

## Klub zakupowy Marchewka: przyszłość sprzedaży bezpośredniej?

**Autor:** Beata Kozłowska

**Data:** 1 maja 2016



**Założenie jest proste: mieszkańcy miasta składają zamówienia na płody rolne, a te dostarczane są w umówiony dzień. Tak działa klub zakupowy Marchewka.**

*– Pomysł klubów wyszedł z potrzeby osób, którzy poszukują dostępu do zdrowych, lokalnych i niemasowych produktów od lokalnych dostawców – mówi Karolina Pyka, z [Fundacji Partnerstwo Dla Środowiska](#) z Krakowa. – Kluby zakupowe rozwijamy w ramach realizacji projektu **Produkt Lokalny Małopolska, który realizujemy od 2011 r.** Wcześniej inicjowaliśmy i współorganizowaliśmy różnego typu inicjatywy związane ze sprzedażą, m.in. targi produktów lokalnych. **Teraz przyszedł czas na kluby.***



Dzięki działalności klubu konsumenci mogą kupić zdrową żywność bezpośrednio od rolników.

Za pomocą strony internetowej klubu zakupowego mogą się do niego zapisywać mieszkańcy aglomeracji krakowskiej.

– *W tej chwili mamy 2 punkty zakupowe: Koszyk Lisiecki w Liszkach i punkt w Nowej Hucie – wyjaśnia pani Karolina. – W przygotowaniu są kolejne 2: w Michałowicach i ponownie w Nowej Hucie, ale w innym miejscu. Ten punkt przygotowujemy razem z [Małopolską Izłą Rolniczą](#) i **szukamy rolników, którzy chcieliby zostać dostawcami.***

Klub zakupowy Marchewka prowadzi fundacja – to powoduje, że liczba członków klubu i możliwości logistyczne są niewielkie.

– *W każdym punkcie zakupowym jest po ok. 200–250 klientów, a co tydzień zbieramy ok. 40 zamówień – dodaje Karolina Pyka. – Z tego względu, że w fundacji działa nas niewielu, towar trzeba odbierać tylko w czwartki.*

Liczymy na to, że małe gospodarstwa rolne będą zainteresowane coraz bardziej taką formą sprzedaży.

Karolina Pyka, z Fundacji Partnerstwo Dla Środowiska z Krakowa

**Niemniej jednak zainteresowanie jest ogromne.** To mieszkańcy Nowej Huty wskazali, że przydałby się kolejny punkt, gdzie można odebrać zamówioną świeżą żywność od rolnika.

– *Przede wszystkim są to owoce i warzywa, ale także produkty tradycyjne – wylicza pani Karolina.*

– *Sami na własnych błędach uczymy się tego, jak robić to dobrze.*

Być może tak właśnie powinna wyglądać przyszłość sprzedaży bezpośredniej przez rolników. **Albo „kluby zakupowe” w miastach, albo strony internetowe zakładane przez producentów rolnych, gdzie zbierane są zamówienia, które wyznaczonego dnia dostarczane są w umówione miejsce.**

– *Nasi klubowicze chwalą sobie tę formę. Przede wszystkim dlatego, że mają gwarancję otrzymania żywności wysokiej jakości i prosto od rolnika – dodaje Karolina Pyka. – My też liczymy na to, że małe gospodarstwa rolne będą zainteresowane coraz bardziej taką formą sprzedaży. **Zwłaszcza, że w życie ma wejść ustawa ułatwiająca rolnikom formalności w handlu żywnością.***

Przeczytajcie również:

1. [Na jakich zasadach będzie możliwa sprzedaż żywności?](#)
2. [Sprzedaż bezpośrednia. Będzie jak w UE?](#)
3. [KUKIZ'15: projekt ustawy o sprzedaży bezpośredniej](#)