

# Fresher

— ΓΙΑ ΦΡΟΥΤΑ & ΛΑΧΑΝΙΚΑ —

ISSN: 2241-9446 ■ ΜΑΪΟΣ-ΙΟΥΝΙΟΣ 2022 ■ ΝΟ 29 ■ ΔΩΡΕΑΝ ΜΕ ΤΗΝ AGRENDA ΚΑΙ ΑΥΤΟΤΕΛΩΣ ΜΕ 3 ΕΥΡΩ



## ΒΡΑΧΕΙΕΣ ΑΛΥΣΙΔΕΣ

ΤΕΛΟΣ ΓΙΑ ΤΑ ΚΟΝΤΕΪΝΕΡ  
ΜΕ ΝΩΠΑ ΦΡΟΥΤΟΛΑΧΑΝΙΚΑ,  
ΑΦΕΤΗΡΙΑ ΓΙΑ ΝΕΟ ΜΟΝΤΕΛΟ  
ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΤΟΠΙΚΑ ΔΙΚΤΥΑ

## ΑΝΤΩΝΗΣ ΒΕΖΥΡΟΓΛΟΥ

Φέρνεις την αγορά  
στα μέτρα σου με  
επώνυμο baby leaf  
12 μήνες το χρόνο



Καλό για σένα, καλό για όλους:

# Βάλε τα βιολογικά προϊόντα στη ζωή σου

Η γκάμα μας διαθέτει πάνω από 48 βιολογικά προϊόντα. Όλα ποιοτικά, όλα οικονομικά.



ΣΤΟΝ ΔΡΟΜΟ  
ΓΙΑ ΕΝΑ  
ΚΑΛΥΤΕΡΟ  
ΑΥΡΙΟ



[lidl-hellas.gr/sustainability](https://lidl-hellas.gr/sustainability)





**ΤΟΠΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ  
ΓΙΑ ΕΝΑ ΛΑΟ  
ΘΙΑΣΩΤΗ ΤΗΣ  
ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΗΣ  
ΔΙΑΙΤΑΣ**

## ΤΑ ΝΩΠΑ ΑΞΙΖΟΥΝ ΟΤΑΝ ΕΙΝΑΙ ΦΡΕΣΚΑ

Οι συνθήκες που διαμορφώνονται αυτό τον καιρό στις αγορές φρέσκων φρούτων και λαχανικών, θα μπορούσαν να είναι μια καλή αφορμή για επαναπροσδιορισμό του τρόπου με τον οποίο αναπτύσσεται η αγροτική παραγωγή στον συγκεκριμένο τομέα αλλά και υιοθέτηση μιας άλλης λογικής προμηθειών από τα δίκτυα λιανικής.

Σε κάθε περίπτωση, οι τυχόν ελλείψεις προϊόντων δεν θα πρέπει να λειτουργήσουν αποτρεπτικά στη γραμμή που έχει χαράξει ήδη η Ευρωπαϊκή Ένωση και επιτάσσει την αναζήτηση λύσεων που θα μειώσουν το αποτύπωμα του άνθρακα στα προϊόντα μέχρι αυτά να φθάσουν στο τραπέζι μας. Άλλωστε, φρούτα και λαχανικά λέγονται νωπά, ανήκουν στην κατηγορία των προϊόντων που τρώγονται φρέσκα και ανεξαρτήτως της τεχνολογικής πρόοδου που παρέχει τη δυνατότητα να διατηρούνται για καιρό στα ψυγεία, καλό είναι, όταν αυτό είναι εφικτό, να φθάνουν γρήγορα από το χωράφι στο ράφι.

Λόγοι ποιότητας ζωής, πολιτισμού του ανθρώπινου γένους και σεβασμού στον πλανήτη που μας έχει δανείσει η φύση, επιβάλλουν στις σύγχρονες κοινωνίες να επανασχεδιάσουν τους κανόνες βάσει των οποίων παράγονται και διακινούνται τα αγροτικά προϊόντα και δη αυτά τα οποία έχουν την αξία τους όταν είναι φρέσκα.

Μ' αυτή την έννοια οπωρολαχανικά που έχουν παραχθεί με όρους βιωσιμότητας, χρειάζονται λιγότερη ενέργεια, δεν α-

παιτούν αμέτρητες εργατοώρες και διατίθενται από βραχείες αλυσίδες εφοδιασμού, δηλαδή είναι τοπικά και φρέσκα, διατηρούν τεράστιο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και παραμένουν ψηλά στις προτιμήσεις των καταναλωτών.

Το θέμα είναι πώς επιτυγχάνεται η αντιστροφή μιας παγκόσμιας κατάστασης που ήθελε τα πάντα να πηγαίνουν παντού, τον καταναλωτή να ενδιαφέρει πρωτίστως για την επάρκεια και μετά για την τιμή, τα παγκόσμια δίκτυα να βλέπουν μόνο όγκους και ικανοποιητικά περιθώρια κέρδους. Προφανώς δεν πρόκειται για κάτι εύκολο.

Σε πρώτη φάση τουλάχιστον, η Ε.Ε. δεν μπορεί να συνεχίζει να επιδοτεί και μάλιστα το ίδιο ποσό μια ντομάτα που έχει παραχθεί με πίστη στους κανόνες βιωσιμότητας και προορίζεται για την τοπική αγορά και μια ντομάτα για την παραγωγή της οποίας δεν έχει διασφαλιστεί κανένας σεβασμός στο περιβάλλον και φθάνει να καταναλωθεί στην άλλη άκρη της Γης. Όλα αυτά έχουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον για την Ελλάδα, έναν τόπο με δυνατότητες για τεράστια γκάμα παραγωγής, με ένα λαό θιασώτη της μεσογειακής διαίτας και μια χώρα αδιαμφισβήτητο διεθνή προορισμό, η οποία φιλοξενεί κάθε χρόνο εκατομμύρια τουρίστες, οι ανάγκες των οποίων σε λαχανικά και φρούτα εποχής είναι τουλάχιστον όσες και του ντόπιου πληθυσμού.

**Γιάννης Πανάγος** Εκδότης - Διευθυντής



### Φρέσκα φρούτα εξαιρετικής ποιότητας όλο το χρόνο

Οι ιδανικές κλιματολογικές συνθήκες της περιοχής σε συνδυασμό με το μεράκι των παραγωγών, δίνουν προϊόντα άριστης ποιότητας!

**250** παραγωγοί | **7.000** στρέμματα | **10.000.000** κιλά προϊόντα



GLOBALG.A.P.



**ΑΣ ΕΠΙΣΚΟΠΗΣ ΝΑΟΥΣΑΣ**

Επισκοπή Νάουσας, ΤΚ 59200 Ημαθία, Ελλάδα

Τηλέφωνο: 23320 44770 Φαξ: 23320 44900 Email: info@asepiskopis.gr

[www.asepiskopis.gr](http://www.asepiskopis.gr)

## ΒΡΑΧΕΙΕΣ ΑΛΥΣΙΔΕΣ

**06** Φρούτα και λαχανικά που παράγονται τοπικά με όρους βιωσιμότητας επιλέγει ο σύγχρονος καταναλωτής

## FRUIT LOGISTICA 2022

**10** Με λιγότερους εκθέτες αλλά και επισκέπτες η φετινή έκθεση έφερε για άλλη μια χρονιά σημαντικές συμφωνίες

## ΕΞΑΓΩΓΕΣ

**14** Στο κενό 40.000 τόνους πυρηνόκαρπα αφήνει ο πόλεμος στην Ουκρανία



**10**  
ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ  
ΣΤΙΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ  
ΕΚΘΕΣΕΙΣ

## ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

- 16** Στην Αλμυρή Γεωργία το μέλλον των λαχανικών
- 17** Στην κορυφή της καινοτομίας η ισπανική ντομάτα Amela
- 18** Αυτόνομα drones αναλαμβάνουν τη διαχείριση των θερμοκηπίων

## ΔΙΕΘΝΗ

- 17** Κατακτά τις διεθνείς αγορές η αγκινάρα της Σαρδνίας
- 18** Τη δική της ιστορία γράφει η φράουλα Limnalnera

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

**36** Ο Αντώνης Βεζύρογλου και η επανάσταση των baby leaf στην ελληνική αγορά



**28**  
ΛΙΓΟΤΕΡΟ ΚΑΙ ΜΕ  
ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΤΙΜΗ  
ΞΕΚΙΝΑ ΤΟ ΒΕΡΙΚΟΚΟ

## ΚΑΡΠΟΥΖΙ

**24** Βλέπει μέλλον μόνο στο θερμοκήπιο το καρπούζι

## ΒΕΡΙΚΟΚΟ

**28** Προσδοκίες για άνοιγμα της αγοράς με αυξημένες κατά 20% τιμές σε σχέση με πέρσι

## ΚΕΡΑΣΙ

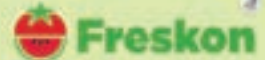
**30** Με την ποικιλία Burlat πάνω από 2,0 ευρώ το κιλό εκκινεί η σεζόν για το κέρασι

## ΝΤΟΜΑΤΑ

**32** Δεν έχασε από την πασχαλινή τιμή της η ντομάτα θερμοκηπίου



**24**  
ΚΑΡΠΟΥΖΙ ΜΕ  
ΜΕΛΛΟΝ ΜΟΝΟ  
ΣΤΟ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟ



**50** Ραντεβού με το Fresher το Σάββατο 14 Μαΐου στο Περίπτερο 13 της ΔΕΘ

## ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ

**50** Στη Νάουσα το 10ο Διεθνές Συμπόσιο Ροδάκινου από 30 Μαΐου έως 3 Ιουνίου

## ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ

- 44** Άλειμμα κόκκινης πιπεριάς στην πιο σύγχρονη εκδοχή του από τη Voras Flavors
- 45** Ελληνικό ακτινίδιο στα βρετανικά Harrods φέρνει η Κολιάς ΑΒΕΕ
- 46** Χυμό με το brand MAXABA κάνει τα Fuji της Έδεσσας η οικογένεια Λιάση



**20**  
ΘΕΜΑ ΜΕΝΟΥ  
Η ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΣΤΗ  
ΧΟΡΤΟΦΑΓΙΑ



**The power of nature.**  
*Empowered by science.*



**SERENADE<sup>®</sup>**  
ASO

**REQUIEM<sup>®</sup>**  
prime

**SONATA<sup>®</sup>**

**FLIPPER<sup>®</sup>**

**BioAct<sup>®</sup>**  
PRIME

Μια διαφορετική προσέγγιση  
στη σύγχρονη φυτοπροστασία  
με σημαντικά οφέλη για τον παραγωγό  
και την αλυσίδα τροφίμων

Bayer Ελλάς ABEE  
Τομέας Επιστήμης Γεωργίας  
Σωρού 18-20, 15125 Μαρούσι  
Τηλ: 210 6166000

[www.cropscience.bayer.gr](http://www.cropscience.bayer.gr)

ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΤΙΣ ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ.  
Πριν τη χρήση διαβάστε τις προειδοποιητικές φράσεις  
και τα σύμβολα που αναγράφονται στην ετικέτα.

ΤΑ ΦΥΤΟΠΡΟΣΤΑΤΕΥΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΝΑ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΝΤΑΙ  
ΜΕ ΑΣΦΑΛΗ ΤΡΟΠΟ. ΝΑ ΔΙΑΒΑΖΕΤΕ ΠΑΝΤΑ ΤΗΝ ΕΤΙΚΕΤΑ ΚΑΙ ΤΙΣ  
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΣΗ.

# ΦΡΟΥΤΑ ΚΑΙ ΛΑΧΑΝΙΚΑ ΤΟΠΙΚΑ ΚΑΙ ΠΙΟ ΦΡΕΣΚΑ

ΟΠΩΡΟΛΑΧΑΝΙΚΑ ΠΟΥ ΕΧΟΥΝ ΠΑΡΑΧΘΕΙ ΜΕ ΟΡΟΥΣ  
ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑΣ, ΔΕΝ ΑΠΑΙΤΟΥΝ ΑΜΕΤΡΗΤΕΣ ΕΡΓΑΤΟΩΡΕΣ,  
ΕΧΟΥΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΗ ΤΙΜΗ ΚΑΙ ΕΙΝΑΙ ΑΠΟ ΒΡΑΧΕΙΕΣ  
ΑΛΥΣΙΔΕΣ ΕΦΟΔΙΑΣΜΟΥ, ΔΗΛΑΔΗ ΤΟΠΙΚΑ ΚΑΙ ΠΙΟ ΦΡΕΣΚΑ,  
ΠΡΟΤΙΜΑ Ο ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗΣ, ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΕΚΘΕΣΗ ΠΟΥ  
ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΤΗΚΕ ΣΤΗ FRUIT LOGISTICA ΤΗΣ ΜΑΡΙΑΣ ΓΙΟΥΡΟΥΚΕΛΗ

**Ν**έα δεδομένα έφεραν στην αλυσίδα εφοδιασμού με φρούτα και λαχανικά η πανδημία και οι διατυπώσεις του Brexit με τους εμπλεκόμενους του τομέα να αναζητούν λύσεις προκειμένου να μην διαταραχθεί περαιτέρω το παγκόσμιο εμπόριο. Μάλιστα, όπως καταδεικνύει και η έκθεση δέκα τάσεων που αναμένεται να διαμορφώσουν τη βιομηχανία οπωρολαχανικών φέτος, η οποία παρουσιάστηκε στη Fruit Logistica 2022, θα προτιμάται από τους καταναλωτές ό,τι έχει παραχθεί με όρους βιωσιμότητας και δεν απαιτεί αμέτρητες εργατοώρες, έχει ανταγωνιστική τιμή και είναι από βραχείες αλυσίδες εφοδιασμού, δηλαδή τοπικό και πιο φρέσκο. «Κάθε πελάτης στην αλυσίδα εφοδιασμού πρέπει να αλλάξει λίγο τη συμπεριφορά του», είπε με νόημα στη Fruit Logistica η Ingrid Vanstreels, Σύμβουλος Ανάπτυξης Επιχειρήσεων και Αποστολών στο λιμάνι της Αμβέρσας, η οποία τόνισε ότι τα φορτία που απαιτούνται επειγόντως για φρέσκα προϊόντα βρίσκονται σε λάθος θέση. Επί του παρόντος, το 90% των παγκόσμιων αγαθών μεταφέρονται με πλοία εμπορευματοκιβωτίων. Στον μεγαλύτερο κόμβο φρέσκων φρούτων της Ευρώπης, στο λιμάνι της Αμβέρσας, οι αποστολές φρούτων και λαχανικών αντιπροσωπεύουν το 10% του συνολικού όγκου. Αλλά αντί για εμπορεύματα σε ψυγεία, μεταφέρεται όλο και περισσότερο ξηρό φορτίο.



Οι καταναλωτές προτιμούν όλο και περισσότερα φρούτα και λαχανικά που παράγονται στην περιοχή τους και αυτό έχει θετικό αντίκτυπο στο αποτύπωμα άνθρακα, μια πτυχή που γίνεται όλο και πιο σημαντική στο λιανικό εμπόριο.

Το Brexit μπορεί να μην επηρέασε τον κλάδο εντός της Ευρώπης όσο αναμενόταν αλλά έφερε πολλή παραπάνω γραφειοκρατία



### Οι 10 τάσεις για το 2022

- **Βιωσιμότητα:** Τόσο κοινωνική όσο και περιβαλλοντική. Η υιοθέτησή της από το σύνολο της παραγωγικής αλυσίδας αποτελεί μονόδρομο για τη μακροπρόθεσμη επιβίωση και ανάπτυξη της κατανάλωσης φρούτων και λαχανικών.
- **Ενεργειακό κόστος:** Ο υψηλός πληθωρισμός και το αυξανόμενο ενεργειακό κόστος οδηγούν στο συμπέρασμα πως κάθε τρόφιμο του οποίου η παραγωγή απαιτεί χαμηλές ενεργειακές εισροές και έχει ανταγωνιστική τιμή θα προτιμάται τελικώς από τους καταναλωτές.
- **Διατροφική αξία:** Διαχρονική αξία η θρεπτική αξία του τροφίμου.
- **Τοπικά προϊόντα:** Τα υγιεινονομικά πρότυπα που γέννησε η πανδημία ισχυροποιούν την επιθυμία για φρέσκα προϊόντα, που μπορεί να προσφέρει εύκολα και γρήγορα η τοπική αγορά.
- **Στροφή στο ηλεκτρονικό εμπόριο:** Οι πωλήσεις τροφίμων μέσω ηλεκτρονικών καταστημάτων έχουν πάρει την ανιούσα σε Κίνα, ΗΠΑ κι Ευρώπη.
- **Διαθεσιμότητα εργατικών χεριών:** Τα lockdowns και οι ανακατατάξεις στην παραγωγική αλυσίδα την τελευταία διετία έχουν προκαλέσει σοβαρές ελλείψεις σε εργατικά χέρια παγκοσμίως, περιορίζοντας την παραγωγή τροφίμων

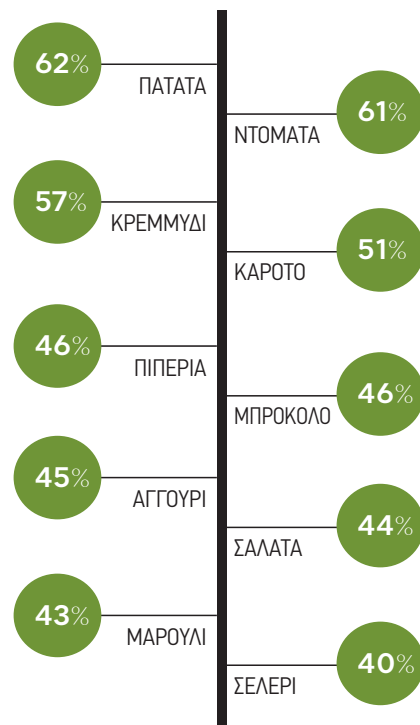
που απαιτούν περισσότερες εργατοώρες.

- **Αλυσίδα διανομής:** Οι αυξανόμενες απαιτήσεις για πιο φρέσκα προϊόντα επιβάλλουν την άμεση μεταφορά τροφίμων από τον «παραγωγό στο ράφι».
- **Βιοτεχνολογία:** Οι σοβαρές βελτιώσεις στα ποιοτικά χαρακτηριστικά μέσω της επένδυσης στη βιοτεχνολογία, ωθούν τον ανταγωνισμό στα ύψη.
- **Η εικόνα:** Μελέτες υποδεικνύουν πως οι καταναλωτές ενδιαφέρονται εξίσου για τη θρεπτικότητα του τροφίμου και για την εικόνα που έχει το τρόφιμο στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και στο μάτι.
- **Τεχνολογική πρόοδος:** Η συνεχής καινοτομία και η επένδυση στην τεχνολογία αιχμής ανταμείβεται από τον καταναλωτή.

### Εργατικό δυναμικό & βραχείες αλυσίδες

Οι ελλείψεις εργατικού δυναμικού, ειδικότερα, επηρεάζουν ολόκληρη την αλυσίδα παραγωγής και εφοδιασμού, ενώ εντός της Ευρώπης, το Brexit μπορεί να μην επηρέασε τον τομέα των φρούτων όσο φοβόταν ο κλάδος, εντούτοις έφερε πολύ περισσότερες διατυπώσεις, είπαν οι εκπρόσωποι του κλάδου στην διάρκεια της Fruit Logistica. Επίσης, κοινή διαπίστωση ήταν ότι οι σύντομες αλυσίδες εφοδιασμού μπορούν να συμβάλουν στην αύξηση της βιωσιμότητας.

### TOP 10 ΛΑΧΑΝΙΚΑ



Πηγή: The Packer



# ΤΑ Φ·Υ·Λ·Λ·Α·Ρ·Α·Κ·Ι·Α



Σε νέες  
συσκευασίες!



Σαλάτες ΜΟΝΟ  
από φρεσκοκομμένα  
baby φύλλα!



απ'τα περιβόγια του  
**Βεζυρογλου**



# ΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ DEALS ΤΗΣ FRUIT LOGISTICA

ΥΠΟ ΤΙΣ ΕΙΔΙΚΕΣ ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΤΟΥ ΠΟΛΕΜΟΥ ΚΑΙ ΤΗΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΚΡΙΣΗΣ Η 29<sup>Η</sup> FRUIT LOGISTICA ΑΠΟ 5 ΕΩΣ 7 ΑΠΡΙΛΙΟΥ ΓΙΑ ΑΛΛΗ ΜΙΑ ΧΡΟΝΙΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΕ ΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΩΝ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΣΥΜΦΩΝΙΩΝ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΛΛΗΝΕΣ ΕΚΘΕΤΕΣ ΤΟΥ ΓΙΩΡΓΟΥ ΛΑΜΠΙΡΗ



«Μια καλή ευκαιρία να συναντήσουμε πελάτες με τους οποίους διατηρούμε συνεργασία και να προετοιμάσουμε το έδαφος για τα υπόλοιπα φρούτα μετά το χειμερινό πορτοκάλι που προηγήθηκε, ήτοι τα καλοκαιρινά Βαλέντσια και το καρπούζι ήταν για την εταιρεία μας η φετινή Fruit Logistica αν και η προσέλευση ήταν σημαντικά μειωμένη κατά περίπου 30% σε σύγκριση με την εικόνα που παρουσίαζε κατά την προ Covid-19 περίοδο» αναφέρει μεταξύ άλλων ο Άγγελος Αγγελάκης της Αγγελάκης Fruits. Μια εταιρεία 100% εξαγωγική εταιρεία, η ιστορία της οποίας ξεκινά πριν από πέντε χρόνια, όταν ο κ. Αγγελάκης αξιοποίησε την οικογενειακή παράδοση στην παραγωγή πορτοκαλιού με έδρα το Ξηροπήγαδο Ναυπάκτου. «Αυτή τη στιγμή εξάγουμε σε περίπου 16 χώρες του κόσμου, ενώ το 100% των ποσοτήτων που διακινούμε να διατίθεται σε αγορές όπως η Σλοβακία, η Τσεχία, η Ουγγαρία και η Αυστρία» σημειώνει ο ίδιος. Η φετινή χρονιά όπως λέει ο κύριος Αγγελάκης παρουσιάζει σημαντικές ιδιαιτερότητες με αυξημένα κοστολόγια σε α' ύλη και μεταφορικά προς το εξωτερικό. Ταυτόχρονα αποτελεί μία δυσχερή χρονική περίοδο και λόγω

του ότι η ποιότητα στο πορτοκάλι επηρεάστηκε σημαντικά από τους παγετούς του χειμώνα.

## Ενδιαφέρον από χώρες της Β. Αφρικής

«Για εμάς ήταν η δεύτερη συμμετοχή στην έκθεση» αναφέρει ο πρόεδρος του Αγροτικού Συνεταιρισμού «Πύρρος» με έδρα την Άρτα, Βαγγέλης Χρηστάκης, και συμπληρώνει: «Το ενδιαφέρον παρουσιάστηκε κυρίως από χώρες της Βόρειας Αφρικής αλλά και από την Αίγυπτο όπου ξεκινάμε από τον επόμενο χρόνο την διάθεση ακτινιδίου. Επιπλέον στο χάρτη του Συνεταιρισμού εντάσσεται πλέον και το Μαρόκο, η Βραζιλία, η Ισπανία, ο Καναδάς, χώρες στις οποίες δεν διατηρούσαμε παρουσία». Να σημειωθεί ότι το 95% της παραγωγής του ΑΣ εξάγεται και βασίζεται αποκλειστικά στα ακτινίδια ενώ φέτος προέβη στη συσκευασία 3.000 τόνων. Στον τομέα των επενδύσεων ολοκληρώνει πρόγραμμα που εντάχθηκε στον Αναναπτυξιακό νόμο για ψυκτικούς θαλάμους 3.500 τόνων, ενώ επίκειται η επέκταση των ψυγείων με επιπλέον χωρητικότητα 1.500 τόνων.

## Συμφωνία με τη Lidl Ευρώπης

Για μια «υποτονική» έκθεση κάνει λόγο ο Δημήτρης Λογγιζίδης του ΑΣ Επισκοπής Νάουσας, ο οποίος



# Ο νέος πρωταγωνιστής στον περονόσπορο

 **Orondis<sup>®</sup>Ultra**  
3/25 SC

**syngenta.**



Τα φυτοπροστατευτικά προϊόντα να χρησιμοποιούνται με ασφαλή τρόπο. Να διαβάζετε πάντα την ετικέτα και τις πληροφορίες σχετικά με το προϊόν πριν από τη χρήση, καθώς και τις πρακτικές φράσεις και σύμβολα. ΑΑΔΑ: 61062 / 04.03.2022

[www.syngenta.gr](http://www.syngenta.gr)

Ακολουθήστε μας:   @syngentahellas

**Syngenta Hellas**  
**Μονοπρόσωπη Α.Ε.Β.Ε.**  
Ανθούσα Αττικής, ΤΚ 153 49  
τηλ. 210 66 66 612-3  
ΒΙ.ΠΕ.Θ., Σίνδος, Θεσσαλονίκη  
τηλ. 2310 796 940-3



Ο πρόεδρος του Αγροτικού Συνεταιρισμού «Πύρρος» με έδρα την Άρτα, Βαγγέλης Χρηστάκης



Η υπεύθυνη πωλήσεων της Zisis Farm, Λίνα Τάση, με τον Ιωάννη Ζήση

πραγματοποίησε συναντήσεις κυρίως με υπάρχοντες συνεργάτες ενώ βρέθηκε ένα βήμα προ της συνεργασίας με τη Lidl Ευρώπης. Το πρώτο ραντεβού έγινε εντός της Fruit Logistica και εκκρεμεί η οριστική υπογραφή της συμφωνίας που θα αφορά σε όλα τα προϊόντα παραγωγής του Συνεταιρισμού όπως κεράσι, ροδάκινο και ακτινίδιο. Η φετινή χρονιά κατά τον ίδιο παρουσιάζει ιδιαιτερότητες λόγω της οικονομικής κρίσης που υφίσταται παγκοσμίως καθώς και εξαιτίας του πολέμου της Ουκρανίας, παρά το γεγονός ότι ο Συνεταιρισμός δεν δραστηριοποιείται στη συγκεκριμένη αγορά. Ο Α.Σ. Επισκοπής ετοιμάζει νέες ψυκτικές εγκαταστάσεις με χωρητικότητα 1,5 εκατ. κιλά και ύψος επένδυσης που σε συνδυασμό με την εγκατάσταση φωτοβολταϊκών 500 MW και επένδυση στο υπάρχον συσκευαστήριο θα ανέλθει στα 3 εκατ. ευρώ. Οι επενδύσεις θα υλοποιηθούν με πόρους από το Ταμείο Ανάκαμψης κατά το 55% και το υπόλοιπο 45% από ίδιους πόρους.

### Η πανδημία άλλαξε τα δεδομένα

Στο πλαίσιο της Fruit Logistica η Zisis Farm που εδρεύει στη Βαλιανιδράχη Πρεβέζης, είχε συναντήσεις με πελάτες, πραγματοποιώντας ταυτόχρονα και νέες προσεγγίσεις. Η επιχείρηση δραστηριοποιείται στην παραγωγή γλυκού βρώσιμου καλαμποκιού με 700 στρέμματα ιδιόκτητων εκτάσεων, όπως λέει η υπεύθυνη πωλήσεων της εταιρείας, Λίνα Τάση. Σύμφωνα με την ίδια το 60% των ποσοτήτων καλαμποκιού διατίθενται συσκευασμένο στο εξωτερικό και στις αγορές της ΕΕ, του Ηνωμένου Βασιλείου και του Ντουμπάι. Σημειώνεται ότι η Zisis Farm εκτός από το καλαμπόκι φύτευε κατά τα προηγούμενα χρόνια μπρόκολο και κουνουπίδι, καλλιέργειες τις οποίες αποφάσισε να διακόψει. Ο λόγος είναι ότι εξαιτίας της πανδημίας μεγάλο μέρος της κατανάλωσης μετατοπίστηκε από τα εστιατόρια και τα ξενοδοχεία, σχεδόν αποκλειστικά στα σούπερ μάρκετ,

γεγονός που έφερε πίεση στις τιμές και κατέστησε ασύμφορη την παραγωγή τους.

### Θετικός ο απολογισμός της συμμετοχής

«Για εμάς ήταν η δεύτερη έκθεση που συμμετείχαμε κατά τη φετινή περίοδο, καθώς είχε προηγηθεί η Anuga του 2021. Αν και υπήρχε μειωμένη επισκεψιμότητα και περιορισμένη συμμετοχή, η παρουσία μας εκεί ήταν ιδιαίτερα χρήσιμη και ο απολογισμός μετά το πέρας της έκθεσης ήταν θετικός», λέει ο Γιώργος Γκούμας, συνιδιοκτήτης και γενικός διευθυντής της Agrexpo Α.Ε. με έδρα τη Μεσσηνία. «Εγιναν στοχευμένες επαφές με υπάρχοντες πελάτες αλλά και καινούργιες από χώρες της Βαλτικής καθώς και από την Πολωνία. Πρόκειται για χώρες που απορροφούν παραδοσιακά τα προϊόντα της Δυτικής Πελοποννήσου», Η επιχείρηση διακινεί πατάτες από τη Μεσσηνία και την Αχαΐα και καρπούζι από τη Μεσσηνία και την Ηλεία στον τομέα των νωπών προϊόντων συνεργαζόμενη με παραγωγούς, ενώ δραστηριοποιείται και στη μεταποίηση. Πρόκειται για οικογενειακή επιχείρηση με διαδρομή 62 ετών Στο σχεδιασμό της είναι να εκσυγχρονίσει τις κτιριακές υποδομές της με νέα ψυγεία και γραμμές παραγωγής. Ταυτόχρονα ποντάρει στην εξωστρέφεια και την προώθηση των προϊόντων της στις διεθνείς αγορές. Αυτή την περίοδο βρίσκεται εν αναμονή του νέου Αναπτυξιακού νόμου καθώς και προγραμμάτων που πρόκειται να ανακοινωθούν. «Βρισκόμαστε σε εκπόνηση σχεδίου για να ενταχθούμε στα προγράμματα που θα ανακοινωθούν. Οι επικείμενες επενδύσεις για τα επόμενα χρόνια θα είναι ύψους 3 εκατ. ευρώ με ορίζοντα ολοκλήρωσης την επόμενη διετία 2023-2024».

Κοντά σε συμφωνία με τη Lidl Ευρώπης βρίσκεται ο ΑΣ Επισκοπής Νάουσας



# KRITIFIL EVO 7507 AC<sup>®</sup>

Φύλλο κάλυψης θερμοκηπίων 8-στρώσεων



Το κορυφαίο φύλλο θερμοκηπίων,  
σύμφωνα με τις μαρτυρίες εκατοντάδων  
παραγωγών σε όλο τον κόσμο!

# ΕΝΑ ΣΤΑ 5 ΦΟΡΤΗΓΑ ΜΕ ΠΡΟΟΡΙΣΜΟ ΟΥΚΡΑΝΙΑ

ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΠΕΤΕΙΑ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗΣ ΝΕΩΝ ΑΓΟΡΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΝΕΤΑΙ ΞΑΝΑ Ο ΕΓΧΩΡΙΟΣ ΚΛΑΔΟΣ

ΠΥΡΗΝΟΚΑΡΠΩΝ ΜΕ ΤΗΝ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ ΠΟΛΕΜΟΥ ΣΤΗΝ ΟΥΚΡΑΝΙΑ ΝΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙ

ΕΝΑ «ΚΕΝΟ» ΓΙΑ 40.000 ΤΟΝΟΥΣ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΚΑΙ ΝΕΚΤΑΡΙΝΙΩΝ ΤΟΥ ΠΕΤΡΟΥ ΓΚΟΓΚΟΥ

## ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΦΡΟΥΤΩΝ ΣΤΗΝ ΟΥΚΡΑΝΙΑ (σε τόνους)

	2019	2020	2021
ΡΟΔΑΚΙΝΑ	20.997	20.854	6.751
ΝΕΚΤΑΡΙΝΙΑ	9.714	9.428	2.168
ΒΕΡΙΚΟΚΑ	1.804	1.350	808
ΚΛΗΜΕΝΤΙΝΕΣ	7.242	8.404	8.852
ΑΚΤΙΝΙΔΙΟ	7.965	7.684	5.511



Για κάθε πέντε φορτηγά με καλοκαιρινά φρούτα που έφευγαν από την Ημαθία την προηγούμενη τριετία, το ένα ξεκινούσε με προορισμό την Ουκρανία. Η αναλογία αυτή προκύπτει από τα στοιχεία που παραθέτει ο εξαγωγέας και αυτοκινητιστής Στέφανος Αποστολίδης, ο οποίος με την εταιρεία Tasty Fruits διακινεί ένα αξιόλογο τονάζ πυρήνοκαρπων προς τις χώρες της Ευρώπης.

Πέρα από τη «ματιά» της πιάτσας, είναι και τα επίσημα στοιχεία από τις βάσεις δεδομένων του υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης που συνηγορούν σε ένα νέο κενό για το 22,22% των ελληνικών εξαγωγών στο ροδάκινο και το νεκταρίνι.

Με εξαίρεση το 2021, χρονιά κατά την οποία η χτυπημένη από τον παγετό ελληνική παραγωγή δεν ήταν ικανή ώστε να εξυπηρετήσει τις παραγγελίες με τους πελάτες του εξωτερικού, η Ελλάδα εξάγει σχεδόν 21.000 τόνους ροδάκινου στην Ουκρανία, 9.500 τόνους νεκταρίνια, σχεδόν 8.000 τόνους ακτινίδιο, 8.400 τόνους κλημεντίνες και 3.000 τόνους μανταρίνια.

Στην περίπτωση των ροδάκινων και των νεκταρινιών, αν προστεθούν και οι τόνοι που κατευθύνονται προς τη Λευκορωσία (επιπλέον 5.000 - 6.000 τόνοι), η οποία έχει επίσης κλείσει για την ελληνική αγροτική παραγωγή, τότε ο αριθμός στρογγυλοποιείται στις 40.000 τόνους. Το κενό είναι μεγάλο, αν αναλογιστεί κανείς ότι το σύνολο των ελληνικών εξαγωγών στους δύο αυτούς κωδικούς επιτραπέζιων φρούτων διαμορφώνονται σε 180.000 τόνους. Όλα αυτά, σε μια χρονιά κατά την οποία τα δέντρα δείχνουν φορτωμένα με καρπό και όλα δείχνουν ότι τα περισσότερα παραγωγικά κέντρα της χώρας οδεύουν προς μια σχεδόν πλήρη χρονιά από άποψη ποσοτήτων.

### Εναλλακτική της Ρωσίας η Ουκρανία

Η αγορά της Ουκρανίας ήταν η εναλλακτική οδός την οποία διεκδίκησε ο εγχώριος κλάδος αμέσως μετά το πρώτο ρωσικό εμπόλεμο το 2014. Φυσικά προς τα εκεί κατευθύνθηκε ολόκληρος ο ευρωπαϊκός Νότος, με την Ουκρανία να διαμορφώνει έναν τζίρο 200 ε-

κατ. ευρώ στον κλάδο των φρούτων της Ελλάδας, της Ιταλίας και της Ισπανίας, σύμφωνα με υπολογισμούς του Νίκου Κουτλιάμπα, προέδρου του ΑΣΕΠΟΠ Βελβεντού. Για τη φετινή χρονιά, μια απάντηση σε αυτήν την αγωνία των παραγωγών και των εξαγωγικών επιχειρήσεων του κλάδου, δίνει η αρνητική και φθίνουσα πορεία της ισπανικής παραγωγής, η οποία έχει χτυπηθεί τόσο από ανοιξιάτικο παγετό, όσο και από χαλάζι. Η εικόνα από τα κτήματα της Ισπανίας, ξηπνά μήνες από την άνοιξη και το καλοκαίρι του 2021 στα κτήματα της Ελλάδας, με τις αποδόσεις να είναι μειωμένες μεσοσταθμικά κοντά στο 40 με 50%. Φαίνεται δηλαδή ότι θα υπάρξει ένας μειωμένος ανταγωνισμός στις υπόλοιπες ευρωπαϊκές αγορές, οι οποίες αποτελούν μονόδρομο για το φρέσκο ροδάκινο και νεκταρίνι, ένα προϊόν ευπαθές το οποίο δεν μπορεί να γραφτεί πολλά χιλιόμετρα στα οδικά δίκτυα χωρίς να υποβαθμιστεί ποιοτικά. «Οι Ισπανοί ποτέ δεν λένε τα πράγματα με το όνομά τους» θα σχολιάσει ο κ. Κουτλιάμπα, εξηγώντας ότι επίσημα δηλώνουν μικρές ζημιές, ωστόσο η ανεπίσημη πληροφόρηση της αγοράς μιλά για ζημιές έως και 70% σε ορισμένες επαρχίες.

### Ο χρησμός της Τουρκίας

Αυτό το αφήγημα έρχεται να δώσει μια «ενδιαφέρουσα τροπή» στην φετινή εμπορική συγκυρία θα πει ο συνομιλητής μας, ο οποίος, κοιτάζει προς την Τουρκία. «Η παραγωγή τους φέτος είναι δυνατή. Αν μπορούσαν εκεί οι Ισπανοί, θα πλημμυρίσει η Ευρώπη με τουρκικό ροδάκινο» αναφέρει.

Όλα αυτά έχουν σημασία σε μια χρονιά κατά την οποία η ελληνική παραγωγή δείχνει σημάδια ανάκαμψης που θα μπορούσε να ανέρχεται σε έως 40 με 50% συγκριτικά με την καταστροφική χρονιά πέρυσι. Ωστόσο περιθώρια υποχώρησης των τιμών από τα περσινά επίπεδα δεν υπάρχουν, αφού τα καλλιεργητικά έξοδα, από τις εισροές μέχρι το ντιζέλ, βρίσκονται στα ύψη. Φυσικά το ίδιο ισχύει και για τους ανταγωνιστές της Ελλάδας, που θα συσσωρευθούν στην ήδη κορεσμένη αγορά της Δυτικής Ευρώπης.



# FOMESA ΕΛΛΑΣ

Ο συνεργάτης σας μετασυλλεκτικά / Your postharvest partner



33 χρόνια  
Κοντά σας



Η FOMESA ΕΛΛΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ  
ΤΙΣ ΥΠΟΛΟΙΠΕΣ ΒΑΛΚΑΝΙΚΕΣ ΧΩΡΕΣ

ΟΙ ΚΑΛΥΤΕΡΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΓΙΑ ΜΕΤΑ  
ΤΗΝ ΣΥΓΚΟΜΙΔΗ ΤΩΝ ΚΑΡΠΩΝ

ΔΕΥΣΜΕΥΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ  
ΚΑΙ ΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

## ΝΕΟ ΠΡΟΪΟΝ FRUITCLEANER FP

Καθαρίζει τα φρούτα από όλες τις θραυμείς μηχανικά μωυρίλα νήη και όλα τα περιττώματα των εντόμων όπως ποσειάλλια



by Janssen PMP  
Η ΕΝΝΑΛΑΚΤΙΚΗ ΛΥΣΗ  
ΣΤΗ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ ΜΗΛΟΕΙΔΩΝ



**ΠΕΝΒΟΤΕC 400SC**  
ΔΡΑΣΤΙΚΗ ΟΥΣΙΑ PYRIMETHANIL  
ΣΕ ΥΓΡΗ ΜΟΡΦΗ

Για την επεξεργασία εσπεριδοειδών, μήλων και αχλαδιών μετά τη συγκομιδή



**FUNGAZIL 500EC**  
ΔΡΑΣΤΙΚΗ ΟΥΣΙΑ IMAZALIL  
ΣΕ ΥΓΡΗ ΜΟΡΦΗ

Για την επεξεργασία εσπεριδοειδών μετά τη συγκομιδή



**FRUITFOG I ΚΑΠΝΟΓΟΝΟ**  
ΔΡΑΣΤΙΚΗ ΟΥΣΙΑ IMAZALIL  
ΣΕ ΜΟΡΦΗ ΚΑΠΝΟΓΟΝΟΥ

Για επεξεργασία εσπεριδοειδών μετά τη συγκομιδή



**POST-PHITE**  
ΣΕ ΥΓΡΗ ΜΟΡΦΗ  
ΓΙΑ ΜΕΤΑ-ΣΥΛΛΕΚΤΙΚΗ ΧΡΗΣΗ

Για τον έλεγχο της ΦΥΤΟΦΘΟΡΑΣ στα εσπεριδοειδή και την πρόληψη του ΕΠΙΦΑΝΕΙΑΚΟΥ ΕΓΚΑΥΜΑΤΟΣ σε μήλα και αχλάδια



**ΕΝΙΣΧΥΤΙΚΑ ΜΕ ΠΡΟΣΘΕΤΑ  
ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΓΙΑ ΟΛΑ ΤΑ ΦΡΟΥΤΑ**



**FRUITCARE SK**

Χαρακτηρισμένο με τη σήμανση E202



**GREENGARD-EO**

Για τη μείωση της φυτοτοξικότητας και ενίσχυσης της αυτοάμυνας των φρούτων και λαχανικών



**GREENFOG-AS**

Σε μορφή καπνογόνου χαρακτηριζόμενο με την σήμανση E 200 για ενίσχυση των φρούτων και λαχανικών

[www.fomesahellas.gr](http://www.fomesahellas.gr)

## ΕΙΔΗΣΕΙΣ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ:  
ΠΕΤΡΟΣ ΓΚΟΓΚΟΣ



### Τα καλύτερα φρούτα του Βερολίνου για την Fatou

**ΜΙΑ ΤΟΥΡΤΑ** φτιαγμένη με τα πιο αξιολύετα φρούτα που υπάρχουν στην αγορά του Βερολίνου ετοίμασαν οι ζωοτέχνες του ζωολογικού κήπου της πόλης για να γιορτάσουν τα 65α γενέθλια της γοριλίας Fatou. Πρόκειται για τον μεγαλύτερο εν ζωή γορίλα στον κόσμο, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις ειδικών και για το λόγο αυτό, το μενού του πάρτι γενεθλίων ήταν από μόνο του μια πρόκληση. Σύμφωνα με ξένα δημοσιεύματα, η Fatou ήρθε στο Βερολίνο το 1959 από τις ζούγκλες της Δυτικής Αφρικής. «Οι γορίλες που ζουν στην άγρια φύση έχουν προσδόκιμο ζωής 40 χρόνια», σχολίασε ο Christian Aust, υπεύθυνος των συγκεκριμένων ζώων στον ζωολογικό κήπο. Ενδιαφέρον παρουσιάζει πάντως και το ταξίδι της Fatou από την γενέτειρά της στη Γερμανική πρωτεύουσα. Είναι το μοναδικό ζώο του κήπου που γεννήθηκε στη φύση. Το 1959 ταξίδεψε μαζί με έναν Γάλλο ναυτικό ως το λιμάνι της Μασσαλίας. Σε ένα καταγύγιο οι δρόμοι τους χωρίστηκαν, αφού ο ναύτης την παραχώρησε σε κάποιους συνδαιτυμόνες με αντάλλαγμα να του πληρώσουν το λογαριασμό.



### ΤΗ ΔΙΚΗ ΤΗΣ ΙΣΤΟΡΙΑ ΓΡΑΦΕΙ Η ΦΡΑΟΥΛΑ LIMVALNERA

**ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ** φαίνεται ότι πέρασε το κρατς τεστ η φράουλα Limvalnera που έπειτα από δύο χρόνια δοκιμών, κέρδισε σταθερούς καλλιεργητές στον ιταλικό Νότο. Μόνο στην περιοχή Basilicata μπήκαν 140 στρέμματα έναντι μόλις 20.000 φυτών πέρυσι, με τους παραγωγούς να ανακαλύπτουν τα μυστικά της, όσο το εμπόριο την αναζητά επίμονα λόγω των ιδιαίτερων αρωματικών χαρακτηριστικών της αλλά και του έντονου χρώματος. Με δυναμική που υπερβαίνει τα 430 γρ. ανά φυτό, με το φρούτο να μεγαλώνει στα 30 με 35 γρ., έχει όλες τις περγαμνές για να αποκτήσει ακόμη περισσότερους θαυμαστές σε όλο τον κόσμο.



### ΑΥΤΟΝΟΜΑ DRONES ΓΙΑ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑ ΠΟΥ ΔΟΥΛΕΥΟΥΝ ΜΟΝΑ ΤΟΥΣ

**ΜΕ ΤΙΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ** στο πεδίο των θερμοκηπίων να τρέχουν, τις εκτάσεις να αυξάνονται με ρυθμό 5-10% ετησίως και το επίπεδο εξειδίκευσης να γίνεται όλο και πιο απαιτητικό, το έλλειμμα σε ικανό προσωπικό εντείνεται διαρκώς. Η λύση που αναζητούν οι άνθρωποι της Conrus Drones στην Ολλανδία είναι μηχανική. Πλήρως αυτόνομα drones πετούν με ευελιξία μέσα στα πειραματικά θερμοκήπια, συλλέγοντας ακατάπαστα δεδομένα. Με τη χρήση αισθητήρων και καμερών, μπορούν να διεκπεραιώσουν εργασίες όπως είναι η παρακολούθηση του φυτρώματος, η καταγραφή της ανάπτυξης των φυτών αλλά και ο έλεγχος για την κατάστασή τους. Τα ρομπότ πετούν πάνω από τις καλλιέργειες και ένα σύνθετο λογισμικό μετατρέπει τις εικόνες σε πληροφορίες που επιταχύνουν το έργο του προσωπικού στο θερμοκήπιο.



## ΙΣΧΥΣ ΕΝ ΤΗ ΕΝΩΣΕΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΓΕ ΑΓΚΑΘΩΤΗ ΑΓΓΙΝΑΡΑ ΤΗΣ ΣΑΡΔΗΝΙΑΣ

**ΣΕ ΝΕΕΣ ΑΓΟΡΕΣ** εκτός Ιταλίας φιλοδοξεί να ανοιχτεί η υπερδραστήρια Κοινοπραξία για την Αγκινάρα της Σαρδηνίας, ένα όργανο παραγωγών και συσκευαστών που μέσα 8 χρόνια έχει καταφέρει όσα λίγα παρόμοια εγχειρήματα. Ξεκινώντας με 12 μέλη, πλέον αριθμεί σε 27 δυναμικούς παραγωγούς και 9 συσκευαστήρια, που διαχειρίζονται 3 εκατ. τόνους αγκινάρας. Αυτή η χαρακτηριστική αγκινάρα φέρει σφραγίδα Προστατευόμενης Γεωγραφικής Ένδειξης, με το υπουργείο Γεωργίας της Ιταλίας



ας να έχει εμπιστευτεί κάθε πτυχή ελέγχου και οργάνωσης της παραγωγής στην Κοινοπραξία των Σαρδηνίων. Πρώτο βήμα ήταν η εξασφάλιση των αγορών της Βόρειας Ιταλίας, κάτι που τα μέλη έφεραν εις πέρας με σχετική ευκολία λόγω άλλωστε και του χαρακτηριστικού σχήματος της αγκινάρας που ξεχωρίζει εύκολα στο ράφι.



Pedro Ruiz, President of Granada La Palma

## Στην κορυφή της καινοτομίας η ντομάτα Amela

**Ο ΙΔΙΑΙΤΕΡΟΣ** συνδυασμός γευστικών και ποιοτικών χαρακτηριστικών της ισπανικής ντομάτας Amela έδειξε τον δρόμο της πρώτης θέσης στο Διαγωνισμό Καινοτομίας (FLIA) της Fruit Logistica 2022. Ασημένιο Μετάλλιο κατέκτησε η ισραηλινή Tevel Advanced Technologies με το αυτόνομο ρομπότ συλλογής φρούτων και Χάλκινο το κουνουπίδι iStem της Syngenta Seeds.



# Κάνουμε την Γεωργία Ακριβείας πράξη!

### Εξατομικευμένες υπηρεσίες με στόχο:

- Εξοικονόμηση πόρων
- Ορθολογική διαχείριση
- Ευκολία στις εφαρμογές
- Διατήρηση αειφορίας
- Αύξηση παραγωγής
- Αύξηση κερδοφορίας

### Καλλιεργητικές φροντίδες:

- Σπορά
- Λίπανση
- Άρδευση
- Φυτοπροστασία
- Συγκομιδή

### Τύποι καλλιεργειών:

- Μεγάλες καλλιέργειες
- Οπωρώνες
- Αμπέλια
- Κηπευτικά
- Αρωματικά φυτά

### Αξιοποίηση όλων των μέσων:

- Εδαφολογικών
- Εργαστηριακών
- Δορυφορικών δεδομένων
- Εικόνων από Drone





## Στην Αλμυρή Γεωργία και τον Πράσινο Ωκεανό το μέλλον των λαχανικών

**ΕΓΧΕΙΡΗΜΑΤΑ** που φαντάζουν πιο κοντινά στο πεδίο της επιστημονικής φαντασίας παρά της αγροτικής παραγωγής, βρίσκονται πλέον αιφνιδιαστικά σε διαδικασία υλοποίησης. Τέτοια είναι οι ιπτάμενοι οπωρώνες ή τα θερμοκήπια που επιπλέουν στο νερό. Ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά το δεύτερο η έρευνα με το κωδικό όνομα N-ARK που πραγματοποιείται από Γιαπωνέζους επιστήμονες, επιχειρεί να αναπτύξει μέσα και συστήματα που θα ανταποκρίνονται στις μεταβαλλόμενες α-

# N-ARK

νάγκες που επιφυλάσσει το κοντινό μέλλον της ανθρωπότητας. Πρόκειται για μια καινοτόμα προσέγγιση της αγροτικής παραγωγής η οποία βασίζεται -κυριολεκτικά- στο θαλασσινό νερό, ως μια απάντηση στην άνοδο της στάθμης της θάλασσας. Οπωρώνες και θερμοκήπια που επιπλέουν στο νερό γίνονται πραγματικότητα

με μια μέθοδο που ονομάζεται «αλμυρή γεωργία» γιατί αξιοποιεί το θαλασσινό νερό ως μια άμεση πηγή θρεπτικών συστατικών για τα λαχανικά. Το εγχείρημα ονομάζεται Green Ocean (Πράσινο Ωκεανός) και αφορά σε μια κατασκευή με δύο επίπεδα για την καλλιέργεια κηπευτικών, ένα στην επιφάνεια της θάλασσας και ένα κάτω από αυτήν. Στο κάτω επίπεδο θα καλλιεργούνται φύκια, τα οποία θα αξιοποιούνται ως θρεπτικό συστατικό για τα φυτά του άνω επιπέδου.

## ΕΩΣ 8 ΙΟΥΝΙΟΥ ΑΙΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΑ ΕΥΡΩΠΑΪΚΑ ΒΡΑΒΕΙΑ ΤΗΣ ΒΙΟΛΟΓΙΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΣ

**ΚΙΝΗΤΡΟ** για παραγωγούς και παρότρυνση προς τους καταναλωτές για αύξηση του μεριδίου των προϊόντων βιολογικής γεωργίας, αποτελούν τα βραβεία που θεσμοθετεί η Κομισιόν και θα απονεμηθούν εντός του 2022. Εξάλλου, διακηρυγμένος στόχος έως το 2030, είναι το 25% των γεωργικών εκτάσεων της ΕΕ να χρησιμοποιείται για βιολογικές καλλιέργειες και να αυξηθεί σημαντικά η βιολογική υδατοκαλλιέργεια. Στο πλαίσιο

λοιπόν του σχετικού σχεδίου δράσης περιλαμβάνεται και η θεσμοθέτηση ετήσιων βραβείων για την αναγνώριση της αριστείας στην αλυσίδα αξίας των βιολογικών προϊόντων. Τα ευρωπαϊκά βραβεία βιολογικής παραγωγής διοργανώνονται από κοινού από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, την Ευρωπαϊκή Οικονομική και Κοινωνική Επιτροπή, την Επιτροπή των Περιφερειών, την COPA-COGECA και την IFOAM Organics Europe.



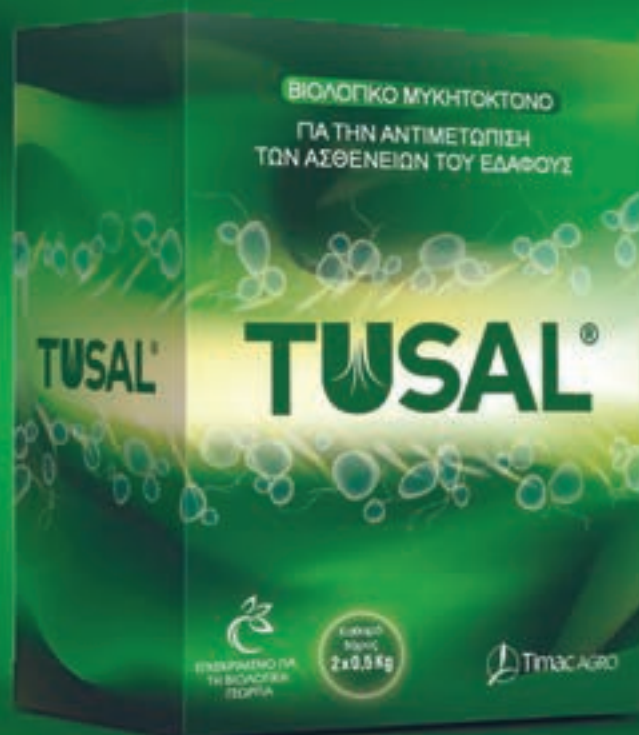
Ursula von der Leyen, πρόεδρος Κομισιόν

# ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΩΝ ΑΣΘΕΝΕΙΩΝ ΤΟΥ ΕΔΑΦΟΥΣ

ΥΓΙΕΙΣ, ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΕΣ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ,  
ΧΩΡΙΣ ΥΠΟΛΕΙΜΜΑΤΙΚΟΤΗΤΕΣ

ΒΙΟΛΟΓΙΚΟ ΜΥΚΗΤΟΚΤΟΝΟ

# TUSAL<sup>®</sup>



ΕΓΚΕΚΡΙΜΕΝΟ ΓΙΑ ΤΗ  
ΒΙΟΛΟΓΙΚΗ ΓΕΩΡΓΙΑ



ΜΕΓΑΛΟ ΦΑΣΜΑ ΠΑΘΟΓΟΝΩΝ



ΧΩΡΙΣ ΥΠΟΛΕΙΜΜΑΤΙΚΟΤΗΤΕΣ



ΦΙΛΙΚΟ ΜΕ ΤΑ  
ΩΦΕΛΙΜΑ ΕΝΤΟΜΑ



## ΥΠΟΘΕΣΗ ΜΕΝΟΥ Η ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΡΕΑΤΟΦΑΓΙΑ ΣΤΗ ΧΟΡΤΟΦΑΓΙΑ

**ΟΡΚΙΣΜΕΝΟΙ** «κρεατοφάγοι» μπορεί να αλλάξουν διατροφική συμπεριφορά και να επιλέξουν χορτοφαγικά γεύματα αν σε ένα μενού η πλειοψηφία των προσφερόμενων φαγητών είναι φυτικής προέλευσης. Το ενδιαφέρον αυτό εύρημα προκύπτει από μελέτη του Πανεπιστημίου του Westminster, σύμφωνα με την οποία η αλλαγή αυτή συνέβη όταν ένα μενού ήταν τουλάχιστον 75% χορτοφαγικό, όχι όμως όταν ήταν 50 ή 25%. «Ως εκ τούτου, οι κρεατοφάγοι μπορούν να αλλάξουν τις συνήθειες και προτιμήσεις τους όταν τους δίνονται αρκετές επιλογές για χορτοφάγους», αναφέρει η μελέτη στην οποία συμμετείχαν η Dr Beth Parkin από το Πανεπιστήμιο του Westminster και η Dr Sophie Attwood από το World Resources Institute. Η διαπίστωση αυτή υποδηλώνει ότι ο τομέας των τροφίμων μπορεί να έχει σημαντικό αντίκτυπο στην προώθηση βιώσιμων δια-

τροφικών επιλογών. Οι ερευνητές υποστηρίζουν ότι αυτό μπορεί να επιτευχθεί αλλάζοντας τον τρόπο με τον οποίο παρουσιάζεται η επιλογή στον καταναλωτή χωρίς να χρειάζεται να πειστούν τα άτομα για τα οφέλη της φιλοπεριβαλλοντικής διαίτας. Οι ερευνητές αξιολόγησαν πώς η αύξηση της διαθεσιμότητας των χορτοφαγικών τροφίμων σε σχέση με το κρέας επηρεάζει την επιλογή των ανθρώπων που συνήθως τρώνε κρέας. Αυτοί οι τύποι παρεμβάσεων είναι γνωστοί ως «ωθήσεις», καθώς διερευνούν τρόπους με τους οποίους μπορεί να σχεδιαστεί μια απόφαση για να επηρεάσει μια επιθυμητή συμπεριφορά. Η μελέτη «τυχαιοποίησε» τους συμμετέχοντες σε μενού που περιείχαν διαφορετικές αναλογίες κρέατος και χορτοφαγικών πιάτων για να καθορίσει ακριβώς πόση διαθεσιμότητα κρέατος απαιτείται για την προώθηση βιώσιμων επιλογών.

## ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΣΤΑ ΟΠΩΡΟΛΑΧΑΝΙΚΑ

### ΒΙΟΛΟΓΙΚΑ

→ **ΟΙ ΤΕΛΙΚΟΙ ΠΙΝΑΚΕΣ** αποτελεσματών για την κατάταξη των υποψήφιων προς ένταξη στο Μέτρο 11 της Βιολογικής Γεωργίας αναμένεται μέσα στο Μάιο. Προβλέπεται επίσης η αύξηση των κονδυλίων της προκήρυξης, για την οποία αρχικώς είχαν δεσμευθεί 420 εκατ. ευρώ.

### ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΩΝ

→ **ΑΠΟ ΤΟΝ ΙΟΥΛΙΟ** αναμένεται να ξεκινήσουν οι αιτήσεις για πρόγραμμα αναδιάρθρωσης καλλιεργειών που επιδοτεί με έως 80% την εκρίζωση υφιστάμενης φυτείας, την προμήθεια και εγκατάσταση νέων δενδρυλλίων και την προμήθεια και εγκατάσταση συστήματος στήριξης, σύμφωνα με την προκήρυξη ύψους 166 εκατ. ευρώ. Ο λόγος που το άνοιγμα μεταφέρεται για Ιούλιο (σ.σ είχε προγραμματιστεί για 15 Μαΐου) είναι το γεγονός ότι δεν είναι ακόμα έτοιμη η μελέτη σχετικά με τις καλλιέργειες και τις ποικιλίες που θα μπορούν να ενταχθούν.

### ΚΟΜΦΟΥΖΙΟ

→ **ΝΑ ΠΑΡΑΤΕΙΝΕΙ** για ένα επιπλέον έτος τις δεσμεύσεις των δικαιούχων της 1ης πρόσκλησης του Μέρου 10.1.08 «Κομφούζιο» αποφάσισε το υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης. Η σχετική προκήρυξη αναμένεται να βγει εντός του Μαΐου.

### ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ

→ **ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ** δενδρώδων καλλιεργειών, τρακτέρ και παρελκόμενα, στάβλοι, γεωργικές αποθήκες, φωτοβολταϊκά και αγορά γης είναι μόνο μερικές από τις επιλέξιμες δαπάνες που επιδοτεί η Δράση «Οικονομικός Μετασχηματισμός του Αγροτικού Τομέα» ύψους 100 εκατ. ευρώ που βρίσκεται σε δημόσια διαβούλευση.

# Η καλλιέργειά σου αξίζει την κορυφαία σειρά υδατοδιαλυτών λιπασμάτων



**Άριστη τροφοδοσία της καλλιέργειας με όλα τα απαραίτητα λιπαντικά στοιχεία**

Η αύξηση των αποδόσεων των καλλιεργειών και η υψηλή ποιότητα των παραγόμενων προϊόντων εξαρτάται από την αρμονική και προσαρμοσμένη στις απαιτήσεις των φυτών, θρέψη.

Ο γνωστός συνδυασμός ποιότητας και εμπειρίας της EuroChem εξασφαλίζει την ιδανική θρεπτική ισορροπία, στις ειδικές ανάγκες κάθε καλλιέργειας.



Επισκεφθείτε τη νέα μας ιστοσελίδα!  
Διαθέσιμη σε όλες τις πλατφόρμες  
[www.eurochemgreece.gr](http://www.eurochemgreece.gr)



Ακολουθήστε μας στο Facebook  
[facebook.com/eurochemgreece](https://facebook.com/eurochemgreece)





**TUV HELLAS**  
TUV NORD GROUP

# Οδηγώντας τον Αγροδιατροφικό τομέα στη Νέα Εποχή

**TUV HELLAS**  
TUV NORD GROUP



## Πρωτογενής Παραγωγή

### GLOBALG.A.P.

Fruit and Vegetables  
Plant Propagation Material  
Combinable Crops  
Compound Feed Manufacturing  
Aquaculture  
Chain of Custody  
GRASP  
Tesco NURTURE

### Agro 2

### Βιολογικά Προϊόντα

## Συστήματα Διαχείρισης - Πρωτόκολλα

ISO 22000:2018  
ISO 9001:2015  
ISO 14001:2015  
FSSC 22000 v5  
ISO 45001:2018  
IFS Food V6.1  
BRC Food V8

## Αποθήκευση - Διανομή

IFS Logistics  
BRC Packaging

## 2nd Party Audits

## Λιανεμπόριο - Χονδρεμπόριο

IFS Broker  
BRC Agents and Brokers  
Ιδιωτικά Πρωτόκολλα  
Προγράμματα Ιχνηλασιμότητας  
GMO Control  
Compliance Audits  
Custom made Audits  
Inspector Services

## Εκπαίδευση

## Κοινωνική Ευθύνη

SMETA - BSCI  
Sustainable Fishery:  
ASC CoC, MSC CoC



**ΑΘΗΝΑ**  
Μεσογείων 282  
155 62, Χολαργός  
Τ. (+30) 215 2157400  
Ε. info@tuvhellas.gr

**ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ**  
Λέντοσ Σοφού 20  
Τ.Θ. 600 58, 570 01, Θέρμη  
Τ. (+30) 2310 428498  
Ε. thessaloniki@tuvhellas.gr

**ΚΡΗΤΗ**  
Επιστημονικό &  
Τεχνολογικό Πάρκο  
Ν. Πλάστρα, Βασιλικό Βασιτών  
Τ. (+30) 2810 591856 - 7  
Ε. heraklion1@tuvhellas.gr

**ΙΩΑΝΝΙΝΑ**  
Μαρίκας Κοτσουλή 66  
45445, Ιωάννινα  
Τ. 26510 76019  
Ε. ioannina@tuv-nord.com

**TUV CYPRUS Ltd.**  
Πασηφάλοσα 2  
Λεωφό 2235, Λεμεσός 1663  
Τ. (+357) 2244 2840  
Ε. info@tuvcyprus.com.c

**TUV NORD EGYPT**  
34 Al Riyadh st.  
El Mohandissen, Giza,  
Egypt  
Τ. (+0202) 330 56374 / 56397  
Ε. tuvegypt@tuv-nord.com

# ΚΑΡΠΟΥΖΙ ΜΕ ΜΕΛΛΟΝ ΜΟΝΟ ΣΤΟ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟ

ΑΝ ΚΑΙ ΑΝΔΡΩΘΗΚΕ ΣΕ ΜΙΑ ΕΠΟΧΗ ΠΟΥ ΟΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟΙ ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ ΤΗΣ ΗΛΕΙΑΣ ΦΥΤΕΥΑΝ ΠΑΤΑΤΕΣ Ο ΒΑΣΙΛΗΣ ΒΟΛΛΑΣ ΑΠΟΦΑΣΙΣΕ ΝΑ ΑΣΧΟΛΗΘΕΙ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΑΡΠΟΥΖΙΟΥ ΚΑΙ Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΟΥ ΩΣ ΣΗΜΕΡΑ ΦΑΙΝΕΤΑΙ ΝΑ ΔΙΚΑΙΩΝΕΙ ΤΗΝ ΕΠΙΛΟΓΗ ΑΥΤΗ **ΤΟΥ Γ. ΛΑΜΠΙΡΗ**

**Η** εξελικτική πορεία του Βασίλη Βόλλα, παραγωγού καρπούζιου από τη Βάρδα Ηλείας, είναι αυτό που κατά κύριο λόγο χαρακτηρίζει όλα του τα βήματα έως και σήμερα. Αντλώντας την καταγωγή του από την περιοχή, ανέλαβε την κληρονομιά που του άφησε ο πατέρας του, ο οποίος επίσης διατηρούσε δραστηριότητα στον πρωτογενή τομέα. Με τα χρόνια αύξησε τις εκτάσεις του, φτάνοντας συνολικά σε περίπου 300 στρέμματα θερμοκηπιακής -και μόνο λίγων στρεμμάτων υπαίθριας- καλλιέργειας καρπούζιου.

Πριν από μερικά χρόνια διατηρούσε επί το πλείστον υπαίθριες καλλιέργειες, εντούτοις επένδυσε στη δημιουργία στεγασμένων εγκαταστάσεων, γεγονός που του έδωσε τη δυνατότητα να βγάξει πρώ-

μο καρπούζι στις αρχές Μαΐου κάθε χρονιάς. Με αυτό τον τρόπο αντλεί δυναμική και από τις υψηλότερες τιμές που μπορεί να επιτύχει, δεδομένου ότι διαθέτει στην αγορά το προϊόν του σε μία χρονική περίοδο που η διαθεσιμότητα είναι περιορισμένη.

«Από τα πρώτα μου βήματα στο χωράφι καταπιάστηκα αποκλειστικά με το καρπούζι. Έχουν περάσει σχεδόν 30 χρόνια από τότε. Η μεγαλύτερη αλλαγή που πραγματοποίησα, είναι ότι ξεκίνησα με υπαίθρια καλλιέργεια, ενώ τα τελευταία χρόνια έχω δημιουργήσει θερμοκήπια», λέει ο Βασίλης Βόλλας.

## Παραγωγή ένα μήνα νωρίτερα

«Με τη χρήση των θερμοκηπίων την τελευταία δεκαετία έχω καταφέρει να έχω πρώιμο φρούτο στις



ΙΟ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ: ΓΕΩΡΓΙΑ ΚΑΡΑΜΑΛΗ

“

**ΠΡΩΙΜΟ ΦΡΟΥΤΟ  
ΣΤΙΣ ΑΡΧΕΣ ΜΑΪΟΥ  
ΠΟΥ ΑΝΤΛΕΙ  
ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΑΠΟ  
ΤΙΣ ΥΨΗΛΕΣ ΤΙΜΕΣ**





Αν και ξεκίνησε με υπαίθρια καλλιέργεια, με τα χρόνια αύξησε τις εκτάσεις του, φτάνοντας συνολικά σε περίπου 300 στρέμματα θερμοκηπιακής παραγωγής, ο παραγωγός Βασίλης Βόλλας.

αρχές Μαΐου καθώς και βελτιωμένες αποδόσεις και περίπου ένα μήνα νωρίτερα από την ευρύτερη αγορά. Συνήθως βγάζω καρπούζι στις αρχές Μαΐου με εξαίρεση τη φεινή χρονιά, η οποία επηρεάστηκε από τον Μάρτιο, ο οποίος ήταν ένας μήνας με αρκετά χαμηλές θερμοκρασίες», συμπληρώνει.

Για τον ίδιο η στροφή στη θερμοκηπιακή καλλιέργεια καρπουζιού σε μία περιοχή όπως είναι ο νομός Ηλείας ήταν ο μοναδικός δρόμος, καθότι μεγάλο μέρος της οικονομικής του δραστηριότητας της περιοχής βασίζεται στη συγκεκριμένη παραγωγική δραστηριότητα. «Το θερμοκήπιο είναι η επόμενη μέρα γιατί προσφέρει πρωιμότητα. Υπάρχουν πάντως περιπτώσεις συναδέλφων μου με δραστηριότητα στην υπαίθρια καλλιέργεια, οι οποίοι δεν άντεξαν υπό το βάρος του κόστους και των χαμηλών τιμών στο προϊόν και αποφάσισαν να εγκαταλείψουν».

### «Η παραγωγή πλούτου στον πρωτογενή τομέα απαιτεί πολλαπλές θυσίες»

Στο ερώτημα εάν πραγματικά ο κλήρος φέρνει πλούτο, ο Βασίλης Βόλλας απαντά ότι είναι σύνθετη η προσέγγιση που μπορεί κανείς να έχει. «Η παραγωγή πλούτου στον πρωτογενή τομέα απαιτεί πολλαπλές θυσίες. Πρόκειται για μια δουλειά που δεν έχει Κυριακές, γιορτές, αργίες. Οι συνθήκες ζωής είναι απαιτητικές, με πρωινό ξύπνημα, έκθεση στον ήλιο και τη βροχή. Πρέπει να το αγαπά κανείς για να μπορέσει να το υποστηρίξει, γνωρίζοντας εκ των προτέρων ότι δεν θα κάνει μία συμβατική και ήρεμη ζωή με ανέσεις και πολυτέλειες. Ωστόσο παραδέχομαι πως όταν πηγαίνω στην τράπεζα ή στον λογιστή μου, τρελαίνομαι που βλέπω τους εργαζόμενους να είναι κλεισμένοι στην τράπεζα. Σχεδόν τους λυπάμαι. Μου αρέσει που βρίσκομαι στην ύπαιθρο. Ακόμα και εάν γύριζα τριάντα χρόνια πίσω, θα έκανα την ίδια επιλογή. Αυτή είναι η ζωή που θα ήθελα να έχω, ακόμα και τώρα που γνώρισα τη διαδρομή και τις απότομες στροφές που αυτή παρουσιάζει».



Η Agrofruit Hellas αγοράζει το σύνολο της παραγωγής καρπουζιού του Βασίλη Βόλλα.

### Επιπλέον επιβάρυνση κατά 35%

Η πιο ακραία συνθήκη που καλείται να αντιμετωπίσει και ο ίδιος επισημαίνει είναι τα αυξημένα κοστολόγια στην παραγωγή του. «Λιπάσματα, φάρμακα, πετρέλαιο, ενέργεια επιβαρύνουν το σύνολο της παραγωγής μου. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση του κόστους μου μεσοσταθμικά κατά 35% σε σύγκριση με ένα χρόνο πριν. Η τιμή που ο ίδιος διαθέτει φέτος τα πρώτα καρπούζια του Μαΐου μπορεί να φτάσει ακόμα και 0,70 ευρώ, σε σύγκριση με πέρυσι που κινήθηκε στα 0,55-0,60 ευρώ την ίδια περίοδο». Το μεγαλύτερο μέρος των ποσοτήτων που παράγει διατίθεται σε εξαγωγές, μέσω της Agrofruit Hellas, η οποία αγοράζει το σύνολο της ετήσιας παραγωγής του.

## ΞΕΧΩΡΙΖΕΙ ΣΤΑ ΠΡΩΙΜΑ Η ΒΑΡΕΛΑ ΤΗΣ RIJK ZWAAN

Ο Βασίλης Βόλλας προμηθεύεται τον κύριο όγκο των σπόρων που χρησιμοποιεί για το καρπούζι του από τη Rijk Zwaan. Πρόκειται για ένα υβρίδιο που προσφέρει καρπούζι τύπου βαρέλα, ενώ ενδείκνυται για τις πρώιμες φυτεύσεις. Στα κύρια χαρακτηριστικά του είναι ότι εξασφαλίζει καλό δέσιμο του καρπού σε δύσκολες καιρικές συνθήκες, ενώ διατηρείται το σχήμα στις πρώιμες φυτεύσεις. Δίνει αρκετά έντονο χρώμα στο εσωτερικό και συνεκτικότητα στη σάρκα. Οι αποδόσεις που λαμβάνει από τις καλλιέργειές του υπολογίζονται αυτήν τη στιγμή σε 7,5 με 8 τόνους ανά στρέμμα. Η ανάπτυξη του καρπού των καρπουζιών στο θερμοκήπιο πραγματοποιείται σε



έως και 40 ημέρες. «Έως και πέρυσι το καρπούζι άφηνε κάτι σε επίπεδο κέρδους. Φέτος όμως δεν ξέρω εάν τα πράγματα θα είναι το ίδιο καλά, δεδομένων των ιδιαίτερα αυξημένων κοστολογίων που επηρεάζουν εκ των πραγμάτων την παραγωγή. Το καρπούζι βέβαια είναι και λίγο τζόγος. Μπορεί να κερδίσει κάποιος αρκετά χρήματα όταν η απόδοση είναι υψηλή υπό ιδανικές καιρικές συνθήκες, σε συνδυασμό με την πρωιμότητα, μία πιθανή έλλειψη στην αγορά και την καλή τιμή. Είναι όμως εξίσου πιθανό να χάσει κανείς και χρήματα εάν οι συνθήκες κινηθούν ακριβώς αντίστροφα, όταν υπάρχει διαθεσιμότητα και κακές καιρικές συνθήκες».



## ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ ΣΤΗ ΔΙΑΔΟΧΗ

■ Διάλεξε να κάνει το συγκεκριμένο επάγγελμα, γιατί όπως λέει απολύτως πειστικά «μου άρεσε». «Ήταν βέβαια και κάτι που έκανε ο πατέρας μου και μου έδωσε τη δυνατότητα να το αναλάβω και να το αναπτύξω μέσα στα χρόνια. Σκεφτείτε ότι παλιά η δουλειά ήταν πιο οικογενειακή με τον πατέρα μου να διατηρεί περίπου 15 με 20 στρέμματα στο καρπούζι. Εγώ ωστόσο αποφάσισα να δημιουργήσω μία καλά οργανωμένη και σημαντικά μεγαλύτερη επιχείρηση», συμπληρώνει. Η λέξη «διαδοχή» αυτή τη στιγμή κατοπτρίζεται στο πρόσωπο του γιου του, ο οποίος είναι 18 ετών και προαλείφεται για φοιτητής της Γεωπονικής Σχολής. «Ξεκίνησα εμπειρικά χωρίς ακαδημαϊκό υπόβαθρο. Σε ό,τι αφορά το γιο μου εκτός από τις σπουδές που σκέφτεται να πραγματοποιήσει, έχει σημασία και να του αρέσει το, εκ των συνθηκών "δύσκολο" επάγγελμα».

### Παράλληλη ενασχόληση με το λεμόνι, επόμενο βήμα η φράουλα

Επόμενο βήμα που στοχεύει να κάνει είναι η παραγωγή φράουλας. Ωστόσο παρά το γεγονός ότι μπόλιασε φράουλα, διέκοψε προσωρινά το εγχείρημά του, βλέποντας ότι υφίσταται σοβαρό πρόβλημα στην ανεύρεση εργατών. «Η φράουλα απαιτεί πολλά εργατικά χέρια σε καθημερινή βάση», εξηγεί. Εκτός από το καρπούζι διατηρεί περίπου 40 στρέμματα φυτεμένα με λεμονιές, τις οποίες ωστόσο δεν προτίθεται να αναπτύξει περαιτέρω, καθώς όπως λέει παραμένει επικεντρωμένος στο καρπούζι.

Υπηρεσίες Μετασυλλεκτικής Διαχείρισης Φρούτων & Λαχανικών

- ▶ Μελέτη μετασυλλεκτικής διαχείρισης φρούτων και λαχανικών.
- ▶ Μελέτη - Σχεδιασμός κέντρων διαχείρισης φρούτων και λαχανικών.
- ▶ Μελέτη επίδρασης των αερίων στα προϊόντα και τρόποι χειρισμού των συγκεντρώσεών τους.
- ▶ Μελέτη διαχείρισης ψυκτικών φορτίων.
- ▶ Μελέτη - Προτάσεις απαιτούμενου εξοπλισμού και διαδικασιών για την διατήρηση της ποιότητας.

Λορέντζου Μαβίλη 2  
Αχαρνές  
ΤΗΛ.: 210 2387891  
[www.isofruit.gr](http://www.isofruit.gr)  
[info@isofruit.gr](mailto:info@isofruit.gr)

- ✓ Δυναμική Ψύξη
- ✓ Δυναμική Πρόψυξη
- ✓ Αποηρασιτισμός Ορίμανση
- ✓ Ελεγχόμενη Ατμόσφαιρα
- ✓ Όζον

24ωρο service

Κωνσταντινουπόλεως 67 - Αχαρνές  
ΤΗΛ.: 210 2321525-6 (10 γραμμές)  
[www.alfacoolhellas.gr](http://www.alfacoolhellas.gr)  
[info@alfacoolhellas.gr](mailto:info@alfacoolhellas.gr)



## ΣΤΕΝΟ ΜΑΡΚΑΡΙΣΜΑ ΕΜΠΟΡΩΝ ΣΠΡΩΧΝΕΙ ΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΣΤΟ +20%

ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΓΙΑ ΑΝΟΙΓΜΑ ΣΤΑ ΠΡΩΙΜΑ ΜΕ ΤΙΜΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ

ΑΥΞΗΜΕΝΕΣ ΚΑΤΑ 10-20% ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΠΕΡΣΙ ΓΕΝΝΑ

Η ΕΛΛΕΙΜΜΑΤΙΚΗ -ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΗ ΜΕΔΦΕΛ- ΠΑΡΑΓΩΓΗ

ΒΕΡΙΚΟΚΟΥ ΣΕ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΗ ΤΟΥ ΛΕΩΝΙΔΑ ΛΙΑΜΗ

Λίγες ημέρες πριν από την έναρξη της συγκομιδής των υπερπρώιμων ποικιλιών, στις 15-17 Μαΐου και με δεδομένο το «στενό μαρκάρισμα» που έχουν αρχίσει οι έμποροι στους αγρότες για την παραγωγή τους, ο γεωπόνος και παραγωγός βερίκοκων Σάκης Κασαμανώλης στη Χαλκιδική, εκτιμά πως είναι βέβαιη η προσδοκία για άνοδο των τιμών. Με σημείο αναφοράς τον μέσο όρο της τελευταίας πενταετίας, η φετινή παραγωγή στην Ελλάδα είναι μειωμένη κατά 20%, ενώ συγκριτικά με πέρυσι, αυξημένη κατά 20%. Για τα παραγωγικά κέντρα της Πελοποννήσου αλλά και της Στερεάς Ελλάδας-Κρήτης, προβλέπεται παραγωγή 30.000 τόνων. Η παραγωγή αυτή είναι αντίστοιχη με την περσινή, που ήταν «χτυπημένη» από τον παγετό, κάτι που δείχνει ότι αρκετά κτήματα δεν έχουν ανακάμψει. Από την άλλη, στη Μακεδονία και λοιπές περιοχές, η παραγωγή των 34.500 τόνων για το 2022, είναι ενισχυμένη συγκριτικά με το περσινό χαμηλό των 25.000 τόνων.



Ο παραγωγός Σάκης Κασαμανώλης

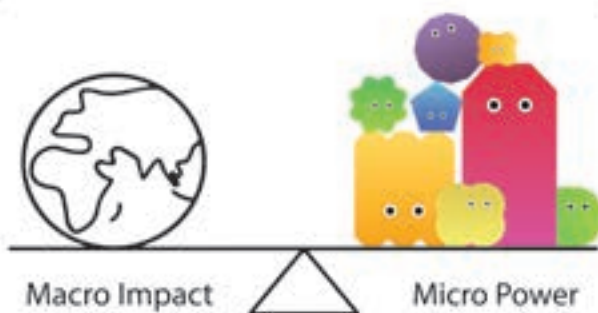
«Ο κύριος όγκος της παραγωγής στην περιοχή είναι τα Τιρύνθου, τα οποία πέρυσι πληρώθηκαν στα 0,90 ευρώ, ενώ οι υπερπρώιμες ποικιλίες άνοιξαν με 1,40-1,50 ευρώ το κιλό, οι μεσαίες έπαιξαν στα 1,20 – 1,30 ευρώ το κιλό και οι όψιμες, με κύριο εκφραστή την ποικιλία Μπεμπέκου, έπιασαν τα 0,70 ευρώ. Φέτος όμως, επειδή η παραγωγή είναι χαμηλότερη στα Τιρύνθου, αλλά και στις υπερπρώιμες ποικιλίες εκτιμώ πως οι τιμές παραγωγού θα είναι υψηλότερες από 10% έως 20% σε σχέση με πέρυσι», εξηγεί ο συνομιλητής μας.

Στις υπερπρώιμες ποικιλίες, όπως είναι οι Wonder Cot, Mogador, Pricia και Tsunami, η μείωση της παραγωγής στη Χαλκιδική, σύμφωνα με τον κ. Κασαμανώλη, εκτιμάται στο περίπου 60% του προσδοκώμενου όγκου κι οφείλεται στις ζημιές που προκάλεσαν οι παγετοί του Μαρτίου. Ανάλογη απώλεια υπολογίζεται πως καταγράφουν και τα Τιρύνθου, που θα αρχίσουν να συγκομίζονται στο τέλος Μαΐου και αντιπροσωπεύουν σχεδόν το 70% της παραγωγής βερίκοκου στο νομό.

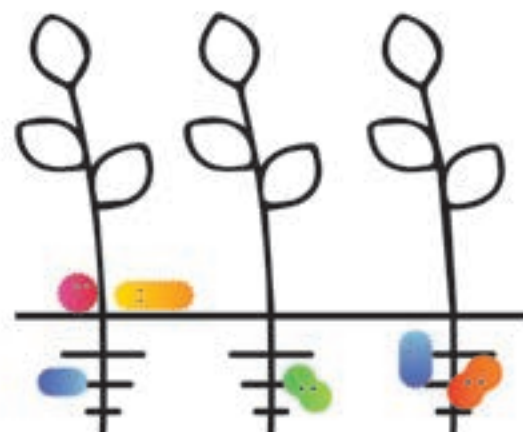


**ΜΕΣΟΠΡΩΙΜΑ  
ΚΑΙ ΟΨΙΜΑ  
ΑΝΑΜΕΝΟΥΝ  
ΜΙΑ ΚΑΝΟΝΙΚΗ  
ΧΡΟΝΙΑ**

# ο Κόσμος μας σε **Τέλεια** Ισορροπία



Φυσικές, βιώσιμες λύσεις  
για την εξισορρόπηση της γεωργίας,  
του περιβάλλοντος, των κοινοτήτων  
και του πλανήτη μας.



\*Η NPP (Natural Plant Protection) είναι μια νέα επιχειρηματική οντότητα εντός της UPL Open Ag



[www.upl-ltd.com/gr](http://www.upl-ltd.com/gr)

Follow us: UPL Hellas upl\_hellas UPL Hellas

# NPP

[www.npp.ag](http://www.npp.ag)

# ΜΕ ΤΑ BURLAT ΠΑΝΩ ΑΠΟ 2 ΕΥΡΩ ΕΚΚΙΝΕΙ ΤΟ ΚΕΡΑΣΙ

**ΜΟΝΟ Ο ΦΟΒΟΣ ΤΗΣ ΜΕΙΩΜΕΝΗΣ ΖΗΤΗΣΗΣ ΦΡΕΝΑΡΕΙ ΤΙΣ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΤΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΠΟΥ ΒΛΕΠΟΥΝ ΚΑΛΗ ΣΟΔΕΙΑ ΚΑΙ ΕΞΑΓΩΓΙΚΕΣ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΓΙΑΝΝΗ ΡΟΥΠΑ**

Τα σπασμένα της περσινής χρονιάς καλούνται φέτος να βγάλουν οι παραγωγοί κερασιού, με τις καιρικές συνθήκες να επιτρέπουν στους ελληνικούς κερασεώνες να ξεδιπλώσουν το παραγωγικό τους δυναμικό. Όπως επισημαίνει ο Βαγγέλης Μάινος, γεωπόνος από την Έδεσσα, ο φετινός Μάρτιος δεν προκάλεσε σημαντικές ζημιές σε προανθικό και πρωτοανθικό στάδιο στις κερασιές σε αντίθεση με άλλες καλλιεργητικές περιόδους, ενώ και ο Απρίλιος δεν επιφύλασσε δυσάρεστες εκπλήξεις όπως την περσινή περίοδο, όταν ο παγετός προκάλεσε απώλειες που ξεπερνούσαν το 80% της αναμενόμενης παραγωγής σε Κεντρική και Δυτική Μακεδονία. Οι συνθήκες λοιπόν γεννούν προσδοκίες για μία χρονιά με παραγωγή υψηλότερη του μέσου όρου, τόσο για τις πρώιμες και μεσοπρώιμες, όσο και τις πιο όψιμες ποικιλίες σε μεγαλύτερα υψόμετρα, όπου βρίσκονται ακόμη σε στάδιο ανθοφορίας. Μέχρι τώρα πάντως, η μόνη επίπτωση του καιρού στην ελληνική κερασοπαραγωγή είναι η βλαστική καθυστέρηση 10 ημερών

“

**ΑΦΗΝΕΙ ΧΩΡΟ  
ΓΙΑ ΤΟ ΕΓΧΩΡΙΟ  
ΠΡΟΪΟΝ  
Η ΑΠΟΥΣΙΑ  
ΤΟΥ ΙΣΠΑΝΙΚΟΥ  
ΚΕΡΑΣΙΟΥ**

**ΚΑΛΛΙΕΡΓΗΣΙΜΕΣ  
ΕΚΤΑΣΕΙΣ**

**155 - 160**

ΧΙΛΙΑΔΕΣ ΣΤΡΜ.



**ΑΡΙΘΜΟΣ  
ΔΕΝΤΡΩΝ**

**7 - 7,1**

ΕΚΑΤ.

**ΜΕΣΗ  
ΠΑΡΑΓΩΓΗ**

**110 - 115**

ΧΙΛΙΑΔΕΣ ΤΟΝΟΙ

ΠΗΓΗ: ΕΛΣΤΑΤ

στις πρώιμες ποικιλίες που εντοπίζονται κυρίως στη νοτιότερη παραγωγική ζώνη της Λαμίας.

Εν τω μεταξύ, την περσινή χασούρα έρχεται να συμπληρώσει η αισθητή αύξηση του κόστους παραγωγής, καθώς από περίπου 1,10 ευρώ το κιλό που βρισκόταν πέρυσι, φέτος διαμορφώνεται στο 1,50-1,60 ευρώ. Παράλληλα βέβαια οι καλλιεργητές δεν επέλεξαν την εύκολη λύση των εκπτώσεων στη θρέψη όπως επισημαίνει ο Μιλτιάδης Ζιάκας, πρόεδρος της ΟΠ Συνεταιρισμού Αγροτών Τ.Κ. Φραντζή Λαμίας «ΑΣ Κοιλάδα Σπερχειού», καθώς όπως αναφέρει «όσο και να ανέβηκε φέτος η τιμή στο λίπασμα, το δέντρο τρώει απ' το σακί και όχι τα ευρώ».

Με τα πρώτα κιλά πρώιμης ποικιλίας Burlat να κόβονται από τις 8 Μαΐου στους κερασεώνες της Λαμίας, ο Μιλτιάδης Ζιάκας πιστεύει πως οι συγκυρίες επιβάλλουν τη διαμόρφωση της μεσοσταθμικής τιμής παραγωγού σε επίπεδα άνω των 2 ευρώ και κοντά στα 2,5 με 3 ευρώ της περσινής περιόδου, ώστε να αποζημιωθούν οι παραγωγοί για τη χαμένη πρόσοδο του 2021.

Ευνοϊκό εξαγωγικό σενάριο για την αυξημένη φετινή παραγωγή γεννά το γεγονός ότι οι πρώιμες και μεσοπρώιμες περιοχές της Ισπανίας έχουν ουσιαστικά μείνει δίχως παραγωγή λόγω των θεομηνιών, κατάσταση πανομοιότυπη με αυτήν της περσινής άνοιξης όπως περιγράφει ο Βαγγέλης Μάινος.



## Νούμερο ΕΝΑ στην Υδρολίπανση δε γεννιέσαι, γίνεσαι!

Κοιτώντας μπροστά, στεκόμαστε δίπλα στον σύγχρονο παραγωγό.

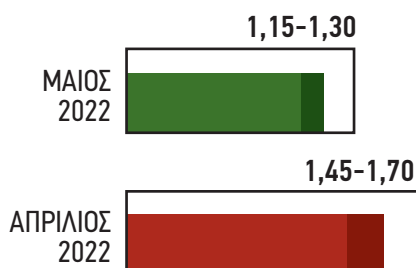
GAVRIEL HYDRO-μια κορυφαία και εξειδικευμένη γκάμα υδρολίπανσης, για τις αυξημένες απαιτήσεις θρέψης.



ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: Μέλιτος 9 & Κυδωνιών Τ.Κ. 171 21 Νέα Σμύρνη, Αθήνα / Τ: +30 210 9373770 -2 • ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΑ: Α. Άργος / Β. Βόλος / Γ. Καβάλα

[www.gavriel.gr](http://www.gavriel.gr)

## ΑΓΟΡΑ ΝΤΟΜΑΤΑΣ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ (ΕΥΡΩ/ΚΙΛΟ)



## ΛΙΓΟΤΕΡΑ ΣΤΡΕΜΜΑΤΑ ΣΤΗΝ ΥΠΑΙΘΡΙΑ

**ΔΡΑΣΤΙΚΑ** μειωμένες είναι φέτος οι φυτεύσεις υπαίθριας ντομάτας σε Μεσσηνία, Αρκαδία, Εύβοια, Λάρισα και Αιτωλοακαρνανία. Τα κυριότερα αίτια της στροφής σε άλλα κηπευτικά, αποτελούν η κλιματική αλλαγή που έχει προκαλέσει ραγδαία αύξηση του αριθμού των εντομολογικών εχθρών όπως η Tuta Absoluta και το αυξημένο κόστος παραγωγής. Στην υπαίθρια καλλιέργεια, τα μέτρα που μπορεί να λάβει κάποιος παραγωγός ενάντια στις προνύμφες των λεπιδόπτερων είναι πολύ περιορισμένα. Παράλληλα, οι φειτινές συνθήκες ανατιμήσεων που έχουν οδηγήσει σε εκτόξευση του κόστους παραγωγής καθιστούν το ρίσκο φύτευσης σημαντικών εκτάσεων υπαίθριας ντομάτας περιττό για πολλούς παραγωγούς, προτιμώντας άλλες καλλιέργειες όπως πιπεριές και μελιτζάνες. Μόνη λύση για να σωθεί η καλλιέργεια από τις προσβολές της Tuta (όπως αυτές του 2021) και να «ανθίσει» ξανά, αποτελεί η φύτευση σε μεγαλύτερα υψόμετρα σύμφωνα με τον πρόεδρο του ΑΣ «Η Τριφυλλία» Μεσσηνίας Νίκο Αλεξανδρόπουλο, σκηνικό που ήδη δειλά δειλά εκτυλίσσεται στις περισσότερες παραγωγικές ζώνες έστω και σε πειραματικό στάδιο.

# ΚΡΑΤΗΣΕ ΤΙΜΗ ΠΑΣΧΑΛΙΝΗ ΣΤΟ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟ

**ΜΕ ΤΙΜΕΣ ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΟΝ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΜΕΣΟ ΟΡΟ ΓΙΝΟΝΤΑΙ  
ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ ΟΙ ΠΡΑΞΕΙΣ ΣΤΙΣ ΥΠΑΡΧΟΥΣΕΣ ΠΟΣΟΤΗΤΕΣ  
ΝΤΟΜΑΤΑΣ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ ΤΟΥ ΓΙΑΝΝΗ ΡΟΥΠΑ**

Οι μειωμένες ποσότητες θερμοκηπιακής ντομάτας εξαιτίας των κακών καιρικών συνθηκών και η αυξημένη ζήτηση έχουν συντελέσει σε σταδιακή αύξηση της τιμής του προϊόντος καθ' όλη την περίοδο της άνοιξης που έφθασε και στα 2,0 ευρώ το κιλό κατά την περίοδο του Πάσχα. Ωστόσο, παρά την αναμενόμενη πτώση των τιμών μετά το πέρας της εορταστικής περιόδου, οι τιμές έχουν διατηρηθεί σε ικανοποιητικά επίπεδα άνω του 1,30 ευρώ το κιλό, με μόνο παράγοντα ανησυχίας για τους παραγωγούς να αποτελεί η αύξηση στις εισαγωγές από γειτονικές χώρες που παρατηρείται τις πρώτες μέρες του Μαΐου. Οι ποσότητες αυτές έχουν κατακλύσει προσωρινά την εγχώρια αγορά όπως επιβεβαιώνει και ο πρόεδρος του ΑΣ «Η Τριφυλλία» Μεσσηνίας Νίκος Αλεξανδρόπουλος, πιέζοντας τις τιμές προσωρινά προς το ένα ευρώ για τις «Α» ποιότητες. Παράλληλα τις επόμενες ημέρες αναμένεται να μπουν στην αγορά οι ποσότητες ντομάτας από τις

πρώτες φυτεύσεις του 2022, οι οποίες δεν παρουσιάζουν σημαντική μείωση παραγωγής και αναμένεται να κρατήσουν το εισόδημα των παραγωγών σε ικανοποιητικά επίπεδα υψηλότερα του ιστορικού μέσου όρου και το αμέσως επόμενο χρονικό διάστημα έως τον Ιούνιο. Υπενθυμίζεται ότι η φειτινή οψιμότητα της παραγωγής στις φυτεύσεις του 2022 οφείλεται στις κακές καιρικές συνθήκες την περίοδο Φεβρουαρίου - Μαρτίου, που έριξε τη συνολική προσφερόμενη ποσότητα προϊόντος στην αγορά και συντέλεσε στην διατήρηση της τιμής παραγωγού σε επίπεδα άνω του 1,0 ευρώ και τον Μάιο. Συνήθως η ζήτηση για το προϊόν πέφτει θεαματικά μετά την πασχαλινή περίοδο με τις τιμές να προσγειώνονται στο εύρος των 50-70 λεπτών, ωστόσο ο φειτινός συνδυασμός συγκριτών δημιουργεί ένα θετικό μείγμα για τους παραγωγούς θερμοκηπιακής ντομάτας τόσο με καλές τιμές, όσο και με αυξημένες ποσότητες προϊόντος προς διάθεση.





# Καλλιεργούμε με σιγουριά

## Granular™ Club

Το ψηφιακό Club της Corteva Agriscience Hellas είναι ένα νέο μοντέλο δουλειάς για παραγωγούς και γεωπόνους.

Η Corteva Agriscience Hellas προσφέρει στα μέλη του Granular™ Club τη σωστή λύση τη σωστή στιγμή στη σωστή τοποθεσία και στη σωστή τιμή, για μια διαφοροποιημένη εμπειρία καλλιέργειας με άριστα αποτελέσματα.



## ΣΤΙΣ ΑΝΟΙΞΙΑΤΙΚΕΣ ΖΕΣΤΕΣ ΒΡΙΣΚΕΙ ΤΙΜΗ ΤΟ ΠΕΠΟΝΙ

**ΥΨΗΛΟΤΕΡΕΣ** τιμές παραγωγού κατά 30% χαρακτηρίζουν φέτος το ελληνικό πεπόνι, το οποίο προσεγγίζει με σταθερά βήματα το 1,50 ευρώ. Η φετινή χρονιά χαρακτηρίζεται προς το παρόν ως «ικανοποιητική» και αναλόγως με τις ζέστες των επόμενων μηνών θα μπορούσε να εξελιχθεί και εξαιρετικά όπως σημειώνουν παραγωγοί από την Κρήτη. Σύμμαχος αναμένεται να αποτελέσουν τα πρώτα κύματα καύσωνα από τα μέσα Μαΐου, που θα ωθήσουν τη ζήτηση σε υψηλότερα επίπεδα και μαζί με αυτήν και την τιμή παραγωγού. Οι νέες φυτεύσεις παραμένουν λίγες καθώς επηρεάστηκαν από τις καιρικές συνθήκες των προηγούμενων μηνών και η παραγωγή σημειώνει μια οψίμιση με-



Οι φυτεύσεις πεπονιού και φέτος προσεγγίζουν τα 35-40 χιλιάδες στρέμματα κυρίως στις νότιες περιοχές με βασικό παραγωγό την Κρήτη.

ρικών εβδομάδων εξαιτίας επίσης του παρατεταμένου χειμώνα όπως σημειώνει ο Γιάννης Τζωρτζακάκης, γεωπόνος μέλος του ΑΣ Τυμπακίου. Ως αποτέλεσμα η συγκομιδή του προϊόντος άρχισε προς τα τέλη Απριλίου αντί για αρχές του μήνα όπως συνήθως, επιτρέποντας τη διάθεση περισσότερου προϊόντος σε καλύτερες τιμές. Οι φυτεύσεις πεπονιού και φέτος προσεγγίζουν τα 35-40 χιλιάδες στρέμματα και παραδοσιακά εστιάζονται στις θερμότερες νότιες περιοχές της χώρας, με κύριο παραγωγό την Κρήτη. Το προϊόν διατίθεται σε συντριπτική πλειοψηφία στην εσωτερική αγορά στις αγορές της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης, με λίγες ποσότητες να εξαγονται στη γειτονική Βουλγαρία λόγω εγγύτητας. **ΓΙΑΝΝΗΣ ΡΟΥΠΑΣ**

## ΣΤΗ ΝΕΑ ΣΕΖΟΝ ΚΟΙΤΑΖΟΥΝ ΟΙ ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ ΒΑΛΕΝΤΣΙΑ

**ΣΕ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ** εισοδήματος για να φέρουν εις πέρας τις απαραίτητες καλλιεργητικές εργασίες με φόντο την επόμενη σοδειά βρίσκονται οι παραγωγοί εσπεριδοειδών, καθώς οι διεθνείς συνθήκες δημιουργούν σκηνικό υπερπροσφοράς προϊόντος στη Δυτική Ευρώπη, με την ελληνική παραγωγή αδιάθετη και τη ζήτηση για εξαγωγές σε εξαιρετικά χαμηλά επίπεδα για την εποχή όπως σημειώνει ο Νικόλαος Κρητικάκος, γεωπόνος και αντιπρόεδρος του ΑΣ Σκάλα Λακωνίας αλλά και παραγωγοί από τον ΑΣΟ Εσυρίχη στο Αργίριο. Όπως εξηγεί στο Fresher ο κ. Κρητικάκος, το κερασάκι στην τούρτα έβαλαν οι ζημιές που άφησε πίσω του ο παγετός του Γενάρη, οι οποίες ευ-



Την προκαταβολή των 22 λεπτών αναμένουν οι παραγωγοί Βαλέντσια για να ξεκινήσουν τη φροντίδα των δέντρων για την επόμενη χρονιά.

θύνονται για την ποιοτική και ποσοτική υποβάθμιση του 35-50% της παραγωγής Βαλέντσια, με τις τιμές παραγωγού για τις λίγες καλές ποσότητες να μην ξεπερνούν τα 18 λεπτά και μέσο όρο συναλλαγών τα 15 λεπτά. Ως αποτέλεσμα οι παραγωγοί σε Λακωνία και Αργολίδα, όπως επιβεβαιώνουν και μέλη του ΑΣ Σκαφιδακίου Αργολίδας, αναμένουν την πληρωμή της προκαταβολής των 22 λεπτών το κιλό, ποσό κοντά στα 300 ευρώ το στρέμμα, ώστε μπουκ στα χωράφια μετά την αγορά των απαραίτητων εισροών και να είναι σε θέση να φέρουν εις πέρας τις αναγκαίες καλλιεργητικές εργασίες, όπως λίπανση και κλάδεμα, που θα εξασφαλίσουν τη σοδειά για την επόμενη χρονιά. **ΓΙΑΝΝΗΣ ΡΟΥΠΑΣ**

## ΠΟΔΑΡΙΚΟ ΜΕ 65 ΛΕΠΤΑ ΤΟ ΚΟΚΚΙΝΟ ΚΡΕΜΜΥΔΙ

**ΔΥΝΑΜΙΚΟ** ξεκίνημα επιφύλαξε ο Μάιος για την πρώιμη σοδειά κρεμμυδιών με τις τιμές παραγωγού να δοκιμάζουν τα 60 λεπτά το κιλό στο ξανθό κρεμμύδι και τα 65 λεπτά στο κόκκινο. Οι αξιώσεις της φετινής εμπορικής περιόδου βάζουν ψηλά τον πήχη για τις τιμές παραγωγού έπειτα από την υποτονική περσινή εμπορική περίοδο που είδε σημαντικές ποσοτικές κρεμμυδιών να «ξεχνιούνται» στα ψυγεία. Ενδεικτικό πάντως της κατάστασης, το γεγονός ότι ήδη εδώ και περίπου έναν μήνα από την αγορά έλειπαν καλές ποιότητες κρεμμυδιού, με τα περισσότερα κρεμμύδια στα ράφια να είναι έτοιμα για φύτευμα μερικές μόλις ημέρες εκτός ψυγείου. Φυσικά το ίδιο ίσχυε και για τις εισαγόμενες πο-



Μειωμένη έως 15% αναμένεται η φετινή παραγωγή κρεμμυδιού εξαιτίας της ψυχρής άνοιξης που έριξε τις αποδόσεις.

σότητες από Αυστρία και Ολλανδία. Καθοριστικός παράγοντας για την εξέλιξη της αγοράς θα είναι η έναρξη των εξαγωγών προς τα τέλη του μήνα, ωστόσο άνθρωποι με γνώση της δυναμικής στο εμπόριο, προεξοφλούν ότι δεν θα υπάρξει φέτος η διόρθωση που εγκλώβισε στα χαμηλά του εύρους τιμών την περσινή σοδειά. Και αυτό γιατί η κατανάλωση τόσο στο εσωτερικό της χώρας (λόγω ιδιαίτερα θετικών μηνυμάτων από τα τουριστικά πρακτορεία), όσο και στο εξωτερικό δείχνει να έχει ανακάμψει στα προ πανδημίας επίπεδα. Δεν ισχύει το ίδιο για την παραγωγή, η οποία φέτος είναι μειωμένη κατά έως και 15% εξαιτίας της ψυχρής άνοιξης που έριξε τις αποδόσεις αλλά και των μειωμένων στρεμμάτων της καλλιέργειας. **ΠΕΤΡΟΣ ΓΚΟΓΚΟΣ**

## ΣΚΗΝΙΚΟ ΕΓΚΑΤΑΛΕΙΨΗΣ ΣΤΗΝ ΕΓΧΩΡΙΑ ΑΓΚΙΝΑΡΑ

**ΤΙΜΕΣ** παραγωγού έως 60 λεπτά το τεμάχιο και μειωμένες καλλιεργήσιμες εκτάσεις παρουσιάζει η ελληνική αγκινάρα τα τελευταία χρόνια. Η παραγωγή συγκεντρώνεται εξίσου σε Αργολίδα και Κρήτη με 3.500 στρέμματα αντίστοιχα σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία από την ΕΛΣΤΑΤ και σε περίπου 8.500 στρέμματα σε όλη τη χώρα. Ωστόσο οι εκτάσεις παρουσιάζουν σταθερή πτώση, αν αναλογιστεί κανείς πως το 2015 καλλιεργούνταν σχεδόν 12.000 στρέμματα. Η μείωση αυτή είναι απόρροια συνδυασμού παραγόντων με κυριότερο τη στροφή των καταναλωτών στο κατεψυγμένο προϊόν, το οποίο εισάγεται από το εξωτερικό κατά 95% σε μη ανταγωνιστικές για τον Έλληνα παραγωγό



Σε περιόδους που το αγοραστικό ενδιαφέρον είναι χαμηλό η τιμή της αγκινάρας μπορεί να πέσει στα 3-3,5 ευρώ το δέμα των 10 ζευγαριών.

τιμές. Παράλληλα, οι συνέπειες της κλιματικής αλλαγής καθιστούν την καλλιέργεια απαιτητική σε φυτοπροστασία και πολύ ευαίσθητη σε φαινόμενα όπως ο παγετός της άνοιξης του 2021 που αποδεκάτισε την παραγωγή, μεταφέρει στο Fresher η Σοφία Καραμάνου, παραγωγός εδώ και 40 χρόνια βιολογικής αγκινάρας από την Αργολίδα. Εξίσου απρόβλεπτες είναι και οι τιμές οι οποίες μπορούν να πέσουν ακόμη και στα επίπεδα των 15-20 λεπτών, δηλαδή σε 3-3,5 ευρώ το «δέμα», που αποτελείται από 10 ζευγάρια. Η παραγωγός από την Αργολίδα συμπληρώνει πως έχει δημιουργηθεί σκηνικό εγκατάλειψης της καλλιέργειας για ένα παραδοσιακό προϊόν που διαθέτει πιστοποίηση ΠΟΠ στα Ίρια από το 2018. **ΓΙΑΝΝΗΣ ΡΟΥΠΑΣ**

## ΜΕ ΑΥΞΗΜΕΝΗ ΖΗΤΗΣΗ ΔΙΝΕΙ ΕΩΣ ΕΝΑ ΕΥΡΩ Η ΜΕΛΙΤΖΑΝΑ

**ΑΠΟΤΟΜΗ** ανάκαμψη παρουσιάζει τις τελευταίες μέρες η τιμή παραγωγού στη μελιτζάνα θερμοκηπίου, επιστρέφοντας στα επίπεδα των 80 λεπτών το κιλό όπως μεταφέρει στο Fresher ο Γιάννης Τζωρτζακάκης, γεωπόνος του Αγροτικού Συνεταιρισμού Τυμπακίου, ο οποίος σημειώνει πως υπάρχουν και περαιτέρω θετικές προοπτικές για το ταλαιπωρημένο προϊόν. Η μελιτζάνα την περίοδο του Πάσχα φέτος δεν έκανε...σεφτέ, όπως άλλα κηπευτικά, με τις τιμές να πέφτουν στα επίπεδα των 30 με 35 λεπτών για κάτι περισσότερο από τρεις εβδομάδες μέχρι τα τέλη Απριλίου. Η πτώση της τιμής κατά 50 περίπου λεπτά είχε παρουσιαστεί και το 2021, με τους αν-



Η συντριπτική πλειοψηφία της εγχώριας παραγωγής, των 30.000 τόνων, θερμοκηπιακής μελιτζάνας διατίθεται στην ελληνική αγορά.

θρώπους της αγοράς να αποδίδουν την απότομη πτώση σε μαζικές εισαγωγές από το εξωτερικό. Πέραν των τιμών, υψηλή παρουσιάζεται και η ζήτηση για το προϊόν παρά την αυξημένη προσφορά των περασμένων εβδομάδων στην αγορά, με τη μελιτζάνα να μην μένει φέτος παραδοσιακά αδιάθετη σε πολύ χαμηλές τιμές όπως άλλα κηπευτικά μέσα στο Μάιο.

Οι φυτεύσεις θερμοκηπιακής μελιτζάνας παρουσιάζουν σταθερότητα τα τελευταία χρόνια περίπου στα 3.700 στρέμματα σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία από την ΕΛΣΤΑΤ με παραγωγή μεταξύ 25.000 και 30.000 τόνων, οι οποίες κατά συντριπτική πλειοψηφία διατίθενται στην εσωτερική αγορά. **ΓΙΑΝΝΗΣ ΡΟΥΠΑΣ**

## ΔΕΝ ΧΟΡΤΑΙΝΕΙ ΦΕΤΟΣ ΠΑΤΑΤΑ Η ΑΓΟΡΑ

**ΞΕΚΙΝΗΜΑ** με 55 έως 60 λεπτά το κιλό για την υπαίθρια πατάτα από την περιοχή της Καλαμάτας, με τη συγκομιδή να ετοιμάζεται να μπει σε φουλ ρυθμούς τις προσεχείς ημέρες και τα υπόλοιπα παραγωγικά κέντρα της Πελοποννήσου. Καθώς οι ποσότητες αυξάνονται, ήδη το εμπόριο επιχειρεί μια διόρθωση των τιμών στη ζώνη των 50 λεπτών, ωστόσο φαίνεται ότι το μείγμα στην αγορά είναι τέτοιο που δεν αφήνει σημαντικά περιθώρια υποχώρησης των τιμών. Συγκεκριμένα, η α-



Μειωμένες από 10 έως 15% είναι οι εκτάσεις που φυτεύθηκαν με πατάτα στην Πελοπόννησο ενώ σε Βοιωτία και Θήβα έως και 30%.

γορά για τη φεινή σοδειά ξεκίνησε με τα 60 λεπτά το κιλό στις θερμοκηπιακές, ενώ στη συνέχεια, η παραγωγή της Μεσσηνίας πρόλαβε την τιμή αυτή και για την υπαίθρια καλλιέργεια. Πλέον, ο μεγαλύτερος όγκος πράξεων γίνεται περίεξ των 55 λεπτών και αναμένεται να ξεκινήσει η συγκομιδή στην Ηλεία και την Αχαΐα τις επόμενες ημέρες. Επιστρέφοντας στην εγχώρια παραγωγή, η ζημιόγωνα διετία 2020-2021 απέτρεψε αρκετούς παραγωγούς από την σπορά, με αποτέλεσμα οι εκτάσεις στην Πελοπόννησο να είναι μειωμένες από 10 έως 15%, ενώ στη Βοιωτία και τη Θήβα ακόμα και 30%. Σ'αυτή τη συνθήκη, άνθρωπος της αγοράς μεταφέρει την προσωπική του εκτίμηση ότι η αγορά «θα πάει τρένο τουλάχιστον μέχρι και τον Αύγουστο». **ΠΕΤΡΟΣ ΓΚΟΓΚΟΣ**





# BABY

## ΕΠΑΝΑΣΤΑΣΗ ΣΤΑ ΦΥΛΛΩΔΗ ΛΑΧΑΝΙΚΑ

ΜΕ ΕΝΑ ΒΑΡΥ ΕΠΙΘΕΤΟ ΠΟΥ ΠΗΓΑΙΝΕΙ ΠΟΛΥ ΠΙΣΩ ΣΤΗΝ  
ΙΣΤΟΡΙΑ Ο ΑΝΤΩΝΗΣ ΒΕΖΥΡΟΓΛΟΥ ΜΕΤΕΤΡΕΨΕ ΕΝΑ  
ΣΥΜΠΑΓΕΣ ΑΓΡΟΚΤΗΜΑ ΑΡΟΤΡΑΙΩΝ ΚΑΙ ΔΕΝΤΡΩΔΩΝ ΣΕ ΜΙΑ  
ΥΠΕΡΣΥΓΧΡΟΝΗ ΚΑΘΕΤΗ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗ 12ΜΗΝΗΣ  
ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ BABY LEAF ΠΟΥ ΔΕΝ ΣΤΑΜΑΤΑΕΙ ΠΟΤΕ  
ΝΑ ΕΞΕΛΙΣΣΕΤΑΙ **ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ ΛΕΩΝΙΔΑ ΛΙΑΜΗ**

**Α**πό τραπεζικό κουστουμάτο στέλεχος στο Citi του Λονδίνου στα χωράφια του Γιδά, της Αλεξάνδρειας Ημαθίας, με ψηλές γαλότσες το χειμώνα και ψάθινο καπέλο το καλοκαίρι. Χωρίς καλά - καλά να το συνειδητοποιήσει, ο Αντώνης Βεζύρογλου, όπως δηλώνει στο Fresher, αγάπησε τον πρωτογενή τομέα όταν γύρισε στην Ελλάδα για να ολοκληρώσει τη θητεία του στο στρατό. Με τη βοήθεια και του πατέρα του, είδε ένα παράθυρο ευκαιρίας στην ανοργανωσιά και τον κατακερματισμό στον τομέα της εγχώριας αγοράς των κηπευτικών και αποφάσισε να δραστηριοποιηθεί. Ανέλαβε το 2005, ως εκπρόσωπος της 4ης γενιάς, την οικογενειακή εκμετάλλευση και μέσα σε μια 15ετία τη μετέτρεψε από ένα κλασικό αγρόκτημα με αροτράιες καλλιέργειες και δέντρα, σε μια σύγχρονη κάθετη εταιρεία παραγωγής, τυποποίησης και εμπορίας φρέσκων μικρών φυλλωδών λαχανικών, με ηγεμονικό μερίδιο αγοράς 75% και branded προϊόντα. Σήμερα καλλιεργεί με ήπιες μεθόδους και φιλοπεριβαλλοντική προσέγγιση περισσότερα από 10 διαφορετικά είδη baby φυλλωδών λαχανικών και διαθέτει και ευρεία γκάμα συσκευασμένων προϊόντων σαλάτας. Εκτιμά δε, πως τα προσεχή χρόνια οι προοπτικές είναι ευοίωνες για τον κλάδο και η αντίστοιχη αγορά θα μεγεθύνεται με διψήφιο ποσοστό ετησίως. Μάλιστα για να μπορεί να ανταποκριθεί η επιχείρησή του στην αυξανόμενη ζήτηση, ετοιμάζει νέες επενδύσεις, ενώ σχεδιάζει και τη διεύρυνση των δραστηριοτήτων του.

© ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ: ΒΑΣΙΛΗΣ ΒΕΡΒΕΡΛΑΗΣ

**Ένα βαρύ επίθετο που πάει πίσω στην ιστορία.**

Ο προπάππους μου, ο Γιάνκος, είχε ζήσει στη Μικρά Ασία, κοντά στη Σμύρνη. Εκεί ως γαιοκτήμονας είχε ένα τσιφλίκι χιλιάδων στρεμμάτων. Το 1914, μετά την απελευθέρωση της Θεσσαλονίκης από τους Οθωμανούς, αντάλλαξε, μάλλον εξαναγκαστικά με έναν Τούρκο προεστό, το τσιφλίκι του με ένα αντίστοιχο στην Αλεξάνδρεια Ημαθίας. Όταν βέβαια ήρθε να δει την περιοχή, βρέθηκε από την κοσμοπολίτικη Σμύρνη στον Γιδά, ένα μικρό χωριό στην άκρη της λίμνης των Γιαννιτσών, που δεν ήταν αποξηραμένη τότε και θύμιζε έλος.

**Φαίνεται ότι απογοητεύτηκε.**

Ναι, δεν του άρεσε, οπότε επέστρεψε στη Σμύρνη, όπου ξαναγόρασε το τσιφλίκι του. Πριν τη Μικρασιατική καταστροφή, ωστόσο, πέθανε και την εκμετάλλευση ανέλαβε ο παππούς μου Αντώνης Βεζύρογλου, ο οποίος είχε και τρία μικρότερα αδέρφια. Στην καταστροφή της Σμύρνης το 1922 άφησαν ό,τι είχαν και μαζί με άλλους 1,5 εκατομμύριο Έλληνες ήρθαν στην Ελλάδα. Σε αντίθεση με τη μεγάλη πλειονότητα των προσφύγων που δεν είχαν τίποτα εδώ, ο παππούς μου είχε ένα τσιφλίκι 11.500 στρεμμάτων. Το κράτος, βέβαια, απαλλοτρίωσε το κτήμα στο μεγαλύτερο του μέρος για να δώσει γη και σε άλλους πρόσφυγες.

**Οπότε άρχισε σιγά σιγά ο παππούς Αντώνης Βεζύρογλου να καλλιεργεί αυτή την έκταση;**

Ξεκίνησε με σιτηρά και καλαμπόκια, κατόπιν στη δεκαετία του 1930 μπήκε και στο βαμβάκι, στα τέλη της δεκαετίας του 1950 άρχισε τους πειραματισμούς στα ζαχαρότευτλα, με τις πρώτες εκτάσεις να μπαίνουν σε αυτό το αγρόκτημα και συνεχίστηκαν και στις επόμενες δεκαετίες του '60 του '70 και του '80. Μάλιστα ο παππούς μου ήταν ο πρώτος πρόεδρος της Ελληνικής Βιομηχανίας Ζάχαρης και στο εργοστάσιο του Πλατέος υπάρχει και σήμερα η προτομή του. Στα τέλη της δεκαετίας του '80 - αρχές του '90 μπαίνει στην εκμετάλλευση ο πατέρας μου. Στο κτήμα είχε αναπτυχθεί ήδη ο μεγαλύτερος οπωρώνας μήλων και αχλαδιών στη χώρα, 250 στρεμμάτων.

**Ανήσυχια πνεύματα και ο παππούς κι ο μπαμπάς...**

Δοκίμαζαν διαρκώς και στα τέλη του 1990 αρχές του 2000 είχαν και τον μεγαλύτερο σπαραγγώνα με 150 στρέμματα. Τότε το σπαραγγί ήταν προσοδοφόρα καλλιέργεια. Έτσι φτάσαμε έως το 2005...

**Τότε αναλαμβάνετε δράση και εσείς...**

Είμαι 26-27 ετών, έχω μόλις επιστρέψει από τις σπουδές μου στην Αγγλία, είχα τελειώσει γεω-



πόνος στο Νότιγχαμ, έκανα και μεταπτυχιακό στην Αγροτική Οικονομία και μετά ένα δεύτερο μεταπτυχιακό στη Διοίκηση Επιχειρήσεων.

**Από τις μεγάλες καλλιέργειες στα κηπευτικά...**

Με τον πατέρα μου Γιάννη, ο οποίος είναι ακόμη στη δουλειά, αρχίσαμε να σκεφτόμαστε πώς θα εξελίξουμε το αγρόκτημα, διότι τα προϊόντα που παρήγαγε δεν είχαν κάποια προστιθέμενη αξία. Καταλήξαμε ότι ο τομέας των κηπευτικών είναι κατακερματισμένος κι ανοργάνωτος με πολλές εισαγωγές, όπως και σήμερα δυστυχώς. Το μελετήσαμε και είπαμε να ξεκινήσουμε. Στην περιοχή βέβαια τότε δεν υπήρχε ούτε εμπειρία, ούτε τεχνογνωσία, ούτε εξοπλισμός για τα κηπευτικά.

**Το πρώτο βήμα πότε γίνεται;**

Το 2005 κάνουμε τις πρώτες δοκιμές και το 2006, ιδρύθηκε η εταιρεία. Αν και ξεκινήσαμε με περίπου 10 διαφορετικά είδη, καταλήξαμε στο τέλος της χρονιάς ότι μάλλον μας ταιριάζουν τα φυλ-

“

**ΣΗΜΑ ΜΑΣ  
ΕΧΟΥΜΕ ΤΟΝ  
ΛΑΓΟ ΓΙΑΤΙ  
ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ  
ΠΑΡΑΔΟΣΗ  
ΕΠΙΛΕΓΕΙ ΜΟΝΟ  
ΤΑ ΠΙΟ ΦΡΕΣΚΑ  
ΤΟΥ ΜΠΑΞΕ**



λώδη λαχανικά και επενδύσαμε αποκλειστικά σε αυτά. Τότε ξεκινήσαμε να βρούμε και τους πρώτους πελάτες. Καταλαβαίνετε πως δεν είχαμε να μάθουμε μόνο την καλλιέργεια και τη συσκευασία, αλλά έπρεπε να στήσουμε υποδομές, ψυκτικούς θαλάμους, να οργανώσουμε τις μεταφορές και τα logistics. Τα πρώτα χρόνια είχαμε μόνο πρωτογενή παραγωγή. Χωράφι, συγκομιδή και αποστολή στον πελάτη την ίδια ημέρα ή την επόμενη. Δίναμε χονδρική στις λαχαναγορές, αλλά και σε βιομηχανία παραγωγής κομμένων φρέσκων σαλατών. Τα υπόλοιπα ήρθαν σιγά – σιγά.

#### **Με πολλά στρέμματα από το ξεκίνημα;**

Τον πρώτο χρόνο ήμασταν στα 50 στρέμματα, μετά πήγαμε στα 100 και κάθε χρόνο «κλέβαμε» από τις μεγάλες καλλιέργειες για τα φυλλώδη.

#### **Ποια συνεργασία θεωρείται ότι σας έκανε καλύτερους ως επιχείρηση;**

Η βασική μας συνεργασία τότε ήταν ο Μπάρμπα

Στάθης. Μας πίστεψαν και μας έκαναν το πρώτο συμβόλαιο για παραδόσεις κάποιων τόνων ανά εβδομάδα για έξι μήνες. Μας εμπιστεύτηκε και εμείς κάναμε ό,τι περνούσε από το χέρι μας να ανταποκριθούμε στις προσδοκίες τους. Με αυτό τον τρόπο είχαμε σταθερή διαθεσιμότητα μέσα στο έτος. Λέγαμε έξι μήνες αυτό το προϊόν και το είχαμε. Ενώ η κλασική νοοτροπία, που εν πολλοίς υπάρχει και σήμερα, είναι ότι έχουμε για 2-3 εβδομάδες π.χ. μαρούλια, μετά διακόπτουμε και επανερχόμαστε με κάτι άλλο και πάει λέγοντας. Οι μεγάλοι και σοβαροί πελάτες θέλουν να τους προμηθεύεις με προϊόν για 12 μήνες το χρόνο και, αν δεν μπορείς, τουλάχιστον για 6 μήνες.

#### **Μετά τα κρίσιμα 3-4 χρόνια τι ακολουθεί;**

Έχουμε φτάσει μαθαίνοντας από τα λάθη μας, γύρω στο 2009 και έχουμε φτιάξει και το πρώτο μας συσκευαστήριο, με τους ψυκτικούς θαλάμους. Τέλη του 2009 αρχίζουμε να παράγουμε τυποποιημένες σαλάτες baby leaf, που καλλιεργούσαμε δοκι-

## **Ειδικό τμήμα Έρευνας & Ανάπτυξης**

**ΕΔΩ ΚΑΙ ΤΕΣΣΕΡΑ** χρόνια έχουμε ένα ξεχωριστό τμήμα R&D, με δύο γεωπόνους με διδακτορικό για να αναπτύξει νέα είδη, αλλά και νέους τρόπους καλλιέργειας, όπως και νέα σκευάσματα πιο φιλικά στο περιβάλλον. Δεν αρκεί να αναπτύξει κάποιος ένα είδος, πρέπει να διαφέρει και να έχει κάτι να δώσει. Επίσης στο κομμάτι της φυτοπροστασίας έχουμε επενδύσει αρκετά σε έρευνα για τη χρήση λιγότερων χημικών ή για την αντικατάστασή τους με βιολογικά σκευάσματα κάνοντας πράξη αυτό που λέμε «ήπια καλλιέργεια». Σήμερα παράγουμε baby ρόκα, που είναι το Νο1, ακολουθεί το baby σπανάκι και μετά είναι γενικότερα η κατηγορία των baby μαρουλιών, πράσινο, κόκκινο, crisp, μετά πάμε στο tatsoi, το οποίο το χρησιμοποιούμε εποχικά ένα τρίμηνο το καλοκαίρι σε αντικατάσταση του σπανακιού, τη βαλεριάνα, το φύλλο παντζαριού και τα τελευταία 2-3 χρόνια καλλιεργούμε επίσης φύλλα μουστάρδας, μιζούνας και baby λαχανίδα. Σε ό,τι αφορά την παραγωγή των φυτών, στην αρχή καλύπταμε τις ανάγκες μας σε ποσοστό 100%, τώρα τα δικά μας φυτά αντιπροσωπεύουν περίπου 90% και ένα 10% τα αγοράζουμε. Αυτό βοηθά πολύ στο να ελέγχουμε εμείς την ποιότητα του προϊόντος πριν συγκομιστεί.



μαστικά από το 2006. Αυτή την καλλιέργεια είδαμε για πρώτη φορά στην Ιταλία, όπου κάναμε αρκετά ταξίδια τότε για να παρακολουθήσουμε τις εξελίξεις. Να σημειώσω ότι όταν στα μέσα του 2000 εδώ ξεκινούσαν οι κομμένες σαλάτες, στην Ιταλία ήταν ήδη κάτι το ξεπερασμένο και είχαν περάσει στα baby leaf. Τότε αποκτήσαμε και την πρώτη σπαστική και συγκομιστική μηχανή για baby leaf, αν και η παραγωγή μας ήταν λίγα κιλά την εβδομάδα. Μπήκαμε χωρίς στο αντικείμενο να το μάθουμε.

#### **Διαφέρει η καλλιέργεια από τα κλασικά φυλλώδη;**

Θα έλεγα πως είναι πολύ πιο απαιτητική, προϋποθέτει μεγαλύτερη λεπτομέρεια και μπορεί να προκύψουν μεγαλύτερες αστοχίες.

#### **Και μπαίνετε δοκιμαστικά στην αγορά;**

Τότε δεν υπήρχε καν η αγορά. Το έδειχνα σε πελάτες στη λαχαναγορά και μου έλεγαν θα σε στηρίξω αλλά δεν μπορώ να σου πω πόσο θα πουλήσω. Εμείς, ωστόσο, είχαμε πει πως όπως και να έχει θα το ξεκινήσουμε. Αρχίσαμε τέλη του 2009, ενώ το 2010 ήταν η πρώτη ολόκληρη χρονιά. Και μάλιστα εκείνη την περίοδο βγάλαμε το brand με το λαγό, τα Περιβόλια του Βεζύρογλου.

#### **Πότε αντιληφθήκατε ότι η καλλιέργεια των baby leaf έχει ενδιαφέρον;**

Μετά από 2-3 χρόνια. Άρχισε να ανεβαίνει απροσδόκητα η ζήτηση και να δημιουργείται και ο ανταγωνισμός. Εκείνη την περίοδο η αγορά εμφανίζει γοργούς ρυθμούς ανάπτυξης και εμείς ανεβάζουμε τις εκτάσεις με baby φύλλα, αλλά και τα θερμοκήπια, που μας βοηθούν να διατηρούμε 12μηνη διαθεσιμότητα. Παράλληλα επενδύουμε σε γρήγορες μηχανές συσκευασίας και τυποποίησης, για καλύψουμε τις αυξανόμενες ανάγκες των πελατών μας.

#### **Σε αυτά τα τελευταία 7-8 χρόνια, πώς διαμορφώνεται το παραγωγικό σας χαρτοφυλάκιο;**

Το 2010 η καλλιέργεια των baby φύλλων αντιπροσώπευε μονοψήφιο ποσοστό. Σήμερα καλύπτει γύρω στο 70% - 75% των εκτάσεών μας. Είναι το βαρύ μας πυροβολικό. Και αυτό αποτυπώνεται όχι μόνο στα στρέμματα και τις πωλήσεις αλλά και στη στρατηγική της εταιρείας μας. Μαρούλια ολόκληρα καλλιεργούν πάρα πολλοί. Baby φύλλα, 10 διαφορετικά είδη, για 12 μήνες, δεν έχει κανείς άλλος.

#### **Ποιος είναι ο ετήσιος όγκος παραγωγής;**

Συνολικά σήμερα είμαστε λίγο παραπάνω από

3.000 τόνους. Σχεδιάζουμε σε μια τριετία να πάμε στους 4.000 τόνους και θα αξιοποιηθούν και νέοι αγροί. Έχουμε μισθώσει 200 στρέμματα, που θα αυξήσουν το αγρόκτημα στα 1.000 στρέμματα.

#### **Τι αντιπροσωπεύει σήμερα το αγρόκτημα και στο επενδυτικό κομμάτι έχετε κάποια σχέδια;**

Σήμερα είμαστε στα 800 στρέμματα. Από αυτά 130 στρέμματα είναι θερμοκήπια, άλλα περίπου 400 στρέμματα είναι δικτυοκήπια και τα υπόλοιπα είναι ανοικτές καλλιέργειες. Το 2021 κατασκευάσαμε ένα νέο θερμοκήπιο 30 στρεμμάτων και φέτος θέλουμε να ολοκληρώσουμε ένα ακόμη 25 στρεμμάτων. Στην επόμενη τριετία προγραμματίζουμε άλλα 100 στρέμματα θερμοκήπια για να ανταπεξέλθουμε στη ζήτηση.

#### **Ποιο θα είναι το ύψος της επένδυσης;**

Θα είναι της τάξης των 5-6 εκατ. ευρώ, γιατί περιλαμβάνει κι εξοπλισμό άρδευσης, θέρμανσης, αγροτικά μηχανήματα, τρακτέρ κ.λπ., και θέλουμε να την εντάξουμε σε επενδυτικό πρόγραμμα. Εκτιμούμε ότι για 3-4 χρόνια η συγκεκριμένη υποδομή με μικρές τροποποιήσεις θα μας καλύπτει ακόμη και για την αυξημένη παραγωγή που αναμένουμε.



**ΕΙΜΑΣΤΕ ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΠΟΥ ΕΠΙΛΕΞΑΜΕ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑ BABY LEAF 12 ΜΗΝΕΣ ΚΑΙ ΤΟ ΤΥΠΟΠΟΙΗΣΑΜΕ ΜΕ ΔΙΚΗ ΜΑΣ ΦΙΡΜΑ**



**Αν πούμε πως τα baby leaf ήταν μια επανάσταση για την εγχώρια αγορά των νωπών σαλατών, οι νέες τάσεις που οδηγούν;**

Το επόμενο στάδιο, που έχει ήδη ξεκινήσει δειλά - δειλά, είναι τα έτοιμα γεύματα. Η τάση θα έλεγα πως είναι σε προϊόντα πιο εύχρηστα για τον καταναλωτή, πιο υγιεινά και θρεπτικά. Εμείς πέρσι ολοκληρώσαμε μια διαδικασία rebranding και συμπεριλάβαμε την αλλαγή των συσκευασιών μας, δημιουργήσαμε τέσσερις νέες σαλάτες, διότι είδαμε στις έρευνες ότι οι καταναλωτές θέλουν να δοκιμάσουν νέα προϊόντα και αναμορφώσαμε και κάποιες εσωτερικές διαδικασίες ελέγχου.

**Πόσο κόσμο απασχολείτε;**

Σήμερα έχουμε πάνω από 70 άτομα μόνιμο προσωπικό, συν εποχικούς οι οποίοι είναι από 30 έως 80 άτομα, ανάλογα με την εποχή. Άρα μιλάμε από 100 έως 150 άτομα, ανάλογα με την περίοδο του έτους.

**Σε αυτή τη διαδρομή υπάρχουν γεγονότα που σας σημάδεψαν θετικά και αρνητικά;**

Θα εστιάσω σε ένα θετικό. Ήταν την πρώτη φορά που βάλουμε τα επώνυμα προϊόντα μας σε μια μεγάλη αλυσίδα σούπερ μάρκετ. Πήγα στο κατάστημα και έβλεπα το προϊόν μου, το οποίο το συσκευάζαμε ήδη 4-5 χρόνια νωρίτερα για άλλους πελάτες, στο ράφι δίπλα σε άλλα προϊόντα. Μια ικανοποίηση ότι οι κόποι μας κάπου απέδωσαν. Και είπα, «ναι ρε συ, μπορώ να πάω και παραπέρα». Η τοποθέτηση είχε γίνει σε 30 καταστήματα της αλυσίδας.

**Τώρα σε πόσα σημεία βρίσκονται τα προϊόντα σας;**

Νομίζω ότι είμαστε σε πάνω από 1.000 καταστήματα. Όμως εκείνο το πρώτο κατάστημα και η πρώτη απόδειξη από ένα τεμάχιο που αγόρασα εκείνη την ημέρα μου έχουν μείνει αξέχαστα. Την απόδειξη μάλιστα την είχα βάλει στο ψυγείο με μαγνητάκι για να το θυμάμαι. Ναι...

**Πώς οραματίζετε την εταιρεία σε πέντε χρόνια;**

Η δουλειά έχει μέλλον. Και όχι μόνο για τα baby φύλλα. Εκτιμώ ακόμη ότι ο τομέας των κηπευτικών έχει ακόμη πάρα πολύ χώρο βελτίωσης για οποιονδήποτε έχει όρεξη και όραμα. Εξακολουθεί να είναι ένας χώρος για ανάπτυξη. Έτσι βλέπω και την εταιρεία μας να αναπτύσσεται και να ανοίγει και η βεντάλια των προϊόντων της.

**Ετοιμάζεται κάποιος άλλος νεότερος της οικογένειας Βεζύρογλου για τη διαδοχή;**

Για την ώρα εγώ είμαι ο διάδοχος. Υπάρχουν και



**ΓΙΑ ΤΟ 2021  
Ο ΚΥΚΛΟΣ  
ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΜΑΣ  
ΕΚΛΕΙΣΕ ΣΤΑ  
8,5 ΕΚΑΤ. ΣΕ  
ΠΕΝΤΕ ΧΡΟΝΙΑ  
ΥΠΟΛΟΓΙΖΟΥΜΕ  
ΝΑ ΕΙΜΑΣΤΕ ΣΤΑ  
13 ΕΚΑΤ.**

μικρότεροι, που δεν υπολογίζονται ακόμη. Ξέρετε καμιά φορά νομίζουμε πως τα παιδιά θέλουν να κάνουν ό,τι και εμείς. Έχω δύο αγόρια και καιρόναι να έρχονται εδώ. Ποιος μου λέει, όμως, ότι σε 20 χρόνια θα θέλουν να δουλέψουν εδώ;

**Εσείς φανταζόσασταν τον εαυτό σας να εργάζεται στον πρωτογενή τομέα, ιδίως μετά την παραμονή σας στην Αγγλία;**

Με τίποτε. Στο Λονδίνο ήμουν στο Citi εργαζόμενος σε μια τράπεζα, με γραβάτα και κοστούμι. Καμία σχέση με χώματα, μπότες, βροχές.

**Τι σας «τούμπαρε» αλήθεια;**

Δεν ξέρω. Νομίζω εντέλει αγάπησα την πρωτογενή παραγωγή, όχι το γραφείο και τη διαχείριση που με βλέπετε εδώ. Τα πρώτα δύο χρόνια που ήταν τα κρίσιμα ήταν μόνο στο χωράφι. Εκεί κάτι μου άρεσε και δεν μπορώ να το προσδιορίσω. Δεν ξέρω αν σήμερα θα ήθελα να είμαι 12 μήνες στο χωράφι συνέχεια, αλλά προφανώς τότε αυτό με τράβηξε στη δουλειά. Γιατί δεν υπήρχαν ούτε συσκευαστήρια, ούτε γραφεία, ούτε στεγασμένοι χώροι. Ένα δέντρο είχε εκεί κάτω και καθόμασταν στη σκιά του για να ξεκουραζόμαστε.



Προτεραιότητα της Hellenic Land- Saitis S.A. σύμφωνα με την Ιωάννα Σαΐτη, αποτελούν οι παραγωγοί και το ανθρώπινο δυναμικό.



© ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ: ΓΕΩΡΓΙΑ ΚΑΡΑΜΑΛΗ



Η διοικητική ομάδα αποτελείται από τους Ιωάννα-Αλεξάνδρα Σαΐτη, Jonathan Βαΐτη, Αναστασία Γεωργιάδη (φωτό επάνω) και Χρήστο Μπαλάτ (φωτό επάνω δεξιά)

# ΜΕ ΝΕΟ ΒΗΜΑ ΣΤΑ ΝΩΠΑ Η ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΣΑΪΤΗ

Με στόχο την ανάπτυξη συμβολαιακής γεωργίας και στον τομέα των λωπών φρούτων κινείται αυτή την περίοδο η οικογένεια Σαΐτη, η οποία προέβη πρόσφατα σε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου και στην ανάληψη του ελέγχου στην προϋπάρχουσα εταιρεία Κ. Χρυσικός – Golden Fruit, που φέρει πλέον τη νέα εμπορική επωνυμία, Hellenic Land – Saitis. Επί της ουσίας και όπως αναφέρει η επικεφαλής της ε-



Hellenic Land  
Saitis S.A.

ταιρείας, Ιωάννα - Αλεξάνδρα Σαΐτη, στόχος της Hellenic Land είναι να κινηθεί προς την ίδια κατεύθυνση με τις εταιρείες Κρόνο, Intercomm και Agrophoenix με αντικείμενο

την ανάπτυξη μοντέλου συμβολαιακής γεωργίας με τους παραγωγούς. «Με στόχο να διατηρήσουμε τις στενές σχέσεις μας με την παραγωγική βάση, αντιλαμβανόμενοι ταυτόχρονα την επίδραση της κλιματικής αλλαγής και τις σύγχρονες προκλήσεις, σχεδιάζουμε ένα πλάνο δράσης, εφαρμόζοντας νέες τεχνικές σε συνεργασία με γεωπόνους και συμπράττοντας με παραγωγούς στον τομέα της συμβολαιακής γεωργίας». Όπως αναφέρει η κυρία



Σαϊτή, το μοντέλο συμβολαιακής θα έχει στο επίκεντρο τα σταφύλια, τα εσπεριδοειδή και τα πυρηνόκαρπα, ιδίως το βερίκοκο. «Προτεραιότητά μας θα αποτελέσουν τα σταφύλια, όπου υπάρχει έντονη κινητικότητα με την εμφάνιση στην αγορά και νέων, ανθεκτικών και παραγωγικότερων ποικιλιών. Σκοπός μας είναι να συνάψουμε συμβόλαια με τους παραγωγούς σε νέες ποικιλίες σταφυλιού, πλην της παραδοσιακής Σουλτανίνας, η ζήτηση για την οποία έχει αρχίσει να φθίνει τα τελευταία χρόνια».

#### **Ιδιόκτητες εγκαταστάσεις 55.000 τ.μ.**

Η επιχείρηση βρίσκεται στη θέση Προφήτης Ηλίας στο Βέλο Κορινθίας και στεγάζεται σε ιδιόκτητες εγκαταστάσεις επί οικοπέδου 55.000 τ.μ. Οι χώροι παραγωγής είναι 11.000 τ.μ. και περιλαμβάνουν αποθήκες 6.500 τ.μ., χώρους επεξεργασίας και διαλογής, γραφεία προσωπικού, θαλάμους ψύξης και πρόψυξης φρούτων. Διαθέτει επίσης ιδιόκτητα φορτηγά ψυγεία, ώστε να ανταποκρίνεται στους απαιτητικούς χρόνους συγκομιδής και παράδοσης. Τα φρούτα που εμπορεύεται η εταιρεία είναι ανάλογα με την εποχή, εσπεριδοειδή, πυρηνόκαρπα, σταφύλια και λοιπά αγροτικά προϊόντα. Η Hellenic Land επεξεργάζεται πάνω από 12.000 τόνους φρούτων ετησίως. Σημειώνεται ότι η ανάληψη του ελέγχου στη συγκεκριμένη εταιρεία από πλευράς της οικογένειας Σαϊτή, ολοκληρώθηκε με την αποπληρωμή του συνόλου των υποχρεώσεων και των επιβα-

ρύνσεων που προέρχονταν από το προηγούμενο ιδιοκτησιακό σχήμα. Η επιχείρηση, η οποία κατά την προηγούμενη ιδιοκτησία της διατηρούσε κυρίως παρουσία και διανομή των προϊόντων της στην ελληνική αγορά, πλέον αποτελεί μία αμιγώς εξαγωγική επιχείρηση με το 60% των πωλήσεων της να προέρχεται από τις διεθνείς πωλήσεις της.

#### **Αύξηση της ιδιοπαραγωγής βερίκοκου**

Η Hellenic Land-Saitis S.A. έχει προχωρήσει στην υλοποίηση επενδύσεων για την αντικατάσταση των μηχανισμών στους ψυκτικούς θαλάμους της, με την τοποθέτηση νέων μηχανισμών υβριδικής τεχνολογίας. Επιπλέον θα προβεί σε κύκλο επενδυτικών δαπανών ύψους έως και 2 εκατ. ευρώ με χρονικό ορίζοντα υλοποίησης κατά την προσεχή τριετία. Αντικείμενα της εν λόγω επένδυσης θα είναι η εγκατάσταση φωτοβολταϊκών συστημάτων για την ιδιοπαραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας που θα καλύπτει μέρος των αναγκών της εταιρείας, ο εκσυγχρονισμός του μηχανολογικού εξοπλισμού, η επέκταση των γραμμών παραγωγής και η αυτοματοποίησή τους. Στόχευση της Hellenic Land στο πλαίσιο των επενδύσεων που θα πραγματοποιήσει, είναι να επεκτείνει και τις εκτάσεις ιδιοπαραγωγής βερίκοκου, όπου ήδη διατηρεί καλλιέργεια της ποικιλίας Διαμαντοπούλου, σε όμορο κτήμα με τις εγκαταστάσεις παραγωγής.

**Γ. ΛΑΜΠΙΡΗΣ**

**Ειδική τιμητική διάκριση**

## **ΕΥ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ ΓΙΑ ΤΟΝ Λ. ΣΑΪΤΗ**

**Κ**ρυφαία τιμητική διάκριση σε έναν καταξιωμένο θεσμό επιβράβευσης της επιχειρηματικής αριστείας, εξασφάλισε ο Θεσσαλός επιχειρηματίας, ιδρυτής και πρόεδρος των εταιρειών Kronos, Intercomm Foods και Agrophoenix, Λευτέρης Σαϊτής. Ο άνθρωπος που έχει αναγάγει το management του βλάχικου τσελιγκάτου σε συνταγή επιτυχίας, γνώρισε την ιδιαίτερη τιμή για τη συνολική επιχειρηματική του προσφορά, στο διαγωνισμό που διοργάνωσε για 8η φορά η «EY Entrepreneur Of The Year». «Με τη βράβευσή του Λευτέρη Σαϊτή για τη συνολική επιχειρηματική του προσφορά, τιμούμε την πίστη στα συγκριτικά πλεονεκτήματα της πατρίδας μας», τόνισε κατά την απονομή του τίτλου, ο Βασίλης Ψάλτης, CEO του ομίλου Alpha Bank και μέλος της ανεξάρτητης 9μελούς επιτροπής για την ανάδειξη των νικητών. Στον σύντομο χαιρετισμό του κατά την απονομή του βραβείου στον κ. Σαϊτή, ο κ. Ψάλτης σημείωσε μεταξύ άλλων: «Είναι η πρώτη φορά στην ιστορία του θεσμού που απονέμεται αυτή η ειδική τιμητική διάκριση.

«Έχοντας ως αρχή, το αίεν αριστεύειν και γράψε τα ονόματα εκείνων που σε βοήθησαν με χρυσά γράμματα και εκείνων που σε έβλαψαν στην άμμο, ευχαριστώ επίσης τους συνοδοιπόρους - συνηταίρους μου, το ανθρώπινο δυναμικό των εταιρειών μας, τους παραγωγούς μας, τους συνεργάτες μας και την οικογένειά μου. Όλοι μαζί συνεργαστήκαμε για την καθιέρωση του ελληνικού ροδάκινου και ελιάς σε όλο τον κόσμο, κάνοντας ένα δύσκολο αλλά ωραίο αγώνα» τόνισε παραλαμβάνοντας το βραβείο ο κ. Σαϊτής.





Ο Ηλίας Σφέκτος με την Κατερίνα Λυσοσούδη και τον γιο τους Χρήστο.



## ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΗ ΓΕΩΡΓΙΚΗ ΣΧΟΛΗ

Ένα παραδοσιακό μακεδονίτικο έδεσμα από τη Voras Flavours

## ΑΛΕΙΜΜΑ ΚΟΚΚΙΝΗΣ ΠΙΠΕΡΙΑΣ ΣΤΗ ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΚΔΟΧΗ ΤΟΥ

Οικογενειακή υπόθεση τη μεταποίηση των προϊόντων που παράγει ο άντρας της, Ηλίας Σφέκτος, στα 70 στρέμματα που καλλιεργεί σε ένα χωριό κοντά στην Έδεσσα, έκανε η Κατερίνα Λυσοσούδη. Σήμερα, η πενταμελής οικογένεια που βρίσκεται πίσω από την Voras Flavours παρασκευάζει στο εργαστήριό της ένα από τα πιο χαρακτηριστικά μακεδονίτικα εδέσματα, το αλείμμα κόκκινης πιπεριάς σε έξι διαφορετικές γεύσεις, αλλά και σιρόπια αρωματικών φυτών. «Στην περιοχή υπήρχαν ωραίες παραδοσιακές συνταγές με σάλτσες που γίνονταν στα χωριά από παλιά. Εγώ το εξέλιξα, έπαιξα με διαφορετικούς γευστικούς συνδυασμούς. Ουσιαστικά προσπάθησα να παντρέψω την καινοτομία με την παράδοση, προσφέροντας μια νέα πρόταση στην αγορά», αναφέρει η κυρία Λυσοσούδη. Ένα χρόνο πριν στήσει το εργαστήριο μεταποίησης, το 2013, η κυρία Λυσοσούδη ξεκίνησε να παρακολουθεί σεμινάρια στην Αμερικανική Γεωργική Σχολή, για την αγροδιατροφική επιχειρηματικότητα. Τότε ήταν που πήρε υποτροφία, με τη συμβολή της οποίας μπόρεσε να δημιουργήσει ένα επιχειρηματικό σχέδιο, αλλά και να κατασταλάξει στις συνταγές και τα προϊόντα τα οποία θα παρήγε. Το 2014, λοιπόν, ξεκίνησε να στήσει το εργαστήριο, ωστόσο χρειάστηκε ένας διετής πειραματισμός. Σήμερα, βασική αγορά

της επιχείρησης είναι επιλεγμένα delicatessen καταστήματα στη Θεσσαλονίκη, ενώ γίνονται κάποιες μικρές εξαγωγές σε Βέλγιο, Γαλλία, Γερμανία και Φιλανδία. Στόχος της επιχείρησης είναι να ενισχύσει την παρουσία της στην Αθήνα αλλά και να τοποθετήσει να προϊόντα της σε κάθε πόλη της Ελλάδας. «Με ό,τι είχαμε, στήσαμε το εργαστήριο κι αν όλα πάνε καλά, μπορεί να επεκταθεί. Ανοιξαμε σε μια δύσκολη περίοδο, και η φιλοσοφία μου είναι να μην ανοίγομαι παραπάνω από αυτό που μπορώ», είπε χαρακτηριστικά η ίδια. Ακόμα βέβαια είναι νωρίς ώστε να μπορέσει να αποδώσει σε έσοδα η όλη προσπάθεια. «Όμως κάθε χρονιά είναι καλύτερη από την προηγούμενη κι αυτό μας δίνει ώθηση», εξηγεί η Κατερίνα Λυσοσούδη. Έτσι προς το παρόν τα έσοδα της οικογένειας έρχονται από τις λαϊκές αγορές στις οποίες ο σύζυγος διαθέτει τον μεγαλύτερο όγκο της παραγωγής του. «Η κύρια καλλιέργεια είναι κεράσια, ροδάκινα και μήλα» αναφέρει η ίδια, συμπληρώνοντας πως καλλιεργούν και βύσσινα, δαμάσκηνα, και φυσικά πιπεριές, ενώ έβαλαν στα 70 στρέμματα και φρούλες αλλά και αρωματικά φυτά, για τις μαρμελάδες που παρασκευάζουν καθώς και για τα σιρόπια. Στο κομμάτι της παραγωγής βοηθάει και ο μεγαλύτερος γιος της οικογένειας, ο Χρήστος, ο οποίος έχει σπουδάσει Τεχνολόγος Γεωπόνος. **Π. ΓΚΟΓΚΟΣ**

## Ανατροπές στη φετινή σεζόν

Η φετινή χρονιά για το προϊόν, πάντως, όπως σημειώνει ο Χρήστος Κολιός, ο οποίος κατέχει και τη θέση του προέδρου στην υπό ίδρυση Εθνική Διεπαγγελματική Οργάνωση Ακτινιδίου, δεν εξελίσσεται το ίδιο καλά με το πώς ξεκίνησε. «Μέχρι τον Ιανουάριο η ζήτηση ήταν καλή και οι τιμές δικαιολογούσαν τις ακριβές αγορές πρώτης ύλης που έγιναν από τους τυποποιητές και τους διακινητές. Ειδικά, όμως, μετά τον πόλεμο, όλα ανατράπηκαν. Την ίδια στιγμή, άλλαξε η ψυχολογία των καταναλωτών και στις αγορές ειδικά στην Ευρώπη έχουμε υποκατανάλωση, με συνέπεια οι τιμές να έχουν υποχωρήσει σε ένα εύρος από 0,90 έως 1,20 ευρώ το κιλό, για το συσκευασμένο προϊόν και ουσιαστικά να πουλάμε κάτω του κόστους», αναφέρει ο κ. Κολιός.



Στα ψυγεία βρίσκεται ένα 30% της περσινής παραγωγής ακτινιδίου σύμφωνα με τον κ. Κολιό.



Από τον Όμιλο Κολιός ΑΕΒΕ

## ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΑΚΤΙΝΙΔΙΟ ΣΤΑ ΒΡΕΤΑΝΙΚΑ HARRODS

Στα φημισμένα «Harrods» στο Λονδίνο, πήρε για πρώτη φορά θέση το ελληνικό ακτινίδιο. Η σχετική συμφωνία αφορά στα κίτρινα ακτινίδια της ποικιλίας «Soreli», που καλλιεργεί και τυποποιεί ο όμιλος «Κολιός ΑΒΕΕ» από την Άρτα κι οριστικοποιήθηκε στο πρώτο μισό του Μαρτίου, αφού πρώτα τα προϊόντα πέρασαν από το «φιλό κόσκινο» των Άγγλων. «Ηρθαμε σε επαφή μαζί τους μέσω μιας ολλανδικής εταιρείας. Αρχικά στείλαμε κάποια προϊόντα, αξιολογήθηκαν για την ποιότητα και για τη γεύση τους, μέτρησε και η συνέπεια που μας διακρίνει και άναψαν το πράσινο φως για να τοποθετηθούν τα κίτρινα ακτινίδιά μας στα ράφια του κεντρικού καταστήματος στο Λονδίνο», περιέγραψε στο

Fresher ο πρόεδρος του ελληνικού ομίλου, Χρήστος Κολιός. Σε πρώτη φάση, οι όγκοι που θα απορροφήσουν τα Harrods υπολογίζονται σε περίπου 30-40 τόνοι. Ωστόσο υπάρχει συμφωνία και για τη νέα εμπορική περίοδο, στο πλαίσιο της οποίας η τροφοδοσία θα φτάσει στους 200 – 250 τόνους, ενώ δεν αποκλείεται να συνδυαστεί και με εξαγωγές πρασινοσαρκών ακτινιδίων δεδομένου ότι ο Όμιλος έχει στείλει δείγματα και από Hayward. «Το πιο σημαντικό είναι ότι για πρώτη φορά το ελληνικό ακτινίδιο, όχι απλώς το δικό μας, μπαίνει στα Harrods και αυτό του δίνει την έξωθεν καλή μαρτυρία για την ποιότητά του, με ό,τι αυτό μπορεί να σημαίνει γενικότερα για την εμπορία του», τονίζει ο κ. Κολιός. **Α. ΛΙΑΜΗΣ**



**ΓΙΑ ΑΡΧΗ Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΑΦΟΡΑ ΚΙΤΡΙΝΑ SORELI ΚΑΙ ΣΤΗ ΣΥΝΕΧΕΙΑ HAYWARD**



Από 100 στρέμματα στον οπωρώνα της Έδεσσας ο 29χρονος Μάκης Λιάσης επιχειρεί με αυτοπεποίθηση το πρώτο του βήμα στη μεταποίηση και με μια έξυπνη επένδυση 40.000 ευρώ, φέρνει έναν δημοφιλή στο ελληνικό διαδίκτυο χυμό από μήλα ποικιλίας Φούτζι.



Με τη φροντίδα της οικογένειας Λιάση

## ΧΥΜΟΣ ΜΗΛΟΥ ΕΓΙΝΑΝ ΤΑ FUJI ΤΗΣ ΕΔΕΣΣΑΣ



Με τα Fuji στο ψυγείο, η ιδέα του χυμού μήλου έπεσε ξαφνικά στο μυαλό του 29χρονου αγρότη Μάκη Λιάση που ξεκίνησε ευθύς αμέσως τους πειραματισμούς για τη συνταγή. Η παρουσία της οικογένειας Λιάση στους οπωρώνες της Πέλλας, τραβάει τουλάχιστον τέσσερις γενιές πίσω και σήμερα, ο Μάκης με τα δύο αδέρφια του και τον πατέρα τους Γιάννη δουλεύουν 50 στρέμματα με μηλιές και άλλα τόσα με κεράσια. Με μια δυναμική 300 τόνων μήλων ετησίως και 50 τόνων κερασιού, οι δυνατότητες μεταποίησης στο δρόμο του χυμού ξετυλίγονται πολλά υποσχόμενες για το συνομιλητή μας. Σε αυτήν τη φάση, ο χυμός μήλου Μα-

χάβα (εκ του Μάκης, Χάρης, Βασίλης – τα ονόματα των τριών αδερφιών) εμφανίζεται σε 1.000 μπουκάλια την εβδομάδα, ανάλογα με τις παραγγελίες. Αν μη τι άλλο, οι προσπάθειες μεταποίησης βρίσκονται σε αρχικό στάδιο, ωστόσο ο 29χρονος αγρότης προχώρησε σε μια επένδυση στο εργαστήριο παραγωγής χυμού, που του επιτρέπει, αν χρειαστεί, να μεταποιήσει το σύνολο της παραγωγής από τις μηλιές της οικογένειας. Χρειάστηκαν πάνω από 40.000 ευρώ για τον εξοπλισμό ενώ ο συνομιλητής μας αναζητεί τώρα τις επόμενες κινήσεις. «Μαρμελάδες, γλυκά του κουταλιού είναι ένα φυσικό επόμενο βήμα» θα πει, εξηγώντας πως πα-

ράλληλα προσπαθεί να διευρύνει το δίκτυο πωλήσεων. «Με τα μήλα στο ψυγείο, όποτε θέλω μπορώ να εμφιαλώσω φρέσκο χυμό» συνεχίζει, λεγώντας πως τα προϊόντα του είναι αρκετά δημοφιλή στο διαδίκτυο, όπου διευκολύνονται άμεσες πωλήσεις απευθείας σε καταναλωτές.

Παράλληλα, στέλνει τα προϊόντα του σε delicatessen καταστήματα της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης αλλά και στα μανάβικα στα οποία πουλάει και τα κεράσια και τα μήλα του. Στο μεταξύ αποστέλει δείγματα στο εξωτερικό, όπου πέρα από τη Γερμανία, ενδιαφέρον έχουν εκφράσει καταστήματα σε Αγγλία και Καναδά. **ΠΕΤΡΟΣ ΓΚΟΓΚΟΣ**

# Λύσεις Αγροτικών Συσκευασιών για εγγυημένα φρέσκα προϊόντα

Εδώ και 11 χρόνια, η UNIPAKHELLAS αποτελεί υπερήφανο μέλος του διεθνώς αναγνωρισμένου ομίλου INDEVCO GROUP. Συνδυάζοντας την βαθιά γνώση της εγχώριας αγοράς με τη διεθνή τεχνογνωσία, διαθέτει μια μεγάλη ποικιλία δημιουργικών και βιώσιμων λύσεων συσκευασίας, τόσο για τον βιομηχανικό, όσο και για τον (ιδιαίτερα απαιτητικό) αγροτικό τομέα. Ως αποτέλεσμα, τα αγροτικά προϊόντα φτάνουν στο τραπέζι του καταναλωτή πάντα φρέσκα.



Αξιοποιώντας καινοτόμες πρακτικές και νέες τεχνολογίες, η UNIPAKHELLAS έχει δεσμευτεί να παρέχει κορυφαίες λύσεις, λειτουργώντας πάντα με σεβασμό προς τις τοπικές κοινωνίες και το περιβάλλον. Έτσι, ενισχύει με βιώσιμο τρόπο τις δραστηριότητες όλων εκείνων που επιλέγουν τα προϊόντα της, ενώ την ίδια στιγμή αξιοποιεί την πολυετή εμπειρία της προσφέροντας λύσεις συσκευασίας με προστιθέμενη αξία για τον πρωτογενή τομέα στο σύνολό του.

Εστιάζοντας στις ανάγκες των πελατών της, αλλά και σε εκείνες του σύγχρονου καταναλωτή, η εταιρεία βελτιώνει διαρκώς τα προϊόντα της. Μέσα από την κατασκευή και μετατροπή μεγάλης ποικιλίας ανακυκλωμένων χαρτιών σε κυματοειδές χαρτόνι και λύσεις κυματοειδούς συσκευασίας, η εταιρεία έχει ταυτιστεί στη συνείδηση των πελατών της ως ένας αξιόπιστος επιχειρηματικός συνεργάτης.

Ως μία από τις σημαντικότερες εταιρείες στον κλάδο της η UNIPAKHELLAS αναγνωρίζει ότι η σωστή συσκευασία των αγροτικών προϊόντων είναι ζωτικής σημασίας σε όλη την εφοδιαστική αλυσίδα, αφού αυξάνει την ασφάλεια στην κατανάλωσή τους, διευκολύνει τη μεταφορά τους και διασφαλίζει την αποθήκευσή τους. Επιπλέον, προστατεύει τα προϊόντα, διατηρώντας αναλλοίωτη την εμφάνισή τους, ενώ προλαμβάνει οποιαδήποτε επιμόλυσή τους μέσα από τη χρήση μία νέας καθαρής συσκευασίας κάθε φορά. Με αυτόν τον τρόπο, συμβάλλει και στον κύκλο ασφαλείας των τροφίμων καθώς, σε κάθε διακίνηση, η συσκευασία μεταφοράς είναι νέα, εφόσον χρησιμοποιείται για πρώτη φορά.

Η UNIPAKHELLAS πιστεύει ισχυρά στη Βιώσιμη Ανάπτυξη που δημιουργεί αξία και βελτιώνει τον τρόπο ζωής στις τοπικές κοινωνίες, αλλά και στο γενικότερο κοινωνικό σύνολο, ενώ παράλληλα υιοθετεί κορυφαίες περιβαλλοντικές βέλτιστες πρακτικές δημιουργώντας ένα πιο βιώσιμο μέλλον για τις νέες γενιές. Κάθε συσκευασία της UNIPAKHELLAS είναι φιλική προς το περιβάλλον, οικονομικά αποδοτική και παρέχει ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα σε όλη την Ελλάδα και τις ευρύτερες ευρωπαϊκές αγορές. Ολόκληρος ο κύκλος ζωής των προϊόντων της εταιρείας αντανακλά και ενσωματώνει το μοντέλο της Κυκλικής Οικονομίας. Διασφαλίζοντας την υπεύθυνη προέ-

λευση όλων των υλικών, η εταιρεία χρησιμοποιεί τα παλαιόχαρτα ως νέους πόρους, τα ανακυκλώνει σε νέο χαρτί ενώ παράλληλα, όπου χρειάζεται, χρησιμοποιεί πρωτογενές χαρτί για την κατασκευή προϊόντων με πιστοποίηση FSC-COC.

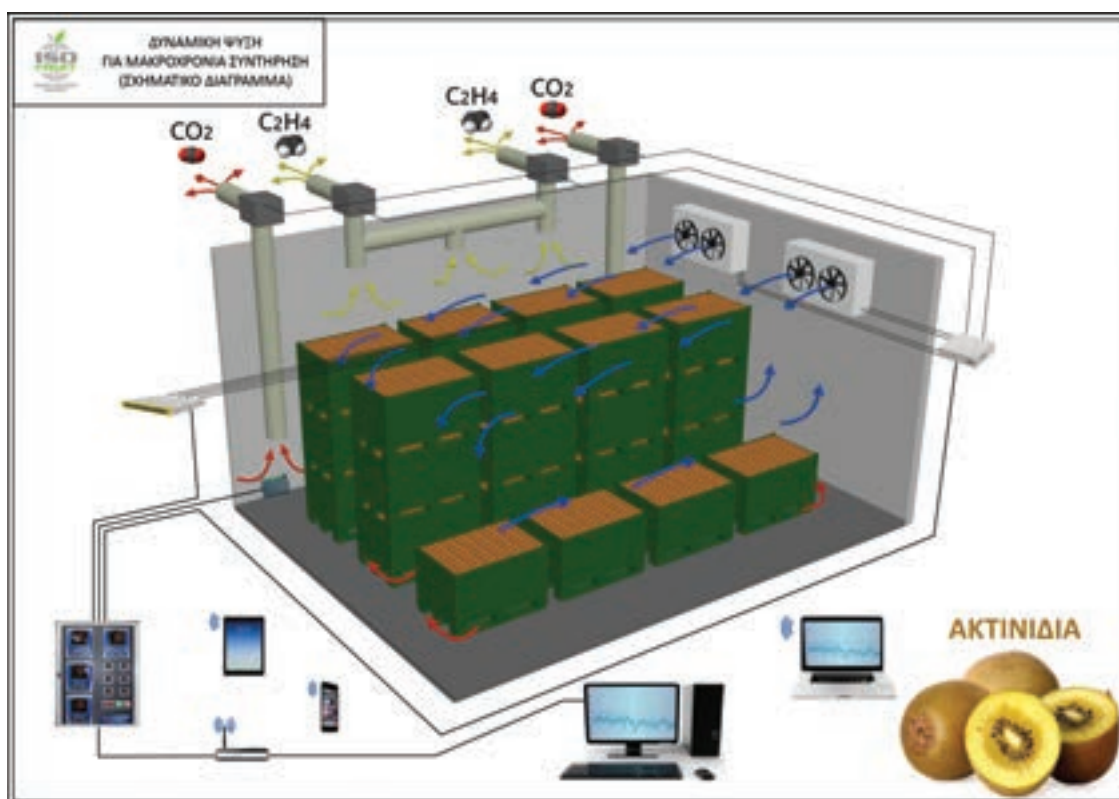
Επιπλέον, όλες οι συσκευασίες της UNIPAKHELLAS είναι 100% ανακυκλώσιμες, ελαφρύτερες από οποιοδήποτε αντίστοιχη ξύλινη ή πλαστική συσκευασία, μεταφέρονται εύκολα, διαθέτουν οπές αερισμού που κατασκευάζονται ανάλογα με τις ανάγκες, μειώνουν τη διείσδυση και την ανάπτυξη μικροβίων και δίνουν τη δυνατότητα εκτύπωσης του δικού σας brand ή μνήματος επικοινωνίας.

Σήμερα, η εταιρεία διαθέτει:

- **Αυτόκλειστα χαρτοτελάρια** αγροτικών προϊόντων απλά ή και με προστατευτικό κάλυμμα.
- **Τραγράκ χαρτοτελάρια** αγροτικών προϊόντων απλά ή και με ενισχυμένες γωνίες.
- **Κουτιά μεγάλης αντοχής.**
- **Δοχεία κύδην μεταφοράς με διπλό κάλυμμα.**
- **Δοχεία κύδην μεταφοράς νωπών προϊόντων**
- **Απλά χαρτοκιβώτια κλασικού τύπου (RSC).**

Αξίζει σε αυτό το σημείο να τονίσουμε ότι η εταιρεία έχει δυναμική παρουσία στην Ελλάδα, με γραφεία στην Αθήνα και μονάδες παραγωγής υψηλών λειτουργικών προδιαγραφών στην Πελαγία, τη Θεσσαλονίκη και την Κρήτη. Επιπλέον, παρέχει υπηρεσίες υλικοτεχνικής, αποθηκευτικής και μεταφορικής υποστήριξης μέσω κόμβων που διαθέτει στη Θήβα, τη Θεσσαλονίκη και την Κρήτη. Πάνω από όλα όμως, η επιτυχία της εταιρείας οφείλεται στο ανθρώπινο δυναμικό της που είναι υπεύθυνο για τη λειτουργία της σε υψηλά επαγγελματικά επίπεδα, καθώς και για την ανάπτυξή της. Γι' αυτό και η UNIPAKHELLAS υποστηρίζει και ενθαρρύνει τους ανθρώπους της προς αυτή την κατεύθυνση και προσφέρει ευκαιρίες μάθησης, κατάρτισης και ανάπτυξης. Για όλα τα παραπάνω, η UNIPAKHELLAS δικαιολογεί την ηγετική της θέση στον συγκεκριμένο βιομηχανικό χώρο δημιουργώντας παράλληλα κορυφαίες λύσεις συσκευασίας του αγροτικού τομέα.

Δείτε ακόμα περισσότερα για τις Αγροτικές/Γεωργικές Συσκευασίες της UNIPAKHELLAS, στο [www.unipakhellas.gr](http://www.unipakhellas.gr)



Ιδανικές για χρήση σε όλα τα γεωργικά προϊόντα

## ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΟΙ ΜΕΤΑΦΕΡΟΜΕΝΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΔΥΝΑΜΙΚΗΣ ΠΡΟΨΥΞΗΣ

**ΤΑ ΑΚΤΙΝΙΔΙΑ** είναι κλιμακτηριακά φρούτα με πολύ υψηλή ευαισθησία στο αιθυλένιο που ακόμα και σε πολύ μικρές συγκεντρώσεις, μπορεί να προκαλέσει διαταραχές στις σάρκες τους. Τα ακτινίδια παράγουν υψηλές ποσότητες αιθυλενίου στους 20°C, ενώ πολύ μικρές στους 0°C. Λαμβάνοντας υπόψη αυτά τα δεδομένα η ταχεία πρόψυξη και η αποθήκευση σε ψυκτικούς θαλάμους με αυστηρή τήρηση όλων των παραγόντων αποθήκευσης όπως η θερμοκρασία, η σχετική υγρασία, οι συγκεντρώσεις του αιθυλενίου και διοξειδίου του άνθρακα, αποτελούν απαραίτητους κανόνες όταν τα ακτινίδια αποθηκεύονται για μακροχρόνια συντήρηση. Εκτός από τους ψυκτικούς θαλάμους δυναμικής ψύξης υπάρχουν λύσεις για έναν παραγωγό ή έναν διακινητή ακτινιδίων που θέλει να τα προψύξει, αλλά δεν διαθέτει προψυκτήρια, ενώ διαθέτει ψυ-

κτικούς θαλάμους για τη συντήρησή τους. Στην περίπτωση αυτή η ISOFRUIT προτείνει τις μεταφερόμενες συσκευές δυναμικής πρόψυξης, οι οποίες είναι σχετικά μικρές, ελαφριές, μεταφέρονται εύκολα με «κλαρκ» και δεν απαιτούν για τον χειρισμό τους εξειδικευμένο προσωπικό. Τοποθετούνται μέσα στους υπάρχοντες ψυκτικούς θαλάμους και χρησιμοποιούν τον ψυχρό αέρα του χώρου όπου βρίσκονται ενώ μετά το πέρας της εργασίας τους, μεταφέρονται

και αποθηκεύονται σε άλλο σημείο.

Σύμφωνα με πληροφορίες από την κατασκευάστρια Alfa Cool Hellas οι μεταφερόμενες συσκευές δυναμικής πρόψυξης διαθέτουν μηχανισμό διαχείρισης των αερίων διοξειδίου του άνθρακα CO<sub>2</sub> και αιθυλενίου C<sub>2</sub>H<sub>4</sub>, ανεμιστήρα υψηλής αναροφητικής ικανότητας, ρυθμιστή στρόφων (inverter) και τρία προεγκατεστημένα προγράμματα δυναμικής πρόψυξης:

- Πρόγραμμα 1 χαμηλής ταχύτητας, για προϊόντα που έχουν συγκομισθεί και έχουν τοποθετηθεί μέσα σε διάτρητες «κλούβες».
- Πρόγραμμα 2 μέσης ταχύτητας, για προϊόντα που είναι προς εμπορική αποστολή και είναι συσκευασμένα σε μονόσειρα ή δίσειρα χάρτινα κιβώτια ή σε απλές συσκευασίες.
- Πρόγραμμα 3 υψηλής ταχύτητας, για προϊόντα που είναι προς εμπορική αποστολή και είναι συσκευασμένα σε μικροσυσκευασίες ή σε συσκευασίες με επικα-





### ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΜΥΚΗΤΩΝ ΕΔΑΦΟΥΣ



Μεταφερόμενη συσκευή δυναμικής πρόψυξης τοποθετημένη σε υπάρχοντα ψυκτικό θάλαμο.

λυση μεμβράνης (flow pack).

Στη συνέχεια η μακροχρόνια αποθήκευση ολοκληρώνεται με την τοποθέτηση των προψυγμένων ακτινιδίων σε ψυκτικούς θαλάμους δυναμικής ψύξης. Σύμφωνα με πληροφορίες από την Alfa Cool Hellas αλλά και μαρτυρίες πελατών της που χρησιμοποιούν ψυκτικούς θαλάμους η επιτυχία της διατήρησης της ποιότητας οφείλεται στη δυναμική ψύξη, η οποία βασίζεται στο συνεχή έλεγχο πολλαπλών παραμέτρων όπως θερμοκρασία, υγρασία, συγκέντρωση των αερίων διοξειδίου του άνθρακα (CO<sub>2</sub>) και αιθυλενίου (C<sub>2</sub>H<sub>4</sub>), από πολλούς αισθητήρες διαφόρων ειδών μέσα στον ψυκτικό θάλαμο και στα αποθηκευμένα προϊόντα.

Σημειώνεται ότι η δυναμική ψύξη μπορεί να εφαρμοστεί σε όλους τους συμβατικούς ψυκτικούς θαλάμους με τις απαραίτητες προσθήκες και προσαρμογές.

**ΤΟ TUSAL**, ένα ισχυρό βιολογικό μυκητοκτόνο, αποτελεί ένα προϊόν



σε μορφή βρέξιμων κόκκων (WG) με δραστική ουσία τα αποκλειστικά καταγεγραμμένα στελέχη *Trichoderma atroviride* (T25) & *Trichoderma asperellum* (T11), που εμφανίζουν αποδεδειγμένα συνεργιστική δράση μεταξύ τους. Πρόκειται για είναι ένα προϊόν χωρίς υπολειμματικότητες και χωρίς ελάχιστο χρόνο εφαρμογής πριν τη συγκομιδή, καθιστώντας το εγκεκριμένο για χρήση στη βιολογική γεωργία. Αυτό που κάνει μοναδική τη σύνθεση του TUSAL είναι ότι συνδυάζει τρεις διαφορετικούς τρόπους δράσης. **Α) Προστατευτική Β) Επιθετική Γ) Ενίσχυση της άμυνας & της φυσιολογίας του φυτού.**

Το γένος *Trichoderma* αποτελεί μια ομάδα σαπροφυτικών μυκήτων που συναντώνται στο έδαφος και τη ριζόσφαιρα. Είναι ευρέως μελετημένο και καταγεγραμμένο για τη μεγάλη ικανότητα προσαρμογής του και οικολογικού επιπολασμού του έναντι άλλων μυκήτων, ενώ δεν επηρεάζουν αρνητικά τα φυτά με τα οποία αποκτούν συμβιωτική σχέση. Συγκεκριμένα, τα στελέχη του γένους χαρακτηρίζονται από την ικανότητα να αποικίζουν ισχυρά το ριζικό σύστημα των φυτών, παράγοντας πληθώρα χημικών ενώσεων και δευτερογενών μεταβολιτών, οι οποίοι επιδρούν στο μεταβολισμό των φυτών και των φυτοπαθογόνων μυκήτων. Η αποκλειστική σύνθεση του TUSAL αποτελείται από τα δύο πιο επιθετικά στελέχη *Trichoderma* απέναντι σε φυτοπαθογόνους μύκητες, τα οποία εμφανίζουν προσαρμοστικότητα ανεξαρτήτως εδαφοκλιματικών συνθηκών. Χαρακτηριστικά, μπορούν και αναπτύσσονται ικανοποιητικά σε θερμοκρασίες εδάφους από 10°C - 35°C με βέλτιστη θερμοκρασία ανάπτυξης τους 25°C - 30°C. Εμφανίζουν μεγάλο

εύρος ανοχής όσον αφορά το pH και την αλατότητα του εδάφους

ενώ η ανάπτυξη τους ευνοείται από την ύπαρξη υγρασίας και οργανικής ουσίας.

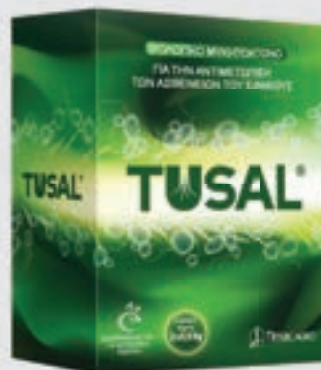
#### Τρόποι δράσης TUSAL

- Ανταγωνισμός χώρου-Αποικισμός
- Επαγωγή αμυντικών μηχανισμών φυτών
- Παραγωγή αντιβιοτικών ουσιών, ενζύμων και δευτερογενών μεταβολιτών
- Μυκοπαρασιτισμός
- Μεγαλύτερη ανάπτυξη του ριζικού συστήματος και αύξηση αντοχής στα στρες
- Ενίσχυση & υποστήριξη των φυσιολογικών μηχανισμών του φυτού.

Το TUSAL έχει έγκριση για χρήση σε ευρύ φάσμα καλλιεργειών και είναι αποτελεσματικό μεταξύ άλλων ενάντια σε *Phytophthora sp.*, *Rhizoctonia sp.*, *Sclerotinia sp.*, *Pythium sp.*, *Fusarium sp.*

Χάρη στον τρόπο δράσης τους, τα *Trichoderma* εμφανίζουν ανθεκτικότητα σε μυκητοστατικές ουσίες που παράγονται από μικροοργανισμούς και φυτά, καθώς επίσης και σε χημικές ουσίες όπως ζιζανιοκτόνα, μυκητοκτόνα και εντομοκτόνα που καταλήγουν στο έδαφος. Χαρακτηριστικό δε είναι ότι δεν έχει παρατηρηθεί ανάπτυξη ανθεκτικότητας παθογόνου κατά ζωντανών οργανισμών όπως τα στελέχη *Trichoderma* που εμπεριέχονται στο TUSAL. **Αυτό το καθιστά ιδανική επιλογή, όχι μόνο για τη βιολογική γεωργία αλλά και για την ολοκληρωμένη που αξιοποιεί προγράμματα διαχείρισης ανθεκτικότητας.** Ακολουθώντας τις

επιταγές της αειφόρου ανάπτυξης, όπως αυτές υπαγορεύονται από το Green Deal του Farm to Fork, το TUSAL ξεχωρίζει καθώς μπορεί να μειώσει τις εφαρμογές χημικών σκευασμάτων που επιδρούν αρνητικά στο περιβάλλον και στον άνθρωπο.



## ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ

ΤΟΥ ΓΙΑΝΝΗ  
ΡΟΥΠΑ



## ΠΟΙΚΙΛΙΕΣ, ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΚΑΙ ΨΗΦΙΑΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΣΤΑ ΔΕΝΔΡΩΔΗ

Σε εξέλιξη βρίσκεται από την Πέμπτη 12 Μαΐου στο Διεθνές Εκθεσιακό Κέντρο Θεσσαλονίκης το Εμπορικό Γεγονός Φρέσκων Φρούτων και Λαχανικών FRESKON, το οποίο αποτελεί επίκεντρο των εξελίξεων στον κλάδο των φρέσκων προϊόντων τα τελευταία έξι χρόνια. Η Agrenda στο πλαίσιο της έκθεσης διοργανώνει το Σάββατο 14 Μαΐου εκδήλωση με θέμα «Ποικιλίες, αναδιάρθρωση καλλιεργειών και ψηφιακές λύσεις στις δενδρώδεις καλλιέργειες». Καλεσμένοι στη συζήτηση, οι Χρήστος Πανακάκης (ΕΘΕΑΣ), Κωνσταντίνος Παπαϊωάννου (Αγρολύσις), Σπύρος Μουρελάτος (Οικοανάπτυξη), Αντώνης Παυλίδης (Vitro Hellas), Άρης Ζαμίδης (Tractor GPS) και Κώστας Ελευθεριάδης (Αγρότης). Την εκδήλωση θα συντονίσει ο εκδότης και διευθυντής της Agrenda Γιάννης Πανάγος. Περισσότερες πληροφορίες στο <https://freskon.helexpo.gr/el>.

### ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

#### ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ

Green Box Εκδοτική Α.Ε.  
Νίκης 24, Σύνταγμα,  
105 57  
Τηλ: 2103232905,  
Fax: 2103232967  
E-Mail: [info@agronews.gr](mailto:info@agronews.gr)

#### ΕΚΔΟΤΗΣ/ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

Γιάννης Πανάγος

#### ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΞΙΑ

Πέτρος Γκόγκος

#### ΣΥΝΤΑΞΗ

Μαρία Γιουρουκέλη  
Γιάννης Ρούπας  
Γιώργος Λαμπίρης  
Λεωνίδας Λιάμης

#### ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ/ΣΕΛΙΔΟΠΟΙΗΣΗ

Χαρά Οικονόμου  
Σπύρος Αλεξίου  
Φανή Παπαετροπούλου

#### Διεθνές Συμπόσιο

#### Ροδάκινων στη Νάουσα

Η Νάουσα θα φιλοξενήσει το 10ο Διεθνές Συμπόσιο Ροδάκινων, το οποίο πραγματοποιείται από τις 30 Μαΐου έως 3 Ιουνίου του 2022 και τελεί υπό την αιγίδα του Τεχνολογικού Πανεπιστημίου Κύπρου, του Αριστοτέλειου Πανεπιστημίου και της International Society for Horticultural Science.

#### Συνέδριο Farm to Fork

#### στην Αθήνα τον Ιούνιο

Η New Ag International και ο Ευρωπαϊκός Σύνδεσμος Βιοδιεγερτών (EBIC) διοργανώνουν στην Αθήνα το Διεθνές Συνέδριο «Farm to Fork Europe» με θέμα «Plant Biostimulants in The Global Context». Το Συνέδριο θα πραγματοποιηθεί στις 21 – 23 Ιουνίου 2022, στο Ξενοδοχείο Divani Caravel Hotel στην Αθήνα.

#### Στη Μαδρίτη τον Οκτώβριο

#### η 13η Fruit Attraction

Από 4 έως 6 Οκτωβρίου 2022 διοργανώνεται η 13η Διεθνής Έκθεση «Fruit Attraction», για την ανάδειξη των φρέσκων προϊόντων, με φυσική παρουσία στη Μαδρίτη. Πληροφορίες στο [www.ifema.es/en/fruit-attraction](http://www.ifema.es/en/fruit-attraction).

# Fresher

## Ξεκινήστε την εγγραφή σας ΤΩΡΑ!

ΕΝΑΡΞΗ \_\_\_\_\_

ΛΗΞΗ: \_\_\_\_\_

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: \_\_\_\_\_

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: \_\_\_\_\_

ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ: \_\_\_\_\_

ΤΑΧ. ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: \_\_\_\_\_

E-MAIL: \_\_\_\_\_

ΤΗΛ: \_\_\_\_\_



### ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ: 30€

Στις τιμές συμπεριλαμβάνεται ο Φ.Π.Α - Η πληρωμή της συνδρομής γίνεται με αντικαταβολή, με κατάθεση σε τραπεζικό λογαριασμό, ή με κρέωση πιστωτικής κάρτας.

Τηλ. επικοινωνίας: 2103232905



GREEN BOX  
ΕΚΔΟΤΙΚΗ Α.Ε.

Νίκης 24 | 105 57 | Σύνταγμα

Τηλ.: 2103232905 | Fax: 2103232967

E-mail: [agrenda@agronews.gr](mailto:agrenda@agronews.gr)

[www.agronews.gr](http://www.agronews.gr)



# Freskon



## Agenda Fresher

### ΗΜΕΡΙΔΑ

Ποικιλίες, αναδιάρθρωση  
και ψηφιακές λύσεις  
στις δενδρώδεις καλλιέργειες



ΣΑΒΒΑΤΟ  
14.5  
2022

ΠΕΡΙΠΤΕΡΟ  
13  
12.00 - 14.00

ΔΙΕΘΝΕΣ  
ΕΚΘΕΣΙΑΚΟ  
& ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟ  
ΚΕΝΤΡΟ  
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

### ΚΑΛΕΣΜΕΝΟΙ ΣΤΗ ΣΥΖΗΤΗΣΗ



**ΧΡΗΣΤΟΣ  
ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ**  
*ΕΒΕΑΣ*



**ΚΩΣΤΑΝΤΙΝΟΣ  
ΠΑΠΑΔΙΜΗΤΡΙΟΥ**  
*Αγρολύσις*



**ΣΠΥΡΟΣ  
ΜΟΥΡΕΛΑΤΟΣ**  
*Οικονομία*



**ΑΝΤΩΝΗΣ  
ΠΑΥΛΙΔΗΣ**  
*Vitro Hellas*



**ΑΡΗΣ  
ΖΑΜΙΔΗΣ**  
*Tractor GPS*



**ΚΩΣΤΑΣ  
ΕΛΕΥΘΕΡΙΑΔΗΣ**  
*Αγρότης - Παραγωγός*

### ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ



**ΓΙΑΝΝΗΣ  
ΠΑΝΑΓΟΣ**  
*Ειδότης,  
Διευθυντής  
Agenda*

ΧΟΡΗΓΟΙ





www.zagorin.gr



Agrotικός Συνεταιρισμός Ζαγοράς Πελλίου  
Οργάνωση Παραγωγών

# “ΔΕΙΞΕ ΜΟΥ ΤΟ ΜΗΛΟ ΣΟΥ ΝΑ ΣΟΥ ΠΩ ΠΟΙΟΣ ΕΙΣΑΙ,”

**Επανάσταση; Δημιουργία; Έκκληξη;** Εσύ επιλέγεις αυτό που θέλεις να γίνεις. Είσαι οι επιλογές σου. Φρέσκες ιδέες, γεμάτες τόλμη και αισιοδοξία έχουν τη δύναμη να αλλάξουν τον κόσμο σου και να δημιουργήσουν έναν ολοκαίνουργιο, έναν καλύτερο κόσμο για όλους. Τα μήλα Ζαγορίν ολόφρεσκα, γεμάτα υγεία και δύναμη, σε στηρίζουν κάθε μέρα να γίνεις αυτό που εσύ θέλεις.



ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ ΕΚΣΤΡΑΤΕΙΑΣ ΠΟΥ ΕΠΗΜΕΛΕΤΑΣΤΕΣΑΙ ΜΕ ΤΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ Ε.Ε.

