má možnost čerpat. Podrobné podmínky této podpory řeší Podpůrný a garanční rolnický a lesnický fond.

Jaká jsou specifika pojištění zemědělských strojů? Co by mělo být zahrnuto v pojistné smlouvě?

Pro zemědělské stroje nabízíme sjednání strojního pojištění v nejširším možném rozsahu, a to pojištění proti všem nebezpečím (all risks) včetně technických a živelních rizik, odcizení a vandalismu. Příkladem technických rizik mohou být mechanické poruchy nebo škody vzniklé nesprávnou obsluhou i vniknutím cizího předmětu. Živelní pojistná nebezpečí zahrnují vždy požár a dále například povodeň či krupobití. Jako doplňkové pojištění lze sjednat pojištění skel, pneumatik, pásů či vyměnitelných dílů a ložisek. Doporučujeme řešit i pojištění výměnných nástaveb strojního charakteru a přídatná zařízení či příslušenství, například k traktoru.

Jak je to s pojištěním hospodářských zvířat?

Pojištění hospodářských zvířat, jako je skot, prasata, ovce, kozy, drůbež, a také koní, lze sjednat proti vyjmenovaným nákazám, jiným hromadným onemocněním a živelním událostem. Lze pojistit i zasažení zvířete elektrickým proudem nebo přehřátí organismu v důsledku extrémně vysokých teplot. Mezi doplňková pojistná nebezpečí, takzvané jednotlivé škody, se řadí akutní neinfekční nemoc, úraz i porodní škody.

Existuje pojištění, které by pokrylo zničenou úrodu? Jaká rizika jsou v tomto případě obvykle zahrnuta?

Pojištění plodin si mohou klienti sjednat jednotlivě i v rámci skupi-



Pojištění v zemědělství se vztahuje i na zničenou úrodu. V některých případech se na něj dá čerpat i dotace. Foto: Shutterstock

ny plodin. Nejčastěji se setkáváme se škodami na polních a speciálních plodinách, které vzniknou živelním nebezpečím, například krupobitím. Zde se řeší ztráta na výnosu a hradí se škody podle míry a rozsahu poškození dané plodiny. Pro zimní období pak doporučuji pojištění proti nepříznivým klimatickým podmínkám, jako je vyzimování, vymrznutí a poškození porostů zimním a jarním mrazem.

Pokud jde o konkrétní druhy plodin, pojistku je možné uzavřít na všechny polní plodiny, ovoce, zeleninu, vinnou révu a chmel. Základními pojistnými nebezpečími jsou krupobití a požár. Doplňkové pojištění tvoří vichřice, záplava, povodeň, sesuv půdy, vyzimování nebo vymrznutí, zimní mráz, jarní mráz, požerky slimáků, škody způsobené škůdci, polehnutí či sucho.

Jakým způsobem se mohou zemědělci pojistit proti následkům klimatických změn?

Například prostřednictvím takzvaného indexového pojištění sucha – při něm se v případě nahlášení škody nárok na plnění posuzuje výhradně podle srážkových dat z nejbližší meteorologické stanice. Výše náhrady škody je pak vypočtena automaticky v závislosti na registrovaném srážkovém deficitu. Tento systém pojištění funguje velmi efektivně a jednoduše.

Moderní technologie většinou pomáhají zemědělcům spíše s hospodařením. Mohou jim pomoci i v oblasti pojištění?

Největší pokrok jsme zaznamenali v rámci likvidace pojistných

událostí. Využíváme umělou inteligenci k vyhodnocení dat, zejména v kombinaci s bezpilotními letouny, které jsou schopny plošně sbírat data v řádu stovek hektarů. Následně zpracování a tvorba map je pak činností čistě strojovou a výsledky rozsahu poškození plodin jsou s přesností v řádu desítek m². Největší přidanou hodnotou je prokazatelná přesnost stanovení rozsahu poškození a rychlost získání výstupních dat, což zkracuje dobu likvidačního procesu.

Plánují se v budoucnu nějaké inovace v pojištění zemědělství?

Ano, jedná se například o parametrické pojištění. U tohoto typu pojištění jsou dopředu nastaveny „parametry“, při kterých se pojištění aktivuje. Může jít třeba o sílu zemětřesení nebo fyzickou velikost krupy. Pokud taková událost nastane, pojistitel vyplatí dopředu dohodnutou částku nebo její procentuální výši. Výplata pojistného plnění je pak velmi rychlá a administrativně nenáročná.

Jak by v oblasti pojištění měly optimálně postupovat začínající farmy i zemědělci?

Začínajícím zemědělcům bych doporučil, aby si nechali zpracovat komplexní analýzu rizik svého podnikání. Na jejím základě pak mohou s pojišťovacím makléřem nastavit optimální pojistnou ochranu, která bude odpovídat jejich konkrétním potřebám a finančním možnostem. Je důležité nezanedbat žádnou oblast a zároveň zbytečně nepřepřáčet za krytí rizik, která pro daný podnik nejsou relevantní.

Inzerce

Raiffeisen
Leasing

Sklizeň s kvalitní technikou?

Samozřejmě.

Financování zemědělských strojů

- Zajistíme financování zemědělských strojů s výhodnou úrokovou sazbou.
- Navíc s možností nepravidelného splácení.
- Poradíme s využitím dotací.
- Více info na rl.cz



10/05/2024

SÍLA PRO ZVÝŠENÍ VÝNOSŮ

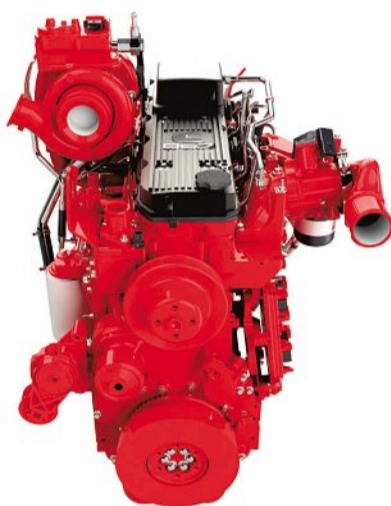
Více výkonu. Více produktivity. Více odpracovaných hodin. Méně složitosti. Motory značky Cummins řady Performance přinášejí výhody farmářům i výrobcům strojů. Vyšší výkon znamená více možností stroje. Jednodušší design znamená, snadnější instalaci a údržbu.

Navštivte náš stánek na výstavě Země živitelka 2024 od 22.8 do 27.8. na výstavní ploše 306.

Cummins Czech Republic s.r.o.
Email: obchod@cummins.com
Tel.: +420 272 680 110



PERFORMANCE
SERIES



©2024 Cummins Inc.



Potřebujete navýšit skladovací prostory?

chráníme
vaši úrodu

komplexní řešení

výkonná a efektivní technologie

zaškolení a technická podpora

naše nejnovější realizace:

kompletní posklizňová linka pro AGROCHOV Kasejovice-Smolivec a.s.

- 4 skladovací sila značky MYSILO
- kapacita – 4x 1054 m³
- 1x trychtýřové silo 60 stupňů, 138 m³
- příjem obilí – výkon 50 t/hod.
- čištění obilí – čistička VibroMAX JCM10222
- sušení obilí – sušička obilí NECO D1690CE, výkon 25 t/hod. (o 4% vlhkosti)
- pytlavačka

na sušičku,
čističku,
dopravní cesty
a elektroinstalaci
využíváme dotaci
OPTAK

farmix.cz

sušičky
dopravníky
sila

FARMIX a.s., Radomyšl 89
telefon: +420 606 651 950, e-mail: farmix@farmix.cz

