

Rozmowa z Marleną Jaworski, właścicielką ekologicznego gospodarstwa

Rolniczy handel detaliczny od kuchni

Coraz więcej osób szuka dziś żywności, która ma prosty skład, znane pochodzenie i smak „jak dawniej”. Za takimi produktami często stoją niewielkie gospodarstwa, w których rolnicy biorą sprawy w swoje ręce. Nie tylko uprawiają, ale też sami przetwarzają i sprzedają to, co powstaje na ich polach. Rolniczy handel detaliczny daje im taką możliwość, choć wiąże się też z wieloma obowiązkami. Jak wygląda to w praktyce? Z czym trzeba się zmierzyć, a co daje największą satysfakcję? O tym rozmawiamy z Marleną Jaworski, właścicielką ekologicznego gospodarstwa i producentką naturalnych przetworów.



● Marlena Jaworski podczas II Forum Edukacji Rolniczej w Barlewickach

Pani Marleno, prowadzi pani niewielkie gospodarstwo, które zdobywa liczne nagrody. Jak zaczęła się Pani przygoda z rolnictwem i przetwórstwem?

Moje gospodarstwo funkcjonuje od 2017 roku. Na początku było to tradycyjne gospodarstwo rolne, ale szybko zdecydowałam się na przejście na ekologię. Dziś gospodaruję na powierzchni trochę ponad 3 hektarów. To niedużo, ale wystarczająco, żeby tworzyć produkty wysokiej jakości. Od początku wiedziałam, że chcę nie tylko uprawiać, ale też przetwarzać to, co wyprodukuję.

Czyli rolniczy handel detaliczny był naturalnym kierunkiem?

Tak. Jestem zarejestrowana w sanepidzie w ramach RHD i jako kuchnia domowa, co daje mi możliwość

legalnej produkcji żywności. RHD to ogromna szansa dla małych gospodarstw. Możemy sprzedawać swoje produkty bezpośrednio klientom.

Co powstaje w pani gospodarstwie?

Bardzo szeroki asortyment. Wszystko, co urodzi ziemia, staram się przetworzyć. Produkuję soki, syropy, octy (mam ich ponad 50 rodzajów), a także pikle i zakwas. Są to produkty owocowe, warzywne i ziołowe.

Co jest największym wyróżnikiem tych produktów?

Przede wszystkim tradycja i jakość. Korzystam z przepisów mojej mamy i babci. Nie stosuję konserwantów, sztucznych barwników ani aromatów. Wszystkie surowce pochodzą z mojego ekologicznego gospodarstwa, gdzie nie używam sztucznych nawozów ani pestycydów. To daje gwarancję zdrowego, naturalnego produktu.

Pani produkty zdobyły wiele nagród. Czy może pani o nich opowiedzieć?

To dla mnie ogromna radość i motywacja. Już w 2019 roku zdobyłam I miejsce w konkursie „Spo-





żywczy Produkt Regionalny lub Tradycyjny” na Targach Ogrodniczych w Starym Polu za olej porowy.

Rok 2021 był bardzo intensywny. W konkursie „Weki z Pomorskiej Spiżarni” zdobyłam II miejsce za olej porowy w kategorii „oleje i octy” oraz III miejsce za papryczki antipasti w oleju porowym. W tym samym roku olej porowy zdobył także I miejsce w konkursie „HIT Targów” w Lubaniu.

Dużym wyróżnieniem było również I miejsce w konkursie „Niebo w Gębie – Przysmaki Powiatu Gdańskiego” za śledziki w oleju porowym „Śledzik na zielono”.

W 2022 roku otrzymałam wyróżnienie za olej porowy na targach „Smaki Regionów” w Poznaniu oraz wyróżnienie w konkursie „Pomorskie Smaki” za sok z czerechmy.

Z kolei w 2023 roku zdobyłam I miejsce w konkursie „Pomorskie Smaki” w kategorii „produkt pochodzenia roślinnego” za ogórki królewskie z miodem. Każda z tych nagród bardzo mnie cieszy i utwierdza w przekonaniu, że warto iść tą drogą.

RHD to jednak nie tylko sukcesy. Jakie są największe wyzwania?

Przede wszystkim dokumentacja. Trzeba zapisywać absolutnie wszystko: daty zbiorów, ilości, produkcję, a potem sprzedaż: komu, ile i w jakim opakowaniu. To wymaga dużej systematyczności.

A kwestie formalne, jak etykiety?

Etykiety są bardzo ważne. Muszą zawierać wszystkie wymagane informacje. Przyznam, że zmieniałam je już wielokrotnie, bo przepisy się zmieniają. Dlatego zachęcam wszystkich do korzystania ze szkoleń.

Czy kontrole są częste?

Trzeba być na nie gotowym. Mogą pojawić się z sanepidu, urzędu skarbowego czy inspekcji jakości handlowej. Dlatego dokumentacja musi być zawsze aktualna.

Prowadzi pani również działalność edukacyjną. Proszę o niej opowiedzieć.

Ukończyłam szkołę jako zielarz-fitoterapeuta i prowadzę zagrodę edukacyjną. Uczę o ekologii w ogrodzie i domu, o ziołach wokół nas, ich właściwościach prozdrowotnych i zastosowaniu w kuchni. To dla mnie bardzo ważne, żeby dzielić się wiedzą.

Jaką radę dałaby pani osobom planującym wejście w RHD?

Trzeba być przygotowanym na ciężką pracę. Nic się samo nie robi i nic się samo nie sprzedaje. Ale jeśli ktoś postawi na jakość i uczciwość, to naprawdę ma szansę odnieść sukces.

Historia Marleny Jaworski dobrze pokazuje, że rolniczy handel detaliczny to nie tylko sposób na sprzedaż produktów, ale też świadomy wybór stylu pracy i życia. Z jednej strony to codzienna dyscyplina, dokumentacja i konieczność dostosowania się do przepisów, z drugiej – realna niezależność i bliski kontakt z odbiorcą. W tym wszystkim najważniejsza pozostaje jakość i autentyczność, które klienci coraz częściej potrafią docenić. To właśnie takie gospodarstwa budują dziś zaufanie do lokalnej żywności i pokazują, że mała skala może być dużą siłą.

Sylwia Gierszewska
specjalistka PODR w Lubaniu
s.gierszewska@podr.pl



Dofinansowane przez
Unię Europejską



Artykuł opracowany w ramach operacji: „II Forum Edukacji Rolniczej - nauka, praktyka, przyszłość”. Operacja dofinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Planu Strategicznego dla Wspólnej Polityki Rolnej na lata 2023-2027.

Operacja realizowana przez Pomorski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Lubaniu. Instytucja Zarządzająca Planem Strategicznym dla Wspólnej Polityki Rolnej na lata 2023-2027 - Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Konkurs
na Najlepsze Gospodarstwo
Ekologiczne w Województwie
Pomorskim w roku 2026



Więcej
informacji

