

Biofarma na kolečkách

Píše se rok 1992 a je pět ráno. Trhovci se brzy ráno sjíždějí na jihlavské tržnici, aby si co nejdříve zabrali svoje místa na prodej zeleniny a ovoce. Mezi nimi zavládne nebývalé vzrušení, když se mezi nimi objeví obrylený mladík. Byl na místě jako první a i jeho zboží je vystaveno na pultu. Zvědavě okukují a šeptají si mezi sebou, co je to za vetřelce. A hlavně, co skrývají jeho neprůhledné černé polyetylenové sáčky? Že by exotické ovoce, které nikdo nemá? Levné rané brambory z Maďarska? Nebo snad maxi balení levného toaletního papíru? Po chvíli mladík umístí cenovky a ceduli s povolením Okresní veterinární správy. Napětí a obavy mizejí. Tržnici se rozšíří vlna veselí... To tu skutečně ještě nebylo: „VAKUOVANÉ KOŇSKÉ KOBLÍŽKY (PRO ZAHRÁDKÁŘE).“



To, že některé způsoby prodeje jsou originální a namáhavé, ukazuje tento pravdivý příběh. Dokazuje to skutečnost nebo klíšé, že není těžké vyrobit, ale prodat. Že to chce někdy dostatek sebezapření i optimismu a odvahu nést se svým zbožím na trh i tu svoji kůži...

Tak jako obrylený mladík – teď už s profesionální škálou biopotravin –, snaží se mnoho sedláků podnikavě hledat cesty, jak obstát v konkurenci obrovských kolosů a v záplavě byrokracie. Snaží se plody své práce, do které investovali svou energii, peníze, čas i péči, také s úctou prodat.

V začátcích bez telefonu ve frontě u telefonní budky, dnes už s mobilním telefonem v kapse. Protlačit svůj způsob chovu, pěstování, zpracování, balení i distribuci přes mnoho nástrah jednoho kolosálního administrativního mlýnku. Všechno vymyslet, udělat, nechávat schvalovat, evidovat a hlásit. Je toho hodně a zbývá jen málo energie na poslední, ale neméně významný článek své činnosti – samotný prodej.

Celkem široké pole působnosti pro soukromého hospodáře, že? Prostředky se mění, ale cíle, snahy, zapálení a radost z práce zůstávají.

Tak nezbyvá, než pořídit faremní auto s chlazením v nákladovém prostoru, to se to pojedje, do Prahy, do Brna, do Budějic na trh – do restaurací, obchodů, školních jídelen, k příznivcům z PRO-BIO ligy na Toulcův dvůr. Tak jako dříve s párem koní a vozem, teď chladícím automobilem s nachystanými objednávkami, nejlépe elektro-

nicky podanými. Jaká dlouhá cesta uběhla od prodeje koblížků! Princip ale zůstal tak stejný, až je to k nevíře.

Naštěstí všechny tyto snahy nesou i ovoce. Kromě radosti ze smysluplně využitého času, také jakési zadostiučinění, když se stálí a milí zákazníci vracejí a produkty si vyhledávají, objednávají a pochválí je. Naopak v případě nějakého nedorozumění nebo chyby nešetří kritikou a pomáhají tak vyvíjet další kroky a také nové výrobky. Tito lidé pak i ocení to, že méně je někdy více: nedostanou svůj balíček ve velkém supermarketu, ve výšce očí, v lákové vaničce, hezky obarvený a ještě ve „výhodném“ balení a v „akci“. Naopak, své vybrané lahůdky si objednají, dojdou nebo dojedou si pro ně, výrobky spíše prostě zabalené a přírodních barev. Dokonce někdy i ocení, když je biopotravina zabalená do bioplastu, nebo když pochází ze zvířat, která nebyla kastrována. Občas se zajedou na „svou farmu“ podívat, pohovořit a vidí, jak a kde jejich sousto vznikalo, z čeho sestává a někdy se svezou i na koni. Umělé barvy a obaly nepotřebují, jako „akci“ uvítají ochutnávku nového domácího výrobku. Zamýšlení končí, jde se nakládat a hurá znovu s produkty i svou kůží na trh.

Kolektiv biofarma.cz

