

Uute nuivähitoodete kaubanduslik käivitus

FLAG: Ría de Vigo – A Guarda
Galicia, Hispaania

Projekti ülevaade

Galicias on traditsiooniliselt tõruvähke kogunud mees- ja naissoost kalurid ning neid on müüdnud ainult värsketena, töötlemata ja lisandväärtuseteta. Projekt, mida toetavad tõruvähkide kogujad, taotleb uute toodete loomist nuivähkidest, Hispaanias väga taganõutud karploomadest. Uute toodete hulgas on looduslikud konservitud tõruvähid ja tõruvähipasteet merevetikaga. Tooted lisavad tõruvähile väärtust, eriti väiksematele tõruvähkidele, mille järele on nõudlus väiksem ja mida tavaliselt müüakse madalama hinna eest.



Kontekst ja põhiprobleemid



Tõruvähkide korjamisel on Baionas ja A Guardas ning Galicias üldiselt pikk traditsioon. Tegemist on ühe populaarseima karploomatootega Hispaanias, kuid ühel tõruvähiliigil, mis on mõõtnetelt väiksem, on madalam turuväärtus. Madalamale hinnale vaatamata koguvad karploomade kogujad neid tõruvähke ikkagi, et hoida ära väärtuslikumate tõruvähkide elupaiga koloniseerimist. Seetõttu on oluline, et väljapraakimise asemel kasutataks madalama väärtusega tõruvähke ära kaubanduslikul eesmärgil.

Baiona (12 154 elanikku 2010. aastal) ja A Guardia (10 472 elanikku) karploomade kogujad on koondunud kutseliitusesse (kokku 214 kutselist tõruvähkide kogujat) ning müüsid tõruvähke alles hiljuti ainult enampakkumise teel. Tohutuid koguseid väiksemaid tõruvähke koguti ja müüdi aga väga madala hinnaga.

2005. aastal hakkasid mõlema piirkonna mehed ja naised probleemile lahendust otsima. Nad löid ettevõtte nimega Mar de Silleiro, mis tõi kokku 27 tõruvähkide kogujat. Tunnistades puudusi, mis on ainult värsketõruvähkide müümisel, tekkis neil idee hoidistada tõruvähke ja tuua turule uusi töödeldud tooteid, kasutades peamiselt väiksemaid ja vähem väärtuslikke tõruvähke. Nad alustasid uuringutega ning hakkasid koguma teavet eri retseptide ja oma turupotentsiaali kohta. Tööd rahastas riigi ja regiooni kalandusministeerium (*Consellería do Mar*).

Projekti eesmärgid

4. telje projekti eesmärgid olid:

1. arendada ja lasta Hispaania turule uusi tooteid: looduslikud konservitud tõruvähid ja tõruvähipasteet merevetikaga, kasutades madala kaubandusliku väärtusega tõruvähke;
2. uurida potentsiaali nende uute toodete laskmiseks rahvusvahelistele turgudele.

Projekti kirjeldus

Projekt kätkeb kahe uue toote arendamist ja laskmist Hispaania turule: looduslikud konservitud tõruvähid ja tõruvähipasteet merevetikaga. Projekti prioriteet oli konservimisseadmete grupeerimine. See saavutati partnerluse loomisel Antonio Pérez Lafuente konservitehase, Galicia konservitehasega, mida tunnustatakse pühendumuse eest vastutustundlikule kalapüügile ning kasutatavate toorainete kvaliteedi ja kõrgete kvaliteedistandardite eest. Partnerluskokkuleppes sätestati konservitehase tootmisliini rent üheks päevaks nädalas.

Pärast vajalike tootmiseseadmete leidmist keskenduti projektis turundamisele ja tootemargi maine kujundamisele. Esimene samm oli tootemargi, logode ja pakendi kujundamine ning tootemarkide registreerimine nende kaitse tagamiseks. Sellekohase abi saamiseks sõlmisid projekti teostajad lepingu tootearendusele spetsialiseerunud ettevõttega, mis mõistis ka tõruvähkide kogujate tööd ja eluviisi.

Järgmine samm oli Interneti-kauplusega veebilehe arendamine, mis on kalandussektori seisukohast uudne idee. Selles nähti olulist tööriista teatavatele turgudele juurdepääsuks ning tarbijatega suhtlemiseks. Veebileht www.mardesilleiro.com annab tarbijatele võimaluse osta otse ettevõttelt ning selleks, et Interneti-müüki hõlbustada, on projekti teostajad rentinud kontori ja lao pakendamiseks ning turustamiseks.

Kui põhitaristu oli loodud, aitas tootearendusettevõtte seejärel arendada esimesed tootenäidised maitsmiseks/katsetamiseks ning hiljem lõplikud tooted turu jaoks. Nad on aidanud ka koordineerida müügiedenduskampaania, sealhulgas müügiedendusvideo tootmine, mida laadida üles veebilehele ning näidata messidel ja muudel müügiedendus- või kalandusüritustel Hispaanias ning välismaal. Samuti arendasid nad välja stendi näitustel kasutamiseks ja kauba väljapanemiseks ning lisaks ka muud müügiedendusmaterjali.

Ettevõtte Mar de Silleiro ja selle toodete avalik käikulaskmine toimus CETMARis (meretehnoloogiakeskuses) Vigos 3. novembril 2010. aastal. Kõik 27 *percebeiras*'t (karploomade kogujat) osalesid esitlusel, kus ajakirjandusele ja kutsutud külalistele anti võimalus uusi tooteid maitsa.



Käikulaskmise järel algas müügiedenduskampaania. Seni on sellesse kuulunud osalemine kalandusnäitustel, kohtumised edasimüüjate, jaekaupmeeste, gurmee- ja kulinaariakauplustega jne. Mar de Silleiro tunnistab, et uue ettevõtte esimesed aastad on toote turuletoomise õnnestumise mõttes üliolulised. Seetõttu on ettevõtte osalenud aktiivselt sellistel põhinäitustel nagu „Forum Gastronómico 2010” (Girona), „Salón Internacional de Gourmets 2011” (Madrid) ja „Feria Internacional de Galicia 2011” (Silleda).

Põhiosalised

Projekti peamised edendajad on rühm ettevõtte Mar de Silleiro asutanud karploomade kogujaid Baionast ja A Guardiast. Ettevõtte loodi väärtuse lisamiseks värskete tõruvähile. Ettevõttesse on kaasatud 27 karploomade kogujat ehk *percebeiras/os't*, kuid projekti juhib väiksem rühm ehk esindajate komitee. Rühm teeb tihedalt koostööd Vigo FLAGi ja lisaks ka CETMARI ja ANFACOGa (kala- ja mereandide hoidiste töötajate riiklik kutseliit), kes pakuvad nõu projekti tehniliste tahkude kohta.

Projekti tulemused

On veel liiga vara ennustada projekti lõpptulemust. On aga ilmne, et uue ettevõttega ühinenud ja projektis osalenud karploomade kogujad on teadlikumad ja huvitunud võimalusest töötlemise kaudu väärtust lisada. Nende sissetulek juba tõuseb tänu uute toodete müügile ja neile meeldib nende uus ärimehel/naise roll. Neil on oluline kindlustunne olemasolevate toodete, tootemarkide ja uue veebilehe potentsiaali suhtes.

Projektil on ka laiem mõju kogukonnas, pakudes uusi tööhõivevõimalusi, soodustades kohalikku majandust ja tõstes kogukonna kindlustunnet oma tuleviku suhtes.



Takistuste ületamine: peamised õppetunnid

Taksitused, mis ületada tuli, olid seotud suuresti nii restoranide, kaupluste, selvehallide kui ka üldsuse puuduliku teadlikkusega tootest ning lisaks ka keerulise majanduskeskkonnaga. Toodete laskmine turule oli väga edukas, kuid üleilmne majanduskriis avaldab mõju ja tegevuse teise kolme kuu käive oli esimesest kolmest kuust kolm korda madalam.

Veel üks probleem on olnud toote tarnimise katkematus tagamine. Turunduskogemuste puudumine oli samuti oluline katsumus karploomade kogujatele, eriti uute turgude väljaselgitamisel ja nendele juurde pääsemisel.



Lisatakistused on seotud vastuoludega sektoris, nimelt nendega, kes arvavad, et kalurid peaks ainult kala püüdma, kuid ka nendega, kes arvavad, et just regiooni omavalitsus ja riigi valitsus peaks lahendama probleeme kalandussektoris, mitte kalurid ise. See viis protsessi politiseerimisele, mis muutis arengu keerulisemaks ja aeglustas seda.

Takistuste ületamisel ja projekti seniseks eduks oluliste tegurite hulka kuuluvad:

- › karploomakogujate motiveeritus ja aktiivne osalemine;
- › toote uuenduslikkus/uudsus turul;
- › gurmeekaupluste tugev huvi toote vastu;
- › projekti lai kajastus kohalikus, regionaalses ja isegi riiklikus ajakirjanduses ning televisioonis;
- › väikse rühma karploomade kogujatest naiste tugev eestvedajaroll;
- › projekti teostajate valmidus osta sisse asjatundlikkust abiks tootearenduse ja turunduse teatavate tahkudega;
- › teostajate kindel otsus ületada projekti politiseerimine ja tagada selle pikaajaline edu.

Tulevikuväljavaated

Kuna põhiinvesteeringud on tehtud ja kindlustatud on hulk püsikliente, võivad karploomade kogujad nüüd lubada endale toote propageerimise jätkamist degusteerimiste ja sarnaste tegevuste kaudu, mille eesmärk on müügi suurendamine.

Teostajaid motiveerib uus ettevõtmine väga ja nad soovivad jätkata oma tegevuste laiendamist ning mitmekestamist uute toodete ja turgude arendamisega. Äritingimused on aga jätkuvalt keerulised ja lahendamist vajab hulk olulisi küsimusi. Näiteks nõuab toiduainete kaubanduslik käivitus kindlaksmääratud hügieenistandardite järgimist, mis tähendab olulist finantsinvesteeringut. See ja muud investeeringud teenivad tulu alles pikemas perspektiivis ning rahastamise puudumine nendeks tegevusteks võib seada ettevõtte paljutöötava tuleviku ohtu.

Lisaks on madala kvaliteediga tõruvähkide kogumine seotud majandamiskavaga, mida kooskõlastatakse igaaastaselt. Tarnimise katkematuse tagamiseks on vaja pikemaajalist kokkulepet, mis tagab suurema kindluse.

Ülekantavus

Projektiga kaasatakse naised, ettevõtjaid ja noori ning rajatakse süsteem uute kalandustoodete säästvaks kasutamiseks ja tootmiseks. Projekti idee saab kanda üle teistesse väikestesse tootjaorganisatsioonidesse – eriti nendes, kuhu on kaasatud tõruvähkide korjajad Galicia teistes osades ja mujal. Kogemus võib olla kasulik ka teiste kalandustoodete tootjatele, kes tahavad luua töödeldud toodet.

Teostajaid on juba kutsutud projekti tutvustama teistele FLAGidele ja kalanduse kutseliitudele ning lisaks ka FARNETi ja Euroopa Komisjoni korraldatavatel üritustel.



Kulud ja rahastamine

Projekti kogukulud: 131 667,00 eurot

Abikõlbulikud kulud kokku: 91 667,00 eurot

FLAGi toetus: 45 833,50 eurot (50% abikõlblikest kuludest, millest 61% ELi, 19,5% riigisisest ja 19,5% regionaalset kaasrahastamisest)

Erasektori toetus: 45 833,50 eurot (50%)

Kogukulud ja 4. telje toetus jagunevad järgmiselt:

Projektitegevus	Kogukulud	FLAGi toetus
Kohaliku hoone restaureerimine laoks ja kontoriks	3 200	1 600
Kontori ja müügikioski mööbel	5 858	2 929
Info- ja sidetehnoloogia (sealhulgas Interneti-kauplus)	13 209	6 604,50
Graafika (sildid, pakendid jne) ja kujundus	14 000	7 000
Müügievendusturundus	4 800	2 400
Seadmed (masinad, transport)	48 000	24 000
Personal (juhtimine ja turundus)	40 000	0
Kokku	131 667	45 833,50

Projekti andmed

Nimetus: Uute nuivähitoodete kaubanduslik käivitus

Kestus: 2010. aasta augusti keskpaigast oktoobri 2011 lõpuni (15 kuud).

Juhtumiuuringu kuupäev: mai 2011

Projekti elluviija

Mar de Silleiro SLT

Koordinaator: Susana Gonzalez

info@mardesilleiro.com

Telefon: 00 34 986 191 962

www.mardesilleiro.com

FLAGi kontaktid

Ría de Vigo – A Guarda, Galicia, Hispaania

gac7@accioncosteira.es

Tel +34 986 358 109

<http://www.accioncosteira.es/?q=node/127>

[FLAGi teabeht](#)

Toimetaja: Euroopa Komisjon, merenduse ja kalanduse peadirektooraat, peadirektor.

Lahtiütlemine: Ehkki merenduse ja kalanduse peadirektooraat vastutab käesoleva väljaande avaldamise üldküsimuste eest, ei vastuta ta selle sisu eest ega taga andmete õigsust.