KAREL KALNÝ, 1. BŘEZNA 2023

REALIZACE FAREMNÍHO ODBYTU MASA A MASNÝCH VÝROBKŮ

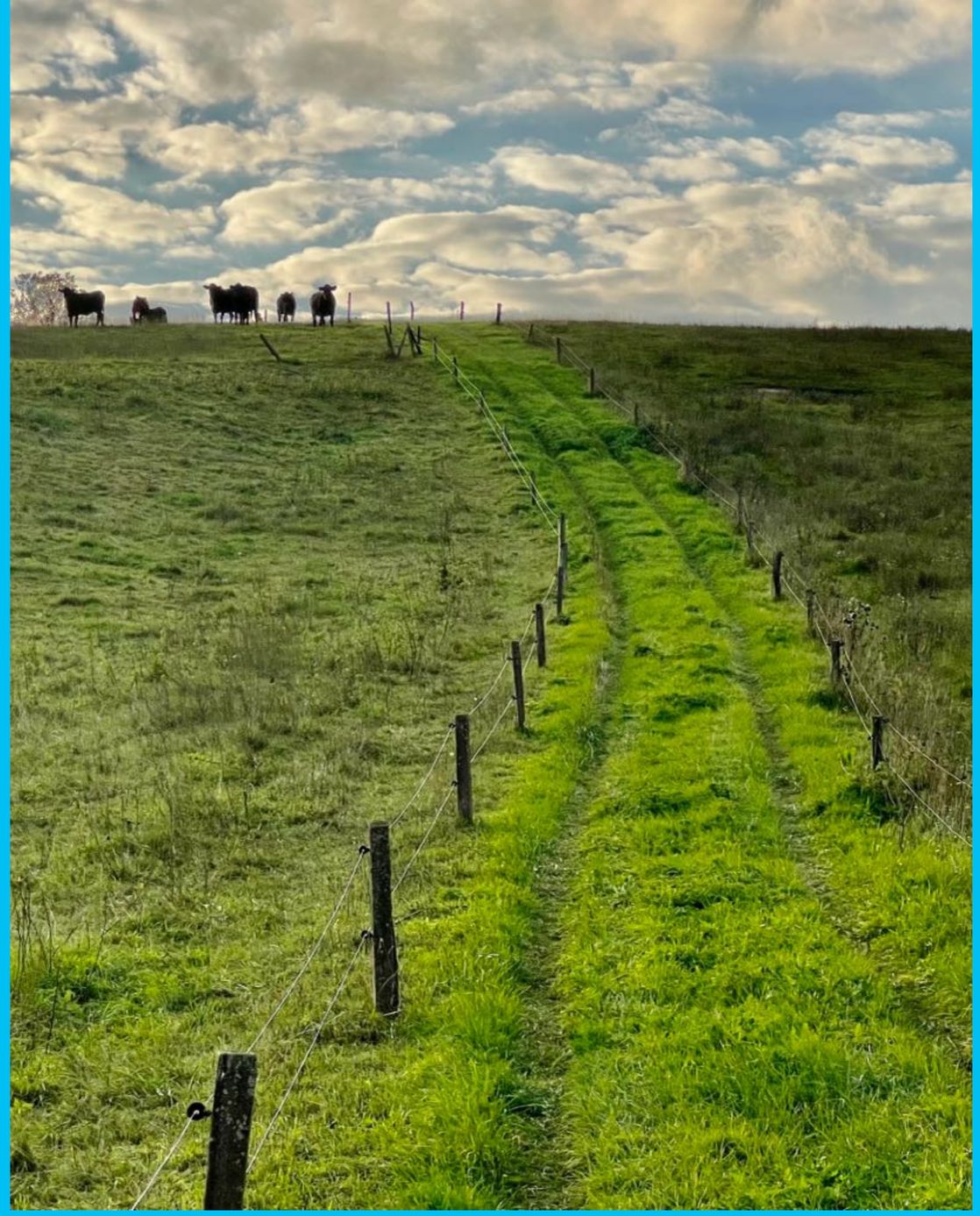
karel.kalny@mitrovsky.com

STATEK MITROV

STATEK MITROV

- 450 ks skotu AA (150 matek)
- 300 husí
- 3000 kuřat masných
- 300 nosnic
- 50 prasat
- 10 včelstev

- 500 ha půdy z toho 80 orná
- 4 stálí pracovníci
- 2 brigádníci v létě



MANITOU

INTENZIVNÍ PASENÍ

- každý den stěhovat
- veškerá infrastruktura mobilní
- velký podíl ruční práce
- méně nafty
- farmář pozorovatel
- denně přízpůsobení počasí

- Výpočet výnosů
  1 cm/ha cca 10 KD

INTENZIVNÍ PASENÍ

- permanentní ohrady u silnic
- semi-permanentní u lesa
- vše ostatní mobilní

- přístřešek – stromy
- voda v zemi a po zemi

INTENZIVNÍ PASENÍ

- denně v kontaktu se zvířaty
- rozvoj porostů bez nákladů
- zdravější zvířata
- eliminace plevelů a škůdců

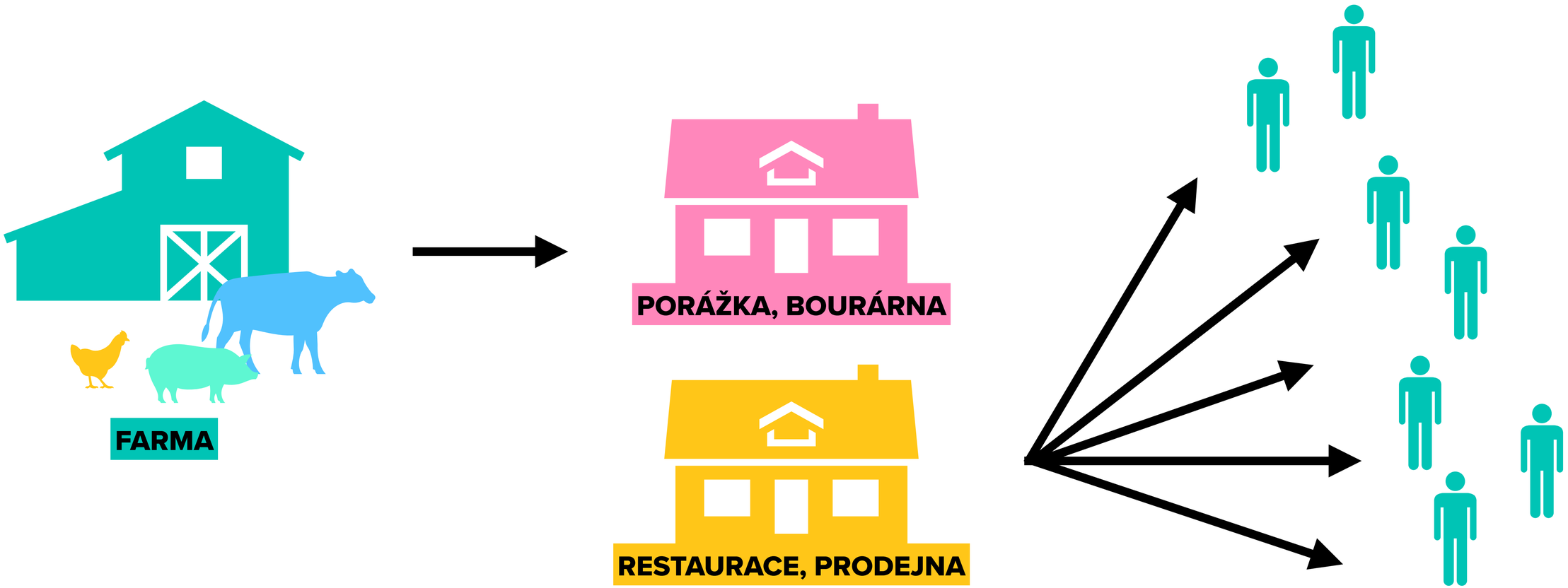
- vše pasené a celoročně venku
- v zimě přidáváme seno a senáž

MITROVSKÝ DVŮR – PORÁŽKA, BOURÁRNA, PRODEJNA A RESTAURACE

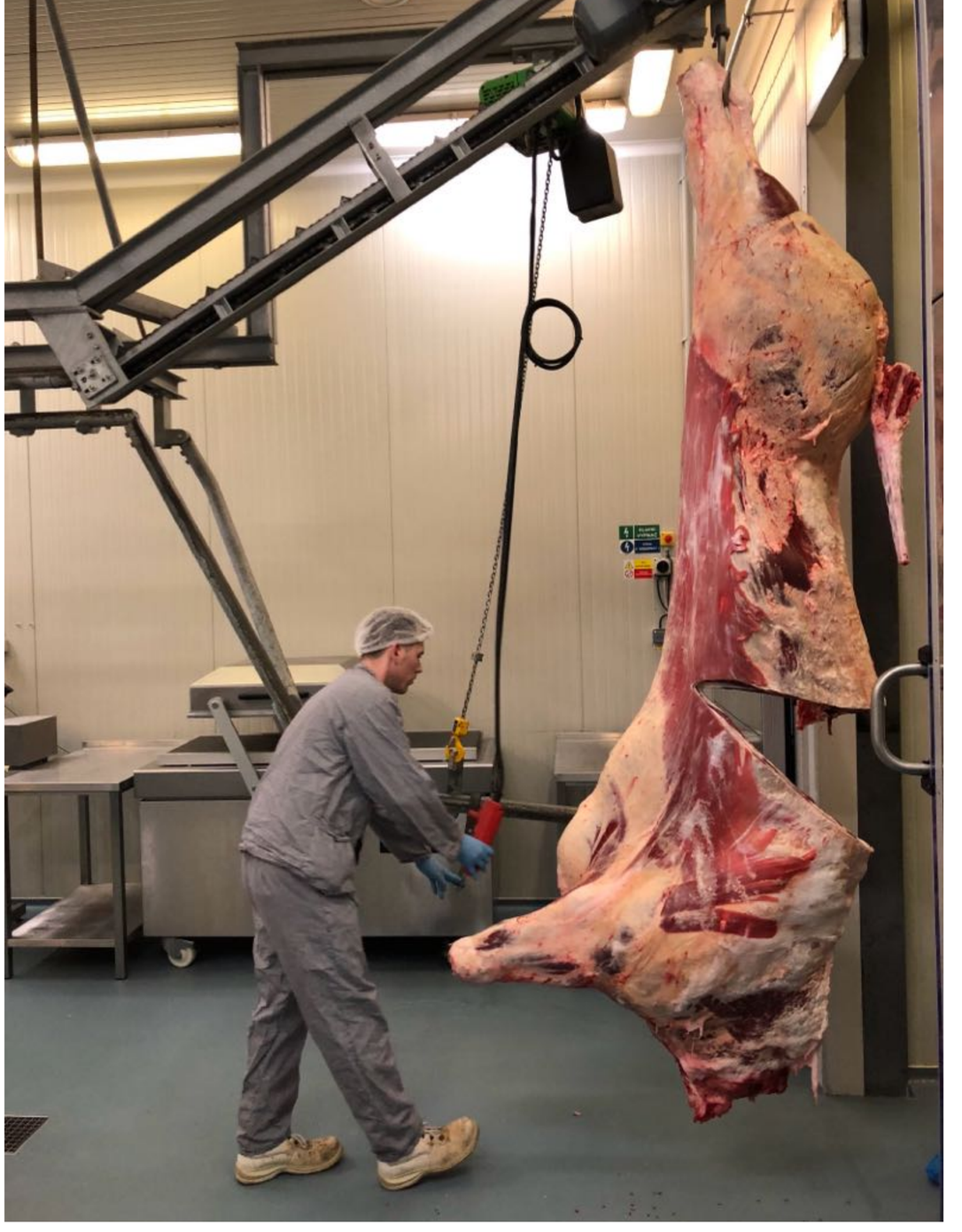
MITROVSKÝ DVŮR

- certifikace BIO
- znalost výroby uzenin bez chemie
- technologie na uchování kvality potravin
- pestrá škála znalostí (drůbež, skopové, vepřové, hovězí, zvěřina, ryby)
- centrální poloha v rámci ČR
- dobrá pověst u úřadů
- Kapacita – 1000 ks hovězího ročně
- investice cca 70 mio Kč v roce 2010

ZAHÁJENÍ PRODUKCE A PRODEJE VLASTNÍCH VÝROBKŮ



MITROVSKY
MITROVSKY
ANGUS
MITROVSKY
ANGUS



PRV 15/001/0421B/563/001690

INVESTICE DO ZPRACOVÁNÍ

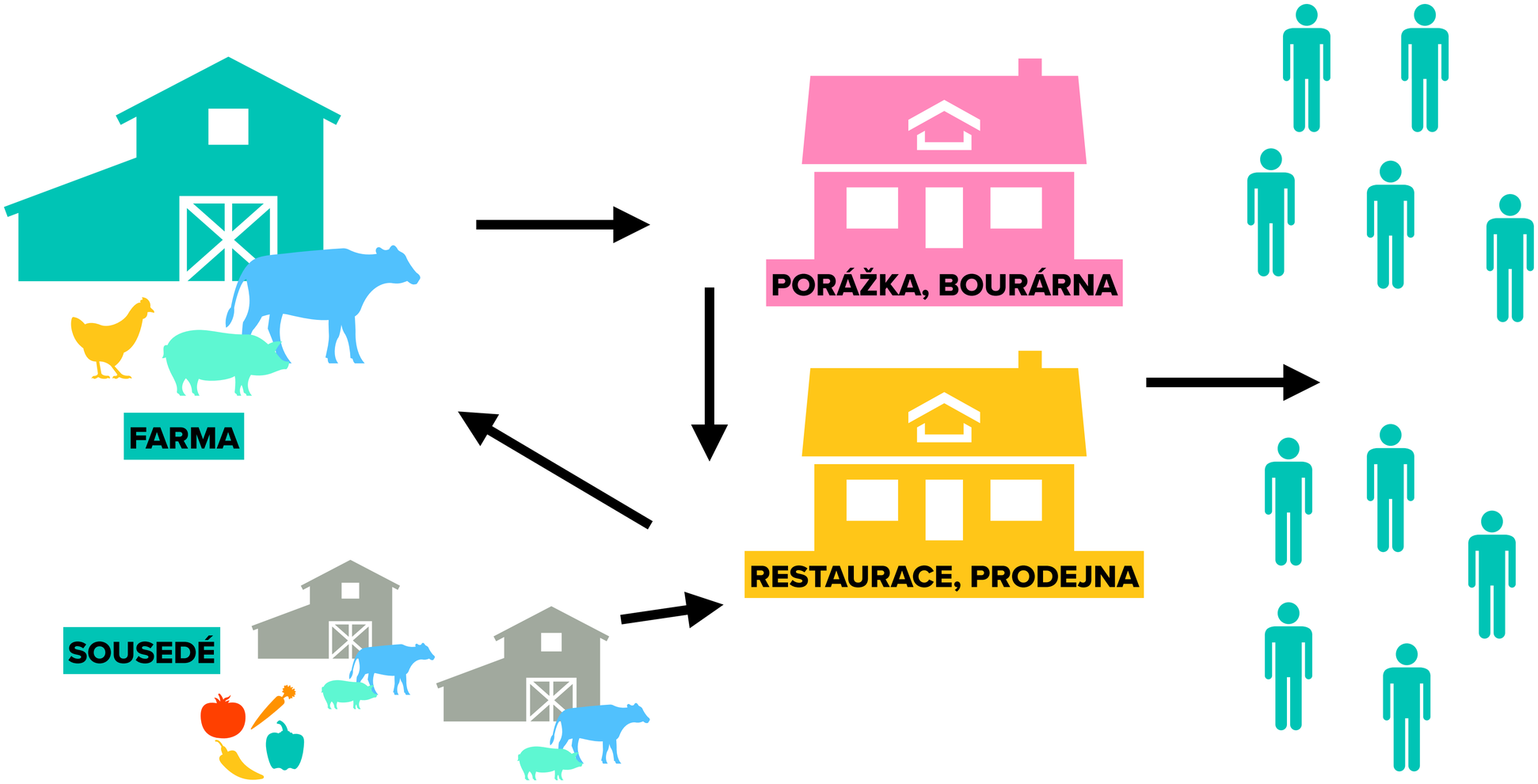
autokláv na šetrnou sterilizaci výrobků Korimat

- Cena: 975 tis. bez DPH
- PRV: 390 tis. (40%)
- MD: 585 tis. (60%)

MASO PASENÝCH ZVÍŘAT

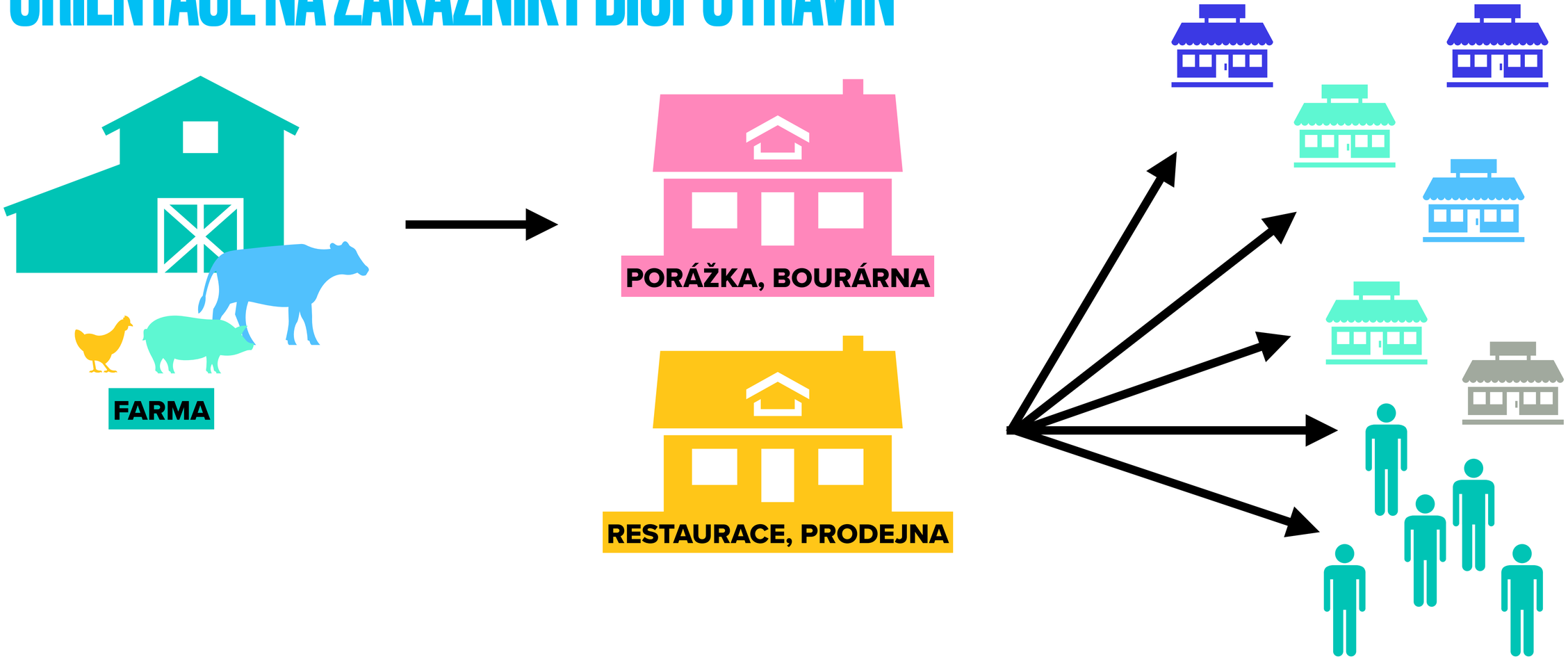
- obsahuje omega 3
- méně nasycených kyselin
- lépe se upravuje na grilu
- zůstává šťavnaté

UDRŽITELNOST SPOČÍVÁ V LOKÁLNÍ SPOTŘEBĚ



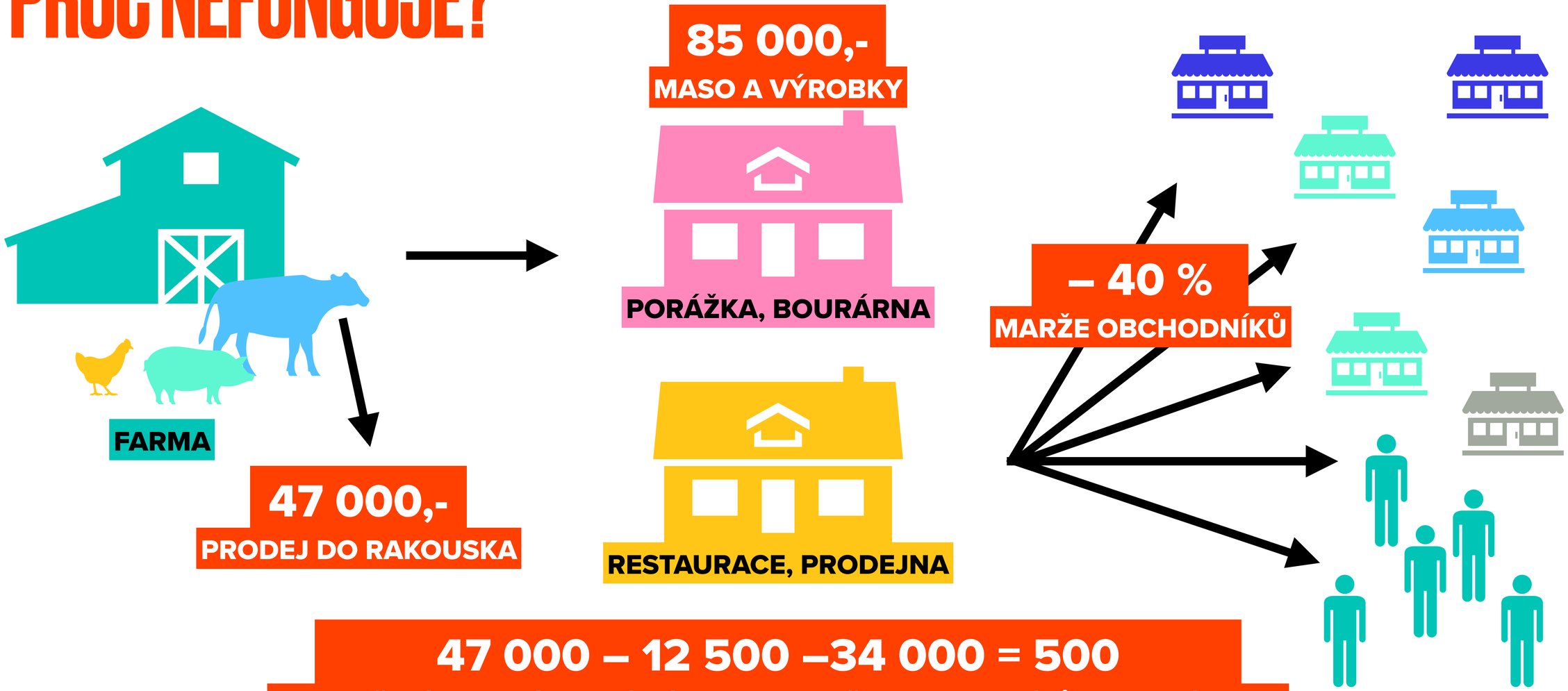
PRVNÍ KROK PRO ZVÝŠENÍ OBJEMU

ORIENTACE NA ZÁKAZNÍKY BIOPOTRAVIN



ZVÝŠENÍ PRODEJE, ORIENTACE NA ZÁKAZNÍKY BIOPOTRAVIN

PROČ NEFUNGUJE?

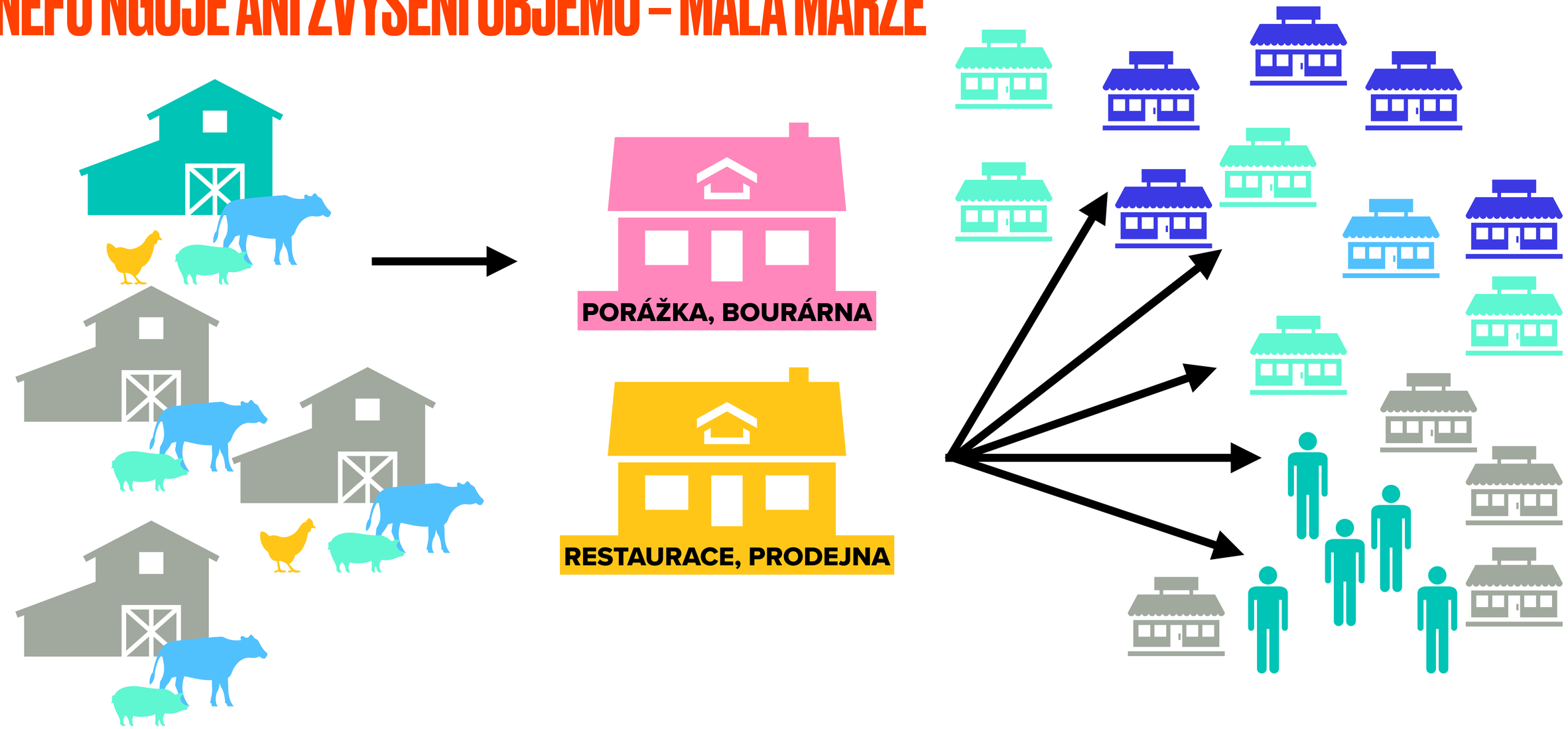


47 000 – 12 500 –34 000 = 500

CENA ŽIVÉHO – VÝROBNÍ NÁKLAD – MARŽE OBCHODNÍKŮ = HRUBÝ ZISK

ZVÝŠENÍ PRODEJE, ORIENTACE NA ZÁKAZNÍKY BIOPOTRAVIN

NEFU NGUJE ANI ZVÝŠENÍ OBJEMU – MALÁ MARŽE



ZPRACOVÁNÍ KUŘAT OD FARMÁŘŮ A PRODEJ V SÍTI BIO

NEFUNGUJE ANI ZVÝŠENÍ OBJEMU – MALÁ MARŽE

198,–	farmář utrží od MD à 90 Kč/kg
396,–	prodejní cena na pultě à 180 Kč/kg
– 50,–	cena porážky 50 Kč/ks
– 121,–	cena pro distributora – 35 %
225,–	MD utrží
27,–	MD marže

KDO JE NÁŠ ZÁKAZNÍK?

VÍ PROČ NAJDOU SI VÁS SAMI

PODVĚDOMNĚ TUŠÍ PROČ

HLEDAJÍ BIO V SUPERMARKETU

HLAVNĚ LEVNĚ

ZDRAVÍ PLANETY A RODINY STRANOU

TITO NÁS ZAJÍMAJÍ

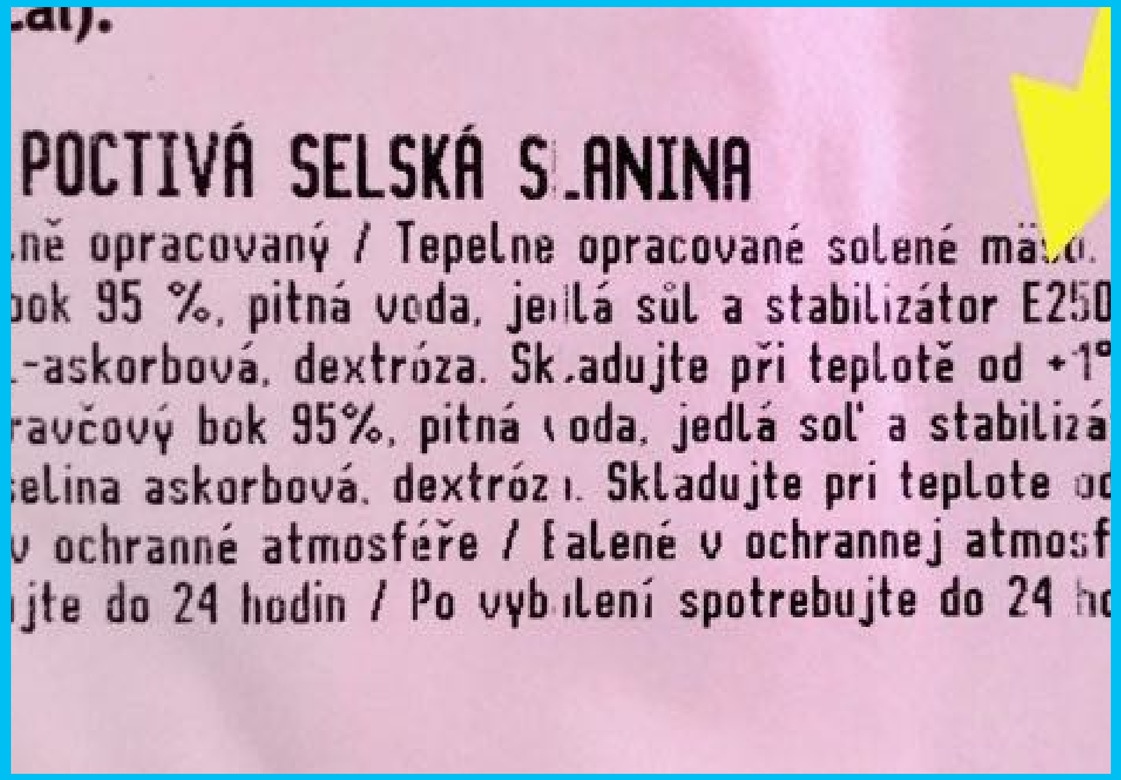
NA TY CÍLÍ MARKETING

„DISTRIBUCE FARMÁŘSKÝCH POTRAVIN NEFUNGUJE, PROTOŽE K NÍ VĚTŠINA ÚČASTNÍKŮ PŘISTUPUJE STEJNĚ, JAKO K POTRAVINÁM PRŮMYSLOVÝM“

KAREL KALNÝ, MITROV 2022

POTRAVINÁŘSKÁ ČEŠTINA

- Bez „přidaných“
- Bez lepku
- 85 % masa
- S vysokým obsahem proteinu
- Selská
- Farmářská
- Rodinná farma



BIO NESTAČÍ

- BIO glukózový sirup
- dusitan sodný a další chemie
- BIO drůbež smí být celý život v halách
- BIO hovězí smí koncentrovat hnůj

FARMÁŘSKÁ DRŮBEŽ Z MITROVA

- denně se posunuje na čerstvou pastvu
- chrání pastvinu před koncentrací hnoje
- chrání ptáka před predátory
- zajišťuje kvalitní potravinu
- každé kuře má 24 m² za 100 dní

MITROV NESPLŇUJE BIO

- při posouzení ohrádky pro drůbež se nezohledňuje každodenní posunování

Reg. č. KEZ: 02876

V Chrudimi dne: 24.10.2022

Podnik	Statek Mitrov, a.s.
IČ/RČ	27745236
Trvalý pobyt/sídlo	Mitrov 9, 592 53 Strážek
Název a adresa farmy	Statek Mitrov, a.s. - ekofarma Mitrov, Mitrov 9, 592 53 Strážek

ZPRÁVA O HODNOCENÍ

Certifikační orgán KEZ vyhodnotil výsledky kontroly provedené podle nařízení (EU) 2018/848, včetně jeho prováděcích předpisů, v platném znění.

Kontrola a inspekční zpráva provedena dne: 13.10.2022
Druh kontroly: namátková
Typ kontroly: neohlášená
Inspektor: Ing. Jan Dehner

Výsledek hodnocení

Byly zaznamenány následující výhrady:
1) úprava délky výstupních otvorů Mitrov (hospodářství CZ 61094617),

2) doplnění počtu hřadů Moravec (hospodářství CZ 61094606),

3) vyjasnění mobilní ohrádka x pojem klece týkající se zařízení pro pastevní chov drůbeže na hospodářství CZ 61094617.
K této zjištěné výhradě uvádíme: Používaná zařízení o výměře 3m x 4m x cca 0,6 m považujeme za box (klec), ve kterém nelze ekologickou drůbež chovat, a to v souladu s Přílohou II, Část II, bod 1.6.8. nařízení (EU) 2018/848: "U žádného druhu hospodářských zvířat se k jejich chovu **nesmí používat klece, boxy** a etážové plošiny."

Upozorňujeme, že na začátku dalšího pastevního období v roce 2023 je nutné zahájit chov výkrmové drůbeže na uvedeném hospodářství jiným způsobem, který bude splňovat pravidla ekologické produkce.

Způsob chovu výkrmové drůbeže, stejně tak i další výše uvedené výhrady ověří fyzická kontrola.

Vyhodnocení výsledku rozboru vzorku 02876/13102022/1 Oves setý vám zašleme po dokončení laboratorních zkoušek ve smluvní laboratoři.

JOEL SALATIN

Joel F. Salatin is an American farmer, lecturer, and author. Salatin raises livestock on his Polyface Farm in Swoope, Virginia, in the Shenandoah Valley. Meat from the farm is sold by direct marketing to consumers and restaurants.

CERTIFIKACE...

- Nejdůležitější je transparentnost samotné farmy a komunikace se zákazníky
- Certifikace je handicapem převlečeným za posílení
- Byl jsem na mnoha opovrženíhodných bio farmách v EU, bez vegetace a s nahromaděným hnojem

Joel Salatin Včera 12:47

JS

Re: Chicken PEN in conflit with EU regulations

Komu: Karel Kalný

Hi Karel—

Thank you for the kind and gracious reach out and congratulations on what you've accomplished. It's remarkable.

This is why Polyface does not seek any outside certifications. We use the term "beyond organic" liberally to encourage conversations rather than hardening of the categories. The fresh daily pasture is completely different than a single large non-rotated range.

We let the power of our messaging and the credibility of our farm transparency (anyone is welcome anytime from anywhere to see anything unannounced) to credential our bona fides. Certification is a handicap disguised as empowerment.

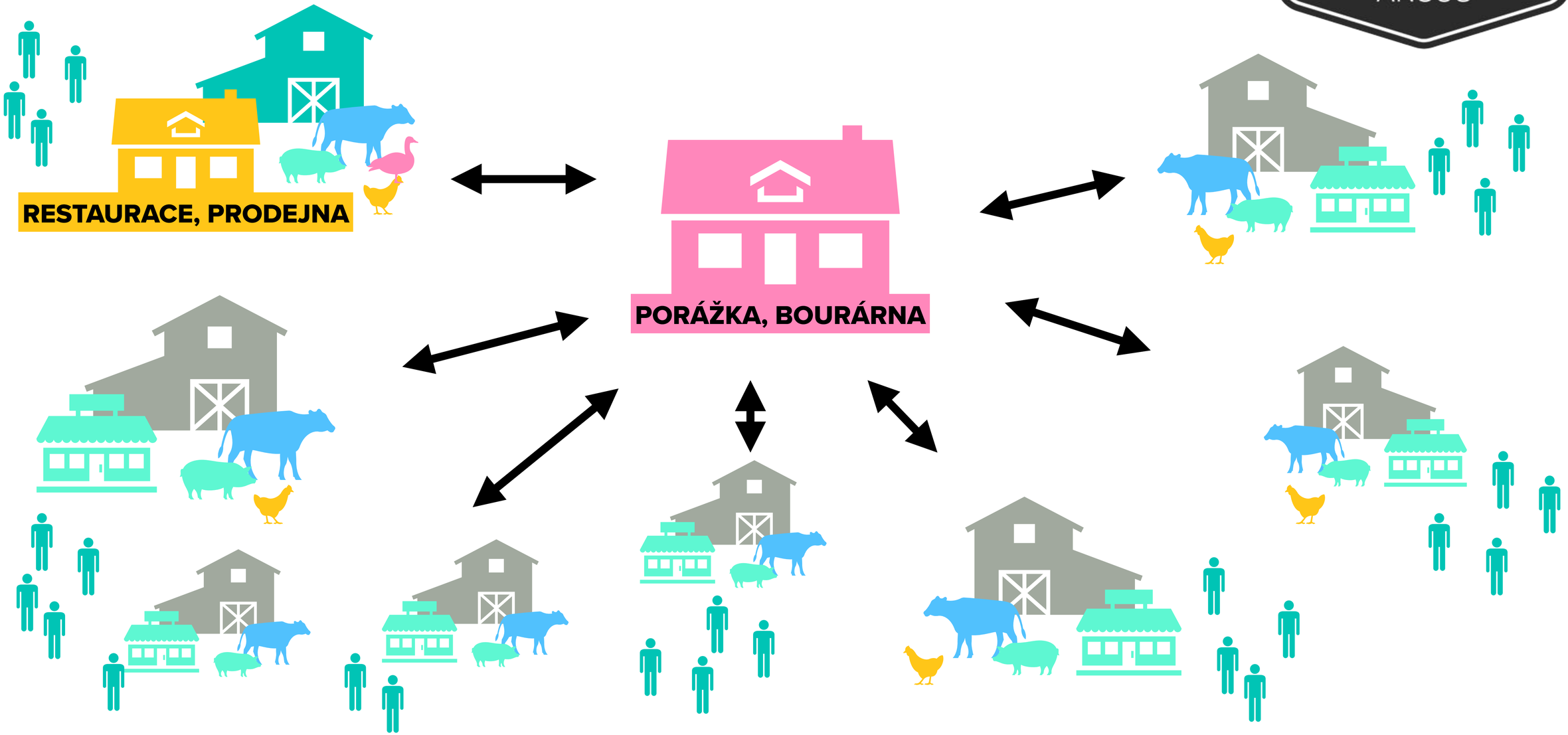
I've been to numerous organic farms in the EU and they're despicable with manure buildup and no vegetation. If you could go visit a couple of them and show pictures, it would put you way ahead in your marketing; that's better than trying to comply with rigid regulations. Calling them pastured chickens instead of organic can also encourage conversations, which are the foundation for information. The average buyer doesn't know about the managed rotation so we need to explain it and show it all the time.

LOKÁLNÍ PRODEJ
VÝHODY

- bez tradičního marketingu
- zákazník ví o produktu téměř vše
- bez nálepek a certifikátů
- prodáváte lidem, kteří vědí proč kupují

DRUŽSTEVNÍ SDÍLENÁ BOURÁRNA

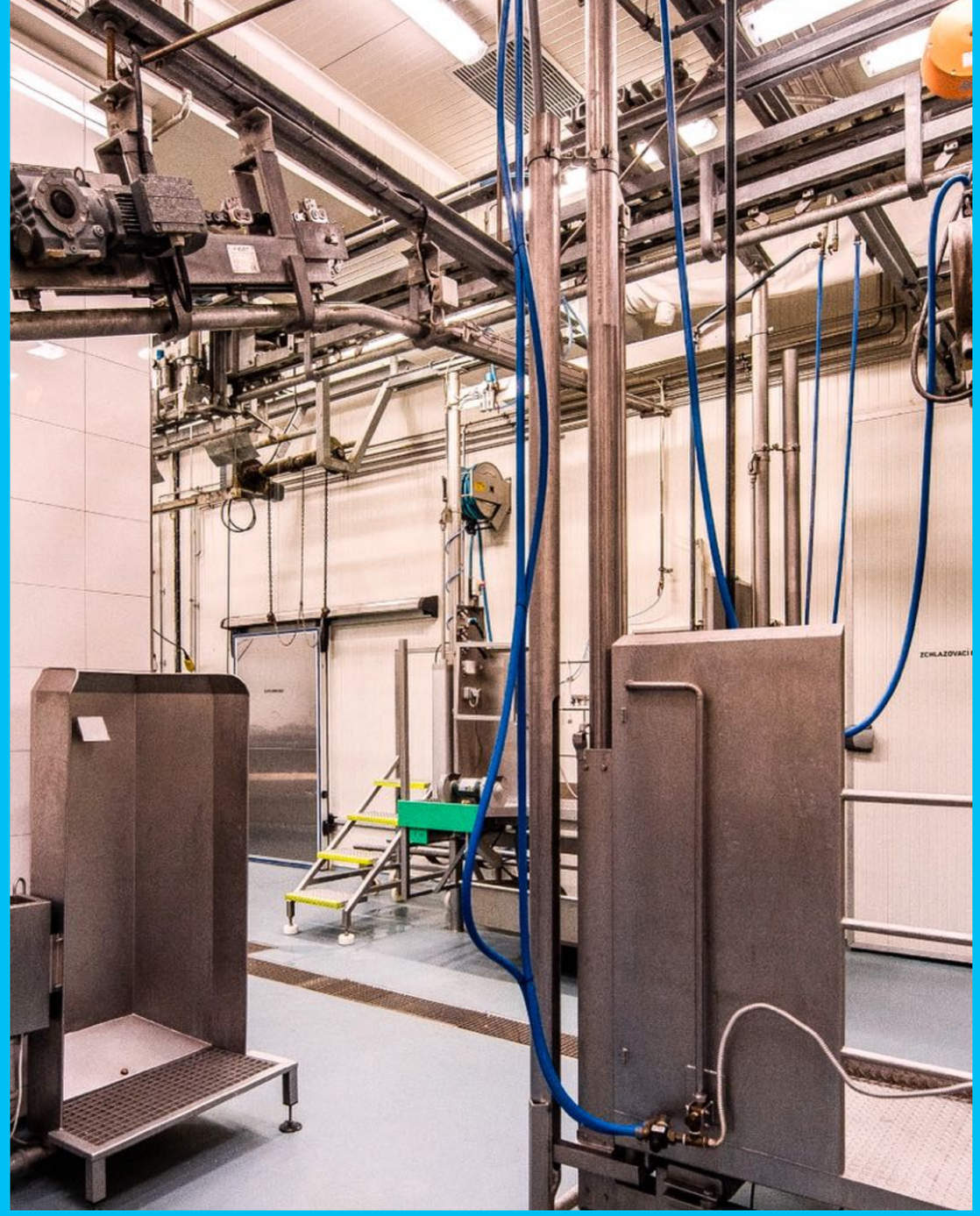
1996
MITROVSKY
ANGUS



VYUŽITÍ SDÍLENÉ PORÁŽKY

VÝHODY

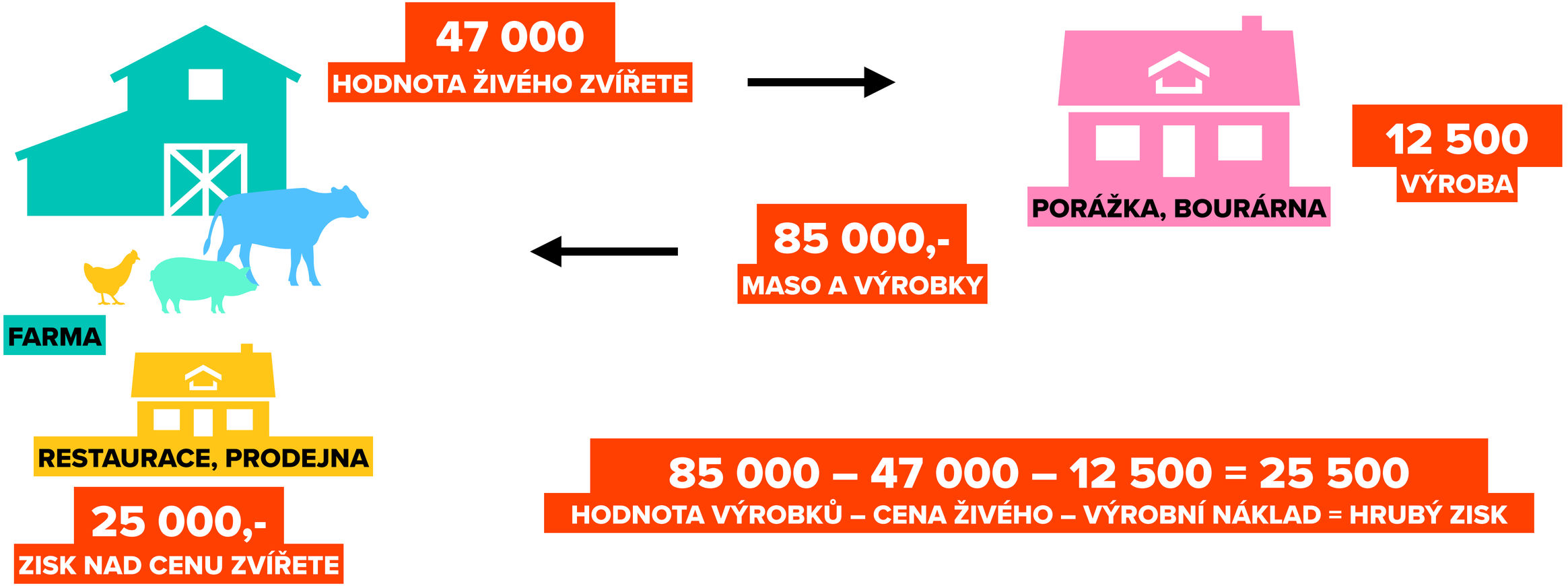
- zvýšení průměrné ceny masa díky zpracování zbytků do trvanlivých výrobků
- možnost dodávat i do obchodů a restaurací
- místo nárazové dodávky masa, pravidelná nabídka škály výrobků
- jistota stálé kvality
- body za zpracování při žádostech o dotace



ZPRACOVÁNÍ KUŘAT FARMÁŘŮ VE SDÍLENÉ PORÁŽCE

396,–	prodejní cena na pultě à 180 Kč/kg
– 50,–	cena porážky 50 Kč/ks
346,–	farmář utrží

ZPRACOVÁNÍ HOVĚZÍHO VE SDÍLENÉ PORÁŽCE



85 000 – 47 000 – 12 500 = 25 500

HODNOTA VÝROBKŮ – CENA ŽIVÉHO – VÝROBNÍ NÁKLAD = HRUBÝ ZISK

„ZVÝŠENÍ ZÁJMU O PRODUKTY REGENERATIVNÍCH FAREM SOUVISÍ SE VZDĚLÁVÁNÍM SPOTŘEBITELŮ“

KAREL KALNÝ, 2023

„NEJJEDNODUŠŠÍ ZPŮSOB VZDĚLÁVÁNÍ ZÁKAZNÍKŮ JE U VÁS NA FARMĚ“

KAREL KALNÝ, 2023

„LOKÁLNÍ PRODEJ VÁS VEDE K DIVERZIFIKACI, SNAHA PRODÁVAT DÁL OD DOMU NAOPAK KE SPECIALIZACI“

KAREL KALNÝ, 2023

ŘEŠENÍ:
LOKÁLNÍ PRODEJ
A SDÍLENÍ KAPACIT