

Αχιλλέας Παπαστεργίου: Στα δύσκολα
ο ΣΙΘΩΝ βρήκε στήριξη σε όλη την Ελλάδα

Μέλι από άγρια βότανα έχουν
τα νέα όνειρα του Νίκου Κουτσιανά

honey

INSIDER

ΜΑΡΤΙΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2021
ΤΕΥΧΟΣ 01 • ISSN: 9772732-740X
ΔΩΡΕΑΝ ΜΕ ΤΗΝ AGENDA ΚΑΙ ΑΥΤΟΤΕΛΟΣ ΜΕ 3 €

**Δύο καθηγητές
σε στρατηγική
που άηλαξε
τη μελισσοκομία
της Λήμνου**

ΒΑΣΙΛΙΚΟΣ ΠΟΛΤΟΣ

Γύρη και πρόπολη
ακολουθούν
τα βήματά του

**ΤΟ ΤΑΞΙΔΙ
ΤΗΣ ΜΕΛΙΣΣΑΣ
ΚΑΝΕΙ FOCUS
ΣΤΗΝ ΟΜΟΡΦΙΑ**

SPECIAL REPORT

Ταυτότητα και πιστοποίηση με βάση το μοντέλο
των Νεοζηλανδών για το Manuka και στο **Ελληνικό Μέλι**



NEW DAILY

ΑΛΛΑΞΤΕ ΤΙΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΑΣ



ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ

2.3lt και 3.0lt κινητήρες
έως 210hp και 470Nm

ΠΙΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟ ΑΠΟ ΠΟΤΕ

Έως 10% οικονομία στα καύσιμα
Μείωση κόστους συντήρησης έως 10%

ΑΣΦΑΛΗΣ ΟΔΗΓΙΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΧΩΡΙΣ ΑΓΧΟΣ

Νέο σύστημα διεύθυνσης
και Τεχνολογία Υποβοηθούμενης
Οδήγησης

ΒΕΛΤΙΩΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Βελτιωμένος χρόνος λειτουργίας
και αποδοτικότητα με τις λύσεις
του Daily B-Link

Το Νέο Daily έχει εξελιχθεί με έναν επαναστατικό τρόπο που θα αλλάξει τις προοπτικές της επιχείρησής σας. Με νέα σειρά κινητήρων, ώστε η επιχείρησή σας να λειτουργήσει βιώσιμα και κερδοφόρα.

Το παραγωγικό περιβάλλον εργασίας μαζί με τις λειτουργίες υποβοήθησης οδήγησης σας προσφέρει μια νέα εμπειρία αυτοκίνησης. Ένα νέο επίπεδο συνδεσιμότητας που σε οδηγεί σε έναν κόσμο εξατομικευμένων υπηρεσιών.

Το Νέο Daily είναι πραγματικά μια ολοκληρωμένη λύση μεταφοράς, πλήρως προσαρμοσμένη στην επιχείρησή σας.

IVECO

Ο συνεργάτης σας για βιώσιμες μεταφορές



Αθήνα: Ορφίλως 113, Ρουφ, Τ.Κ. 118 55 - Τηλ.: 210 3408800, Fax: 210 3470555
Θεσσαλονίκη: 3ο χλμ. Ε.Ο. Θεσσαλονίκης-Κατερίνης, Καλαμάρι, Τ.Κ. 570 09 - Τηλ.: 2310 779000, Fax: 2310 779099
Πάτρα: 6ο χλμ. Π.Ε.Ο. Πατρών-Πύργου, Μιντιάδα, Τ.Κ. 265 00 - Τηλ.: 2610 520039, Fax: 2610 520646
Λάρισα: TERRA.A.E., 3ο χλμ. Π.Ε.Ο. Λάρισας-Θεσσαλονίκης, Τ.Κ. 411 10 - Τηλ.: 2410 575311, Fax: 2410 237535
<http://www.conellispaul.gr> e-mail: info@conellispaul.gr ΑΡ.Γ.Ε.ΜΗ.: 241301000 IVECO Greece



ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΜΙΛΟΥΝ ΑΠΟ ΜΟΝΑ ΤΟΥΣ.

Η Ελλάδα παράγει κατά μέσο όρο 15.000 τόνους μέλι το χρόνο με τη μέση τιμή παραγωγού να διαμορφώνεται κάτω από τα 4 ευρώ το κιλό. Η τιμή στη λιανική για το μέλι που παράγεται στην Ελλάδα υπολογίζεται περί τα 10 ευρώ το κιλό. Σημειωτέον ότι η αντίστοιχη τιμή λιανικής για το μέλι Manuka που παράγεται στη Νέα Ζηλανδία ξεκινάει από 80 ευρώ το κιλό και φθάνει μέχρι τα 160 ευρώ το κιλό (40 ευρώ τα 250 γραμμάρια).

Στις σελίδες που ακολουθούν μπορεί να διαβάσει κανείς πιο διεξοδικά τι είναι αυτό που κάνουν οι Νεοζηλανδοί για να στηρίξουν την ταυτότητα του συγκεκριμένου προϊόντος, όπως και να αντιληφθεί εύκολα τι δεν γίνεται στην Ελλάδα, όπου, στο μεγάλο του όγκο τουλάχιστον, το μέλι κινδυνεύει να καταστεί βιομηχανικό προϊόν αγνώστου προελεύσεως και σε κάποιες περιπτώσεις αμφιβόλου ποιότητας.

Η συντακτική ομάδα της Agrenda, έχει εντοπίσει το πρόβλημα, όπως το έχουν εντοπίσει εδώ και χρόνια και πολλοί από τους συντελεστές του κλάδου. Η έκδοση του honey INSIDER, όπως έχει συμβεί αυτά τα χρόνια με πολλές από τις ειδικότερες εκδόσεις της εφημερίδας, έρχεται να συμβάλει στην αποσαφήνιση του χώρου, να αναδείξει τις πρωτοβουλίες που εδράζονται στη γνησιότητα της παραγωγής και στη χαλύβδωση της ταυτότητας ενός προϊόντος υψηλής προστιθέμενης αξίας. Το honey INSIDER έρχεται να μεταφέρει τα καλά παραδείγματα της διεθνούς εμπειρίας στον συγκεκριμένο κλάδο και παράλληλα να δώσει ερεθίσματα για πρωτοβουλίες που θα δυναμώσουν το όνομα της εγχώριας παραγωγής, με στόχο να βγάλει από την αφάνεια, φιλότιμες παραγωγικές προσπάθειες, οι οποίες συχνά χάνονται στα σκοτεινά κανάλια της διακίνησης του προϊόντος.

Με άλλα λόγια, το ελληνικό μέλι ή μάλλον οι μεθοδικές και φιλότιμες προσπάθειες των Ελλήνων μελισσοκόμων που υπηρετούν την παραγωγή αυθεντικού προϊόντος, αντιπροσωπευτικού της βιοποικιλότητας και της σπάνιας χλωρίδας που διαθέτει η χώρα, έχουν στην ουσία έναν εχθρό. Την ανωνυμία. Πίσω απ' αυτή κρύβονται οι νοθείες και οι συνήθεις αγορανομικές παραβάσεις, αυτή είναι το προκάλυμμα και για τις εισαγωγές προϊόντος αμφιβόλου ποιότητας και προέλευσης. Εισαγωγές οι οποίες στη συνέχεια ενδύονται τον μανδύα της εγχώριας παραγωγής, υπονομεύοντας στο πέρασμά τους ακόμα και το αποτέλεσμα εκείνων που προσπαθούν νυχθημερόν για το καλύτερο.



ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΝΑΓΟΣ
Εκδότης Διευθυντής

Περιεχόμενα



06

ΚΑΝ' ΤΟ ΟΠΩΣ ΤΟ MANUKA

Πιστοποίηση και ταυτότητα στα πρότυπα που ακολουθεί το μέλι Manuka της Νέας Ζηλανδίας καλείται να αναζητήσει το ελληνικό μέλι, όπως κάθε προϊόν με παγκόσμια φήμη

10

ΜΙΑ ΕΠΙΜΟΝΗ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ

Συστηματική και επίμονη η προσπάθεια της οικογένειας Καρίμαλη από την Ικαρία να διαφυλάξει τη γνησιότητα και την αυθεντικότητα της μελισσοκομικής παραγωγής του νησιού

16

ΕΓΕΝΕΤΟ ΕΘΝΙΚΟ ΜΗΤΡΩΟ

Μένουν μόνο οι εφαρμοστικές αποφάσεις για την ενεργοποίηση του Εθνικού Ηλεκτρονικού Μελισσοκομικού Μητρώου και τη θέσπιση Ατομικής Μελισσοκομικής Ταυτότητας

16

ΑΙΤΗΣΕΙΣ ΕΩΣ 31 ΜΑΡΤΙΟΥ

Η ίδρυση, ο εκσυγχρονισμός και η επέκταση μονάδων μελισσοκομίας, παραγωγής μελιού και λοιπών προϊόντων κυψέλης χρηματοδοτούνται από τον Αναπτυξιακό Νόμο

17

ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΗΜΕΡΑ ΜΕΛΙΣΣΑΣ

Ύστερα από πρόταση της Ένωσης Σλοβένων Μελισσοκόμων, η 20ή Μαΐου κάθε έτους ορίστηκε από τον ΟΗΕ να εορτάζεται επίσημα ως η Παγκόσμια Ημέρα Μέλισσας

20

ΤΟ ΘΑΥΜΑ ΤΗΣ ΝΙΚΗΤΗΣ

Η αρχαιότερη επαγγελματική μελισσοκομική οργάνωση της χώρας, ο Μελισσοκομικός Συνεταιρισμός Νικήτης Χαλκιδικής, έφθασε ένα βήμα πριν το «λουκέτο» κι όμως τα κατάφερε

32

TERROIR ΓΙΑ ΤΟΝ ΒΑΣΙΛΙΚΟ ΠΟΛΤΟ

Τα βήματα του βασιλικού πολτού, που μετά την ένταξή του στον Κώδικα Τροφίμων απέκτησε άλλη δυναμική, ακολουθούν η γύρη και τα υπόλοιπα προϊόντα μέλισσας

36

Η ΜΕΛΙΣΣΑ ΣΤΗΝ ΟΜΟΡΦΙΑ

Αρίνιτα και Κορρές αλλά και πολλές μικρότερες αλλά κραταιές ελληνικές μονάδες επιβεβαιώνουν την ισχυρή διεύθυνση των προϊόντων της μέλισσας στην εγχώρια κοσμετολογία



ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ

Green Box
Εκδοτική Α.Ε.
Νίκης 24, Σύνταγμα, 105 57
Τηλ: 2103232905,
Fax: 2103232967
E-mail: info@agronews.gr

ΕΚΔΟΤΗΣ/ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

Γιάννης Πανάγος

ΓΡΑΦΟΥΝ

Πέτρος Γκόγκος
Γιώργος Λαμπήρης
Μαρία Πουρουκέλη
Γιώργος Κοντονής
Λεωνίδας Λιάμης
Στέλα Προβελέγγιου

ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

Παναγιώτης Αραβαντινός

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

Φανή Παπαετρουπούλου

ΣΕΛΙΔΟΠΟΙΗΣΗ

Χαρά Οικονόμου

ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ/ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ

Νατάσα Στασινού
Βενετία Τρελλοπούλου

ΔΙΑΝΟΜΗ

ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΕΚΤΥΠΩΣΗ/ ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ NONSTOP

40

ΒΙΟΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΤΡΟΦΙΜΟ

Η εταιρεία Symbeosis συμπυκνώνει το νέο επιχειρηματικό εγχείρημα του φαρμακοποιού που καθιέρωσε στις διεθνείς αγορές τα καλλυντικά με βάση τα προϊόντα της μέλισσας

44

ΝΕΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΖΩΗΣ

Εγκάρσιες τομές στον τρόπο που παράγουμε, που τρώμε αλλά και ζούμε φαίνεται ότι μπορεί να φέρει η ολιστική φιλοσοφία του καθηγητή Αλέξανδρου Παπαχριστοφόρου



50

«ΓΕΝΝΗΘΗΚΑ ΜΕΛΑΣ»

Ο Γιώργος Πίττας, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Αττικής Μελισσοκομικής Εταιρείας, Αλέξανδρος Πίττας ΑΕΒΕ, βρίσκεται από παιδί στο μέλι. Μια συνέντευξη εφ' όλης της ύλης

58

ΒΙΒΛΙΟΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

Τρία εξειδικευμένα βιβλία των εκδόσεων Βασδέκης που εσωκλείνουν το Α και το Ω της μελισσοκομικής τέχνης και απευθύνονται σε αρχάριους και πεπειραμένους



εμεινδύοεις



ΚΑΝ' ΤΟ ΟΠΩΣ ΤΟ ΜΑΝΟΥΚΑ

ΓΡΑΦΟΥΝ ΟΙ ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΝΑΓΟΣ
ΠΕΤΡΟΣ ΓΚΟΓΚΟΣ



ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΙ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΣΤΑ ΠΡΟΤΥΠΑ ΠΟΥ
ΑΚΟΛΟΥΘΕΙ ΤΟ ΜΕΛΙ ΜΑΝΟΥΚΑ ΤΗΣ ΝΕΑΣ ΖΗΛΑΝΔΙΑΣ
ΚΑΛΕΙΤΑΙ ΝΑ ΑΝΑΖΗΤΗΣΕΙ ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΛΙ,
ΠΡΟΚΕΙΜΕΝΟΥ ΝΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΘΕΙ ΤΟ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΟ
ΥΠΟΒΑΘΡΟ ΓΙΑ ΕΝΑ ΠΡΟΪΟΝ ΜΕ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΦΗΜΗ

Nα δημιουργηθεί το υπόβαθρο για ένα προϊόν με παγκόσμια φήμη που θα μπορεί να διεκδικήσει τιμή ανάλογη μ' αυτή που επιτυγχάνει σήμερα το Manuka και η οποία ξεκινάει από τα 100 ευρώ το κιλό και μπορεί να υπερβεί τα 10.000 ευρώ, αποτελεί το ζητούμενο για το ελληνικό μέλι, που ζητά θωράκιση έναντι της νοθείας και των απομιμήσεων που διατηρούν θέση στην εγχώρια αγορά. Ας σημειωθεί ότι η θέση της Ελλάδας στην κατάταξη των χωρών με σημαντική παραγωγή μελιού δεν είναι αμελητέα. Στη χώρα παράγονται περίπου 17.000 τόνοι μέλι ετησίως, με την Ελλάδα 19η στη διεθνή κατάταξη και τρίτη δύναμη στην Ευρώπη που καλύπτει το 13% της παγκόσμιας παραγωγής. Τα μεγέθη αυτά δεν είναι και απαγορευτικά για την πλαισίωση του ελληνικού μελιού με το στοιχείο της μοναδικότητας. Και ακριβώς εδώ είναι που υπολείπεται το ελληνικό μέλι έναντι των άλλων premium προϊόντων μελιού. Στην πλαισίωση της αυθεντικότητας, της βιωσιμότητας και της μοναδικότητας του προϊόντος τόσο σε ερευνητικό όσο και σε προωθητικό επίπεδο. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι την τελευταία δεκαετία έχουν δημοσιευτεί γύρω στις 100 μελέτες για το ελληνικό μέλι και πλέον των 1.500 για το μέλι της Νέας Ζηλανδίας, Manuka.

Ο παράγοντας μοναδικότητας Manuka (UMF)

Πολλοί καταναλωτές ανά τον κόσμο παίρνουν όρκο στις ιαματικές ιδιότητες που έχει το μέλι της Νέας Ζηλανδίας που φτιάχνεται μέσα σε μερικές μόλις εβδομάδες από το νέκταρ του φυτού Manuka. Προτείνεται όχι μόνο για κατανάλωση, αφού η ήπιας έντασης γλυκάδα του σε συνδυασμό με τα γήινα αρώματα ξηρών καρπών και την πικρή επίγευση το κάνουν να ξεχωρίζει από τα συμβατικά μέλια, αλλά και για τη φροντίδα εξωτερικών πληγών, όπως έκαναν οι Μαορί, οι γηγενείς της Νέας Ζηλανδίας. Το παράδοξο είναι ότι δεν υπάρχουν κλινικές μελέτες που να αποδεικνύουν τις ιδιότητες αυτές. Υπάρχει όμως ο λεγόμενος «παράγοντας μοναδικότητας Manuka (UMF) που αφορά στην ουσία μεθυλογλυοξάλη, η οποία δεν εντοπίζεται σε άλλους τύπους μελιού. Από το 1991 και έπειτα, οπότε και έγινε αυτή η «ανακάλυψη», τα βάζα με μέλι Manuka γίνονται ανάρπαστα. Μάλιστα, μέχρι

πριν από μόλις τέσσερα χρόνια ενώ περίπου 1.700 τόνοι μελιού Manuka προερχόταν από μέλη της επίσημης Ένωσης Παραγωγών Μελιού Νέας Ζηλανδίας, στις διεθνείς αγορές πωλούνταν περί τους 10.000 τόνους. Το 2016 έρευνα της αρμόδιας υπηρεσίας του υπουργείου Πρωτογενούς Παραγωγής της Νέας Ζηλανδίας κατέγραψε ότι μόλις το 1/3 των συσκευασιών με μέλι Manuka ήταν αυθεντικά. Η αντίδραση των θεσμών της χώρας ήταν άμεση και μέσα σε μόλις δύο χρόνια, το 2018, θεσπίστηκε ένα αυστηρό πλαίσιο πιστοποίησης της αυθεντικότητας του

προϊόντος που περιλαμβάνει τέσσερις χημικές αναλύσεις και μια ανάλυση DNA. Αν το προϊόν αποτύχει έστω και σε μια από τις αναλύσεις, τότε σίγουρα δεν είναι μονοποικιλιακό από άνθη του φυτού Manuka και δοκιμάζεται προκειμένου να διαπιστωθεί αν είναι έστω πολυποικιλιακό. Αν και πάλι αποτύχει, τότε απλά δεν είναι Manuka και σε περίπτωση που έχει τυποποιηθεί ως τέτοιο, ξεκινά μια διαδικασία ελέγχων στην επιχείρηση και τον μελισσοκόμο που το διαθέτει.

Την ευθύνη διενέργειας των τεστ, αναλαμβάνει ανεξάρτητος φορέας πιστοποίησης, ενώ εφόσον το προϊόν περάσει με επιτυχία τον έλεγχο, φέρει ειδική σήμανση που δείχνει την περιεκτικότητά του σε μεθυλογλυοξάλη, ενώ μπορεί να φέρει και στην ετικέτα το χαρακτηρισμό Manuka. Παράλληλα με τις διαδικασίες πιστοποίησης, οι μελισσοκομικές επιχειρήσεις που έχουν επενδύσει στο προϊόν αυτό, δίνουν έμφαση και στην ιστορικότητα του προϊόντος, στον τρόπο με τον οποίο η φυλή των Μαορί, λάτρευε το μέλι αυτό το οποίο θεωρούσε θεόσταλτο, αλλά και την οργάνωση της πρωτόγονης φυλής που στόχευε στη διαφύλαξη του φυτού και των μελισσών ώστε να αρκέσει και για τις επόμενες γενιές.



Το βάζο των 230 γραμμαρίων στα 3.000 ευρώ

Με τη συνολική παραγωγή να χωράει μέσα σε μόλις 200 βάζα, το μέλι της εταιρείας The True Honey Co πωλείται στα βρετανικά Harrods σε τιμή 3.000 ευρώ περίπου ανά συσκευασία 230 γραμμαρίων. Το φθηνότερο προϊόν της συγκεκριμένης εταιρείας, φτάνει στον καταναλωτή σε τιμή 39 ευρώ για την συσκευασία των 250 γραμμαρίων, και αφορά σε μέλι Manuka μονοποικιλιακό με δείκτη 300+ MGO/ (πιστοποίηση ποιότητας μελιού Manuka) έναντι 1900+ MGO/33+ UMF, που έχει το μέλι κορυφαίας ποιότητας, η συνολική αξία του οποίου φτάνει τα 600.000 ευρώ, όσο δηλαδή μια 12κιλη μπάρα χρυσού περίπου.



ONE ADV.



ΜΕΛΙ ΤΑΨΓΕΤΟΥ

ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΑ ΦΩΤΟΠΟΥΛΟΥ

www.melifotopoulos.gr

www.melitaygetos.com

Κεντρικό: Ακρποχώρι Μεσσηνίας | Τηλ.: 27250 61442

Αποθήκες: Άνω Λιόσια Αττικής | Τηλ.: 210 2486925

Κιν.: 6972 600746 | E-mail: melixaris@yahoo.gr | Μελισσοκομία Χ.Φωτοπούλου "Μελι Ταΰγετου"

Αναματόμελο

ΣΥΣΤΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΜΟΝΗ Η ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ ΤΗΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ ΚΑΡΙΜΑΛΗ
ΝΑ ΔΙΑΦΥΛΑΞΕΙ ΤΗ ΓΝΗΣΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΑΥΘΕΝΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΚΗΣ
ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΤΟΥ ΝΗΣΙΟΥ ΜΕ ΑΙΧΜΗ ΤΟΥ ΔΟΡΑΤΟΣ ΤΟ ΑΝΑΜΑΤΟΜΕΛΟ

ΓΡΑΦΕΙ Ο ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΝΑΓΟΣ



Συνέχεια προσπάθειας τεσσάρων γενεών στη φροντίδα των μελισσών, αποτελεί για τον Αντώνη Καρίμαλη το «Μέλι από τη Φύση της Ικαρίας», μιας μελισσοκομικής επιχείρησης που έχει καταφέρει να διατηρήσει στο σωστό δρόμο την παραγωγή του νησιού και να την κάνει γνωστή στις μεγάλες αγορές της Ευρώπης και των ΗΠΑ.

Αυτό που ξεχωρίζει στο συγκεκριμένο εγχείρημα είναι η συστηματική και επίμονη προσπάθεια της οικογένειας Καρίμαλη να διαφυλάξει ως κόρη οφθαλμού τη γνησιότητα και αυθεντικότητα της παραγωγής, να της δώσει όνομα και ταυτότητα και να την καθιερώσει με συνέπεια σε μεγάλες και δύσκολες αγορές.

Σημειωτέον ότι στην οικογενειακή επιχείρηση που αποδίδει ιδιαίτερη σημασία στη χρήση των παραδοσιακών εργαλείων μελισσοκομίας και στις τεχνικές και γνώσεις που περνούν από γενιά σε γενιά, εργάζονται ακατάπαυστα, εκτός του πατριάρχη Αντώνη Καρίμαλη, ο γιος που έχει αναλάβει μόνος πλέον ένα μεγάλο μέρος των σπινών, όπως επίσης η σύζυγος και μητέρα που μαζί με τη μικρότερη κόρη έχουν επωμισθεί το εμπορικό σκέλος της δραστηριότητας.

Να αναφερθεί επίσης ότι ο Αντώνης Καρίμαλης είναι πρόεδρος του Μελισσοκομικού Συνεταιρισμού Ικαρίας, ο οποίος ωστόσο περιορίζεται προς το παρόν στην προμήθεια των απαραίτητων εισροών μελισσοκομίας που χρειάζονται τα μέλη του, χωρίς να έχει αναπτύξει μέχρι τώρα δραστηριότητα για τη συλλογή, τυποποίηση και διακίνηση του μελιού του νησιού. «Έχουμε κάνει πολλές συζητήσεις, χωρίς να έχουμε καταφέρει ωστόσο να πάμε την υπόθεση λίγο πιο μπροστά», τονίζει στο honey INSIDER ο κ. Καρίμαλης. «Αυτό δεν σημαίνει ότι μένουμε εδώ, το θέμα είναι να ωριμάσουν και οι συνθήκες, έτσι ώστε η πρωτοβουλία να τύχει της δέουσας υποστήριξης από όσο το δυνατόν περισσότερα μέλη».

Στον Συνεταιρισμό συμμετέχουν περί τα 80 μέλη, ενώ η συνολική παραγωγή μελιού του νησιού υπολογίζεται περί τους 200 τόνους ετησίως. Η οικογένεια Καρίμαλη, μαζί με ακόμα επιχείρηση της ευρύτερης οικογένειας (συνέχεια της οικογενειακής ιστορίας) αντιπροσωπεύουν περίπου το 1/4 της συνολικής παραγωγής του νησιού. Πρόκειται δε για το μέλι που εξασφαλίζει την υψηλότερη τιμή διάθεσης. Πρώτο στη λίστα τιμών είναι το θυμαρίσιο μέλι, ενώ πολύ κοντά στην ίδια περίπου κατηγορία τιμής ακολουθεί το αναματόμελο (άναμα είναι το δυσεύρετο ερείκι της Ικαρίας).

ΜΕΛΙ

από τη φύση της

ΙΚΑΡΙΑΣ



Γαλισκάρι - Ράχες, Ικαρία, Σάμου - Τ.Κ.: 83301
Τ. 2275071420 | E-mail: antoniskarimalis@hotmail.com

www.meliikarias.com



ΜΙΚΡΑ ΝΕΑ

Ο,ΤΙ ΚΙΝΕΙΤΑΙ ΣΤΟ ΧΩΡΟ
ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΜΕΛΙΟΥ,
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΚΙΝΗΣΕΙΣ, ΝΕΑ
ΠΡΟΪΟΝΤΑ, ΘΕΣΜΙΚΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ

ΤΑΞΙΔΕΥΟΥΝ ΑΠ' ΑΚΡΗ Σ' ΑΚΡΗ ΤΗΣ ΓΗΣ ΤΑ ΜΟΝΟΠΟΙΚΙΛΙΑΚΑ ΜΕΛΙΑ ΤΗΣ E-LA-WON

■ Η εταιρεία E-LA-WON παράγει, τυποποιεί και διακινεί υψηλής ποιότητας ελληνικά, φυσικά προϊόντα. Εξέχουσα θέση έχουν τα μονοποικιλιακά της μέλια, τα οποία ως «ελιξίρια ζωής» είναι GMO free, δηλαδή μη γενετικά τροποποιημένα



τρόφιμα και ως ελληνικά καθαρά μέλια θεωρούνται πρώτης ποιότητας και αποτελούν βασική ασπίδα άμυνας του ανθρώπινου οργανισμού. Άλλωστε το αποδεικνύουν και οι διεθνείς βραβεύσεις, από τις 75 και πλέον βραβεύσεις της εταιρείας οι 14 αφορούν το «νέκταρ των θεών», τη μόνη αυθεντική, φυσική, γλυκαντική ουσία. Τα μελίσσια της E-LA-WON βρίσκονται στην Πελοπόννησο και συγκεκριμένα από Ταΰγετο και Πάρωνα μέχρι τη Σκάλα Λακωνίας και τα μέλια της διατίθενται στην αγορά σε premium συσκευασίες και

σε πέντε κατηγορίες: Θυμαρί, Ερυθρέλατο, Βανίλια ελάτης, Ανθέων Πορτοκαλιάς και Καστανιά. Η τελευταία ποικιλία ήταν αυτή που ενθουσίασε Γάλλους σεφ στην έκθεση Sial Paris, γιατί δοκίμασαν το μέλι Καστανιάς σε καπνιστά τυριά και ψητά κρέατα, λόγω του ότι αφήνει μια πικρή επίγευση. Σύμφωνα με τους ανθρώπους της εταιρείας, είναι σημαντικό να τονιστεί ότι η E-LA-WON έχει παράδοση στο μέλι από το 1948 με επίσημη εκπαίδευση της οικογένειας στην «Ελληνική Γεωργική Εταιρεία» στο Τμήμα Μελισσοκομίας.



Στη συνάντηση του CEO της E-LA-WON Γιάννη Καμπούρη με τον chef Sebastien Ripari, στο πλαίσιο της τελευταίας SIAL, πρωταγωνιστής ήταν το μέλι της εταιρείας.



ΣΕ ΤΡΙΣ ΞΕΧΩΡΙΣΤΕΣ ΓΕΥΣΕΙΣ ΤΟ SPREAD ALIPSETO ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΜΕΛΙΜΝΟΣ

■ Εναν ιδιαίτερο γευστικό συνδυασμό μελιού, κακάο και φρούτου δημιουργούν τα νέα αλείμματα της εταιρείας Melimnos, που διατίθενται σε τρεις βασικές γεύσεις, μέλι με κακάο, μέλι με κακάο και πορτοκάλι και κρέμα μελιού με φράουλα, και αποτελούν πηγές πλούσιες σε αντιοξειδωτικά συστατικά και πολύτιμες βιταμίνες. Η «Melimnos» σε συνεργασία με επιλεγμένους μελισσοκόμους συνεργάτες, με χρόνια εμπειρίας στον κλάδο της μελισσοκομίας, παράγει και συσκευάζει εκλεκτές ποικιλίες μελιού σε καλαίσθητες συσκευασίες δραστηριοποιούμενη στα Νέα Μουδανιά Χαλκιδικής και συλλέγοντας μέλι από τη Χαλκιδική και τη Λήμνο. Συγκεκριμένα διαθέτει στην αγορά Μέλι Αγριολούλουδων, Μέλι από Αγριοβότανα και Θυμαρί και Μέλι Δάσους. Η εταιρεία ιδρύθηκε το 2017 από τον Αλέξανδρο Μπαλδεράνο και την Αναστασία Παπατσιφλικιώτη.





— ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ —
Αλαμπασύνη
Bee farm



από την οικογένεια μας
για τη δική σας,
με αγάπη

Οικογένεια Αλαμπασύνη
Γομοστό Αχαΐας
Τ. 690 769 5458
Email. info@alabasinis.gr

www.alabasinis.gr

Σάρωσε στα Great Taste Awards 2020 με τα νέα της προϊόντα η Bee Naturalles

■ ■ ΕΚΛΕΨΕ τις εντυπώσεις για τέταρτη συνεχόμενη χρονιά η Bee Naturalles στον διεθνή διαγωνισμό Great Taste Awards 2020, όπου συστήνοντας τα δύο νέα της προϊόντα, το Βιολογικό Μέλι Αγριών Βοτάνων και το Βιολογικό Μέλι Ερείκης & Κουμαριάς, απέσπασε τρία και δύο αστέρια αντιστοίχως. Οι δημιουργοί της εταιρείας με έδρα την Εύβοια, Χαρά Μαγγανά και Γιώργος Αθανασιάδης, περιγράφουν τα προϊόντα τους, δηλαδή τα βιολογικά προϊόντα μέλισσας, τα εκχυλίσματα βοτάνων και τα αιθέρια έλαια, ως «μείγματα ανεπεξέργαστων φυσικών πρώτων υλών μόνο με φυσικά συντηρητικά. Μια παραγωγή που υπαγορεύει η φύση, σύμφωνα με τους δικούς της ρυθμούς». Σκοπός τους είναι να μυήσουν με τα προϊόντα της Bee Naturalles όλο και περισσότερους ανθρώπους σε ένα φυσικό τρόπο ζωής. Ας σημειωθεί ότι τα μέλια της Bee Naturalles έχουν τιμηθεί με βραβεύσεις ως τα κορυφαία βιολογικά μέλια παγκοσμίως από τη Biolmiel, καθώς και σε ποικίλους διαγωνισμούς.



Bee Naturalles
enclosing nature



Η ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΤΕΧΝΗ ΕΧΕΓΓΥΟ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ

■ ■ ΜΙΑ ΙΣΤΟΡΙΑ που ξεκίνησε το 1980 όταν ο Μιχάλης Χ. Φωτόπουλος μαζί με τη σύζυγό του Μαρία ξεκίνησαν δειλά- δειλά ως ερασιτέχνες έχοντας πέντε κυψέλες στον κήπο του σπιτιού τους στο Ακριτοχώρι Μεσσηνίας. Σήμερα ο γιος τους Χαράλαμπος έχοντας αποκτήσει τις κατάλληλες γνώσεις απογειώνει την οικογενειακή τέχνη. Η επιχείρηση παράγει μέλι και όλα τα παράγωγά του, μεγαλώνοντας την επιχείρηση και συμμετεχοντας σε όλα τα μεγάλα events του χώρου. Η οικογένεια είναι σήμερα εγγεγραμμένη στο Συνεταιρισμό Μελισσοκόμων Καλαμάτας και ασχολείται με τη χονδρική και τη λιανική πώληση των προϊόντων της.



Καλώς μας ήλθες Μέλι Λεβάντας

Ένα νέο είδος μελιού που ανακαλύφτηκε στο βιολογικό αγρόκτημα αρωματικών φυτών και βοτάνων 12stremmata, που βρίσκεται στη Δράμα, είναι το Μέλι Λεβάντας. Ανάμεσα στα όρη Παγγαίο και Φαλακρό σε ένα ιδιόκτητο χωράφι δώδεκα στρεμμάτων, δίπλα στον ποταμό Αγγίτη, έγινε η αρχή. Το 2014 φυτεύθηκε η λεβάντα και διαπιστώθηκε ότι ήταν πολύ αγαπητή από τις μέλισσες, οπότε σύντομα τοποθετήθηκε μελισσοσμήνος στο κτήμα κατά την περίοδο άνθισης της λεβάντας. Κάποιες εβδομάδες αργότερα, όταν έφτασε η ώρα του τρύγου, το μέλι από την κυψέλη ήταν τελείως διαφορετικό. Το Μέλι Λεβάντας έγινε η πυξίδα που θα έδειχνε την κατεύθυνση στους ανθρώπους του αγροκτήματος 12stremmata, τα προϊόντα του οποίου με την ονομασία Vorgia Chora, αποκτούν όλο και μεγαλύτερο κοινό στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό.





ΕΩΣ 31 ΜΑΡΤΙΟΥ, ΑΙΤΗΣΕΙΣ ΣΤΟΝ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ

■ Η ΙΔΡΥΣΗ, ο εκσυγχρονισμός και η επέκταση μονάδων μελισσοκομίας, παραγωγής μελιού, κεριού μελισσών και λοιπών προϊόντων κυψέλης μπορούν να χρηματοδοτηθούν από τον Αναπτυξιακό Νόμο που δέχεται αιτήσεις έως τις 31 Μαρτίου. Μάλιστα, καθώς ο κλάδος της αγροδιατροφής έχει τεθεί ως τομέας προτεραιότητας, τα υποβαλλόμενα επενδυτικά σχέδια στον τομέα του μελιού μπορούν να λάβουν στήριξη εξ ολοκλήρου με μορφή επιδότησης.

Το ποσοστό ενίσχυσης διαφέρει ανάλογα με τη γεωγραφική περιοχή και το μέγεθος της επιχείρησης και μπορεί να φτάσει στις περισσότερες περιοχές της χώρας έως και 55%. Το κατώτατο ύψος των επενδυτικών σχεδίων που δύναται να υποβληθεί ανά κατηγορία επιχείρησης είναι:

- Για Κοινωνικές Συνεταιριστικές Επιχειρήσεις (ΚΟΙΝ.Σ.ΕΠ.), Αγροτικούς Συνεταιρισμούς, Ομάδες παραγωγών: 50.000 ευρώ
- Για πολύ μικρές επιχειρήσεις: 100.000 ευρώ
- Για μικρές επιχειρήσεις: 150.000 ευρώ
- Για μεσαίες επιχειρήσεις: 250.000 ευρώ
- Για μεγάλες επιχειρήσεις: 500.000 ευρώ

ΕΤΟΙΜΟ ΓΙΑ ΕΝΕΡΓΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟ ΕΘΝΙΚΟ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΚΟ ΜΗΤΡΩΟ

■ ΟΙ ΕΦΑΡΜΟΣΤΙΚΕΣ αποφάσεις μένουν για την ενεργοποίηση του Εθνικού Ηλεκτρονικού Μελισσοκομικού Μητρώου και τη θέσπιση Ατομικής Μελισσοκομικής Ταυτότητας, που προβλέφθηκαν με το Νόμο 4691/2020. Πρόκειται για

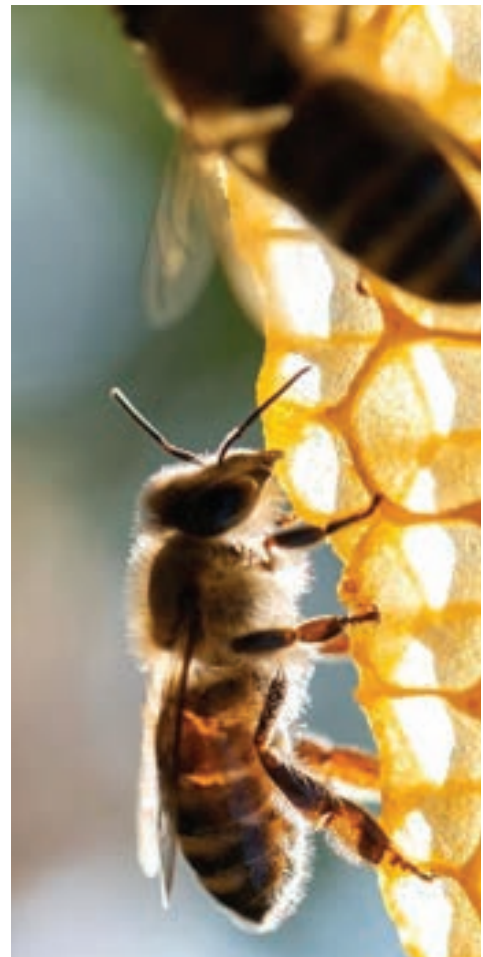
παρεμβάσεις που σκοπό έχουν την καθιέρωση ενιαίου συστήματος καταγραφής, απογραφής και ταυτοποίησης όλων των μελισσοκόμων και του μελισσοκομικού κεφαλαίου της χώρας που θα αντικαταστήσει τις έντυπες μορφές του μελισσοκομικού μητρώου και του μελισσοκομικού βιβλιαρίου. Ειδικότερα: Με

την περ. α' της παρ. 1 αναπτύσσεται και λειτουργεί στο ΥΠΑΑΤ πληροφοριακή βάση δεδομένων με την ονομασία «Εθνικό Ηλεκτρονικό Μελισσοκομικό Μητρώο». Με την ανάπτυξη και λειτουργία του και την ψηφιακή καταγραφή και παρακολούθηση όλων των μελισσοκόμων και των μελισσιών της χώρας αντιμετωπίζονται σημαντικά θέματα που προκαλούν προβλήματα στον κλάδο της μελισσοκομίας, τα οποία μέχρι σήμερα

προσεγγίζονται αποσπασματικά και με μη ενιαίο τρόπο σε όλη τη χώρα.

Τα σημαντικότερα από αυτά είναι τα εξής:

- η καταγραφή κρουσμάτων προσβολής από ασθένειες και εχθρούς των μελισσών με σκοπό την πρόληψη και αποτελεσματική αντιμετώπισή τους,
- ο περιορισμός και η αντιμετώπιση κρουσμάτων κλοπής,
- η παρακολούθηση της αγοράς του μελιού και όλων των προϊόντων,
- η εποπτεία των εισαγωγών μελιού και μελισσοκομικών προϊόντων,
- η χαρτογράφηση και καταγραφή της παραγωγικότητας των μελισσοδοσκών της χώρας και ο εμπλουτισμός και η προστασία της μελισσοκομικής χλωρίδας,
- ο προγραμματισμός των μετακινήσεων των μελισσιών των μελισσοκόμων που ασκούν νομαδική μελισσοκομία,
- η παρακολούθηση της εμπορίας και της εγχώριας διακίνησης του μελισσοκομικού κεφαλαίου και του μελισσοκομικού γενετικού υλικού της χώρας και η εποπτεία των εισαγωγών μελισσοκομικού κεφαλαίου και μελισσοκομικού γενετικού υλικού,
- η) η μελέτη, ο προγραμματισμός και η βελτίωση της επικοινωνίας της άγριας και της καλλιεργούμενης χλωρίδας.



ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΗΜΕΡΑ ΜΕΛΙΣΣΑΣ Η 20ή ΜΑΪΟΥ

■ ■ Με απόφαση του ΟΗΕ και έπειτα από πρόταση της Ένωσης Σλοβένων Μελισσοκόμων, για να τονιστούν στην παγκόσμια κοινή γνώμη τα οφέλη της μελισσών και των λοιπών επικονιαστών στον άνθρωπο, το περιβάλλον και τον πολιτισμό και να προωθηθούν δράσεις για την προστασία τους, η 20ή Μαΐου εορτάζεται ως η Παγκόσμια Ημέρα Μέλισσας. Η οποία, να σημειωθεί ότι συμπίπτει με τη γέννηση το 1734 του Σλοβένου ζωγράφου και μελισσοκόμου Anton Jansa, που θεωρείται ένας από τους πioniέρους της σύγχρονης μελισσοκομίας. Στη τεκμηρίωση της Διακυβερνητικής Επιστημονικής Επιτροπής του ΟΗΕ για τη Βιοποικιλότητα (IPBES), αναφέρεται μεταξύ άλλων ότι οι επικονιαστές έχουν μειωθεί έως και 3/4 στην Ευρώπη τα τελευταία 30 χρόνια.



ΕΚΤΟΞΕΥΕΙ Η ΠΡΟΠΟΛΗ ΤΗ ΘΡΕΠΤΙΚΗ ΑΞΙΑ ΤΟΥ ΜΕΛΙΟΥ

■ ■ ANTIBAKTΗΡΙΑΚΗ, αντιφλεγμονώδη και αντιπυρετική δράση προσφέρει η πρόπολη που ενισχύει την άμυνα στις ασθένειες και βοηθάει στην καλύτερη λειτουργία του αναπνευστικού, ενώ συνδυαζόμενη με το μέλι δημιουργεί μια «βόμβα» υγείας για τον οργανισμό. Πρόκειται για ένα προϊόν της οικογένειας Αλαμπασύνη με έδρα το Γομοστό Αχαΐας που έχει εντυφίσει στον κόσμο των μελισσών από το 1988, προσφέροντας γεύσεις όλη την Ελλάδα, από τις πλαγιές του Ολύμπου ως τις ακτές των νησιών του Ιονίου, δημιουργώντας παράλληλα superfood τροφές με βάση το μέλι. Σύμφωνα μάλιστα με τους ανθρώπους της εταιρείας, η πλούσια χλωρίδα της Ελλάδας και η νομαδική μελισσοκομία αποτελούν εγγύηση για την ποιότητα και τη γεύση των προϊόντων της.



E-LA-WON®

HIGH QUALITY GREEK NATURAL PRODUCTS



www.olivelawon.com



Χαιρετισμό στο συνέδριο απηύθυνε και η υφυπουργός Αγροτικής Ανάπτυξης, Φωτεινή Αραμπατζή.

ΕΞΑΓΓΕΛΙΕΣ ΓΙΑ ΣΤΗΡΙΞΗ ΛΟΓΩ ΠΑΝΔΗΜΙΑΣ

■ ■ ΜΕΤΡΑ στήριξης του μελισσοκομικού τομέα για την αντιμετώπιση των προβλημάτων από την πανδημία, εν είδει αυτών που έχουν δοθεί σε άλλους κλάδους που πλήττονται από τα περιοριστικά μέτρα, εξήγγειλε στο πλαίσιο του χαιρετισμού του στο διαδικτυακό 11ο Φεστιβάλ Ελληνικού Μελιού και Προϊόντων Μέλισσας ο πρώην υπουργός Αγροτικής Ανάπτυξης, Μάκης Βορίδης.



Ο ΚΛΑΔΟΣ ΖΗΤΑ ΤΑΥΤΟΠΟΙΗΣΗ

ΝΟΘΕΙΑ ΚΑΙ ΑΠΟΣΥΡΣΕΙΣ ΠΙΕΖΟΥΝ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

■ ■ Ως «κορυφή του παγόβουνου» χαρακτηρίζουν οι μελισσοκομικοί φορείς τις αποκαλύψεις στο τέλος του 2020, από τις ελεγκτικές Αρχές, κρουσμάτων πρόσμειξης μελιού με καραμελόχρωμα, που οδήγησε στην απόσυρσή τους. Το πρόβλημα, όπως τονίζει ο πρόεδρος της Ομοσπονδίας Μελισσοκομικών Συλλόγων Ελλάδας, Βασίλης Ντούρας, είναι πολύ πιο σοβαρό και θα πρέπει να πέσει βαρύς ο έλεγκτος των κυρώσεων στους παραβάτες, διότι ο κλάδος είναι ήδη πιεσμένος, εξαιτίας της μειωμένης φετινής παραγωγής, αλλά και των χαμηλότερων τιμών από το εμπόριο. «Οι επιτιθείοι παίζουν το παιχνίδι τους. Φέρνουν κινέζικο σιρόπι και το βαφτίζουν μέλι», ανέφερε ο θεσμικός εκπρόσωπος των μελισσοκόμων της χώρας, προσθέτοντας πως «πρέπει επιτέλους να μας ενημερώσουν και τι απέγιναν οι περίπου 3.500 τόνοι μελιού από τη Βουλγαρία, που προκύπτουν ως διαφορά από τα στοιχεία των εισαγωγών κι εξαγωγών που δηλώνουν οι αρμόδιες οικονομικές υπηρεσίες των δύο χωρών. Το έχουμε ζητήσει εδώ και 15 μήνες και ακόμη περιμένουμε». Οι παραβατικές αυτές συμπεριφορές και οι παράνομες ελληνοποιήσεις, όπως σημειώνει ο δύο συνομιλητής μας, ευθύνονται σε ένα μεγάλο ποσοστό και για την πίεση που ασκείται το τελευταίο διάστημα από το εμπόριο στο θέμα της τιμής του ελληνικού μελιού. «Δημιουργείται έτσι μια τεχνητή κρίση και φαίνεται πως περισσεύει το ελληνικό μέλι, με συνέπεια να έρχεται μετά το εμπόριο και να ζητά από τον παραγωγό να μειώσει τις τιμές», ανέφερε ο κ. Ντούρας.



melixir



Προϊόντα μέλισσας
της ελληνικής γης

Poligiros Halkidiki, 63100, Greece
+30 6976954943
melixir.gr@gmail.com

www.melixir.gr



ΚΑΛΟ ΜΕΛΙ, ΣΥΝΕΡΓΕΙΕΣ ΚΑΙ ΕΙΣΟΔΟΣ
ΣΤΗ ΛΙΑΝΙΚΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΑΝ
*το θαύμα
της Νικήτης*

«ΟΤΑΝ Ο ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΕΦΤΑΣΕ ΤΟ ΟΡΙΟ ΤΗΣ ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑΣ ΤΟΥ ΛΟΓΩ ΤΗΣ ΑΠΟΧΩΡΗΣΗΣ ΠΟΛΛΩΝ ΚΑΙ ΔΥΝΑΜΙΚΩΝ ΜΕΛΩΝ ΤΟΥ ΗΡΘΑΝ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΟΙ ΑΠΟ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΜΑΣ ΒΟΗΘΗΣΑΝ» ΤΟΝΙΖΕΙ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΚΟΥ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΥ «ΣΙΘΩΝ» ΤΗΣ ΝΙΚΗΤΗΣ ΧΑΛΚΙΔΙΚΗΣ, ΑΧΙΛΛΕΑΣ ΠΑΠΑΣΤΕΡΓΙΟΥ, Ο ΟΠΟΙΟΣ ΔΗΛΩΝΕΙ ΠΕΡΗΦΑΝΟΣ ΤΗΝ ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΟΥ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΥ ΝΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΕΙ ΤΟ ΔΙΚΟ ΤΟΥ ΔΙΚΤΥΟ ΛΙΑΝΙΚΗΣ

ΚΕΙΜΕΝΟ ΤΟΥ ΛΕΩΝΙΔΑ ΛΙΑΜΗ
ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ ΤΟΥ ΠΕΡΙΚΛΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΙΔΗ





ΔΕΝ ΕΧΟΥΜΕ ΠΙΑ ΤΕΣΣΕΡΙΣ ΕΠΟΧΕΣ
ΤΟΝ ΧΡΟΝΟ ΚΑΙ Η ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΑ
ΣΙΓΟΥΡΑ ΤΙΣ ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ

Με εμπειρία 40 ετών στα κοινά της ελληνικής μελισσοκομίας, άλλοτε και από τη θέση του προέδρου της Ομοσπονδίας του κλάδου, ο πρόεδρος του Μελισσοκομικού Συνεταιρισμού Νικήτης, Αχιλλέας Παπαστεργίου, περιγράφει πως έφτασε η αρχαιότερη αμηνώς επαγγελματική μελισσοκομική οργάνωση της χώρας ένα βήμα πριν το «λουκέτο» και πώς κατάφερε να το γυρίσει.

Είστε από τους πολύ λίγους μεγάλους και ιστορικούς μελισσοκομικούς συνεταιρισμούς που έχουν απομείνει, μαζί με εκείνον της Θάσου.

Υπήρχε καθαρά μελισσοκομικός συνεταιρισμός από το 1955. Έτυχε να είμαστε το πρώτο χωριό στην Ελλάδα και στα Βαλκάνια, που είχε, βάσει του πληθυσμού του, τόσο μεγάλη μελισσοκομία. Το σκεπτικό ήταν να ενώσουμε τις δυνάμεις μας, να μαζεύουμε περισσότερα μέλια και να πιάνουμε καλύτερες τιμές για το προϊόν μας.

Εσείς ποτέ γίνετε μέλος στην οργάνωση;

Στο Συνεταιρισμό εγώ γράφτηκα το 1977. Ήταν την περίοδο που είπαμε να στήσουμε τη μεταποιητική μονάδα. Βρήκαμε το χώρο όπου βρίσκεται σήμερα το εργοστάσιο. Είναι ένα οικόπεδο 6 στρεμμάτων. Τα συμβόλαια αγοράς έγιναν το 1978-79 και το κόστος ήταν στα 2,5 εκατ. δραχμές. Μόλις τελειώσαμε τα διαδικαστικά ζητήσαμε να ενταχθούμε σε πρόγραμμα, αλλά αρχικά μας είπαν ότι δεν γίνεται. Κατεβήκαμε στην Αθήνα και καταφέραμε να το περάσουμε. Χρειάστηκε δανεισμός

και από την Αγροτική Τράπεζα, η οποία έθεσε ως όρο η συνεταιριστική μερίδα από 150 δραχμές να πάει στις 4.500 δραχμές. Υπήρχαν τότε 110 εταίροι στο Συνεταιρισμό, στον οποίο, πρέπει να τονίσω, πως δεν μπορείς να γραφτείς εάν δεν είσαι επαγγελματίας μελισσοκόμος.

Ο Συνεταιρισμός πόσα μέλη έχει και ποια η δυναμικότητά του σε σμήνη;
Ενεργά μέλη σήμερα είναι 50 μελισσοκόμοι. Έχουμε μειωθεί σε σύγκριση με το πρόσφατο παρελθόν. Αυτό συνέβη διότι πριν 3-4 χρόνια κάποιοι έμποροι, τους οποίους έπιασαν πριν λίγο καιρό οι Αρχές γιατί πουλούσαν αντί για μέλι καραμελόχρωμα, έδωσαν σε συνεταιίρους 10-20 λεπτά το κιλό υψηλότερη τιμή και με εξόφληση σε ένα μήνα. Αυτό είχε ως συνέπεια αρκετά μέλη να φύγουν, καθώς εμείς δεν έχουμε αυτήν τη δυνατότητα. Εμείς πρώτα πρέπει να πουλήσουμε. Που σημαίνει έως 8 μήνες για αποπληρωμή. Δεν έχει χάσει όμως κανείς τα λεφτά του. Ο κύριος αυτός ήρθε με σκοπό να μας διαλύσει.

Πόσοι ήταν αυτοί που εγκατέλειψαν την οργάνωση;

Έφυγαν δυναμικοί παραγωγοί. Έλειπα από αυτό, η οργάνωση κλονίστηκε. Για να καταλάβετε, παραδοσιακά η παραγωγή μας ήταν κατά μέσο όρο 650-700 τόνοι ετησίως. Η μεγαλύτερη ποσότητα που συγκεντρώσαμε ποτέ ήταν 1.200 τόνοι. Τότε διαχειριζόμασταν 70.000 κυψέλες. Για να ανταπεξέλθει στα έξοδά του ο Συνεταιρισμός, όμως, χρειάζεται να διαχειρίζεται μια παραγωγή της τάξης των 400-450



Σύμφωνα με τον κ. Παπαστεργίου εάν συνυπολογιστούν και οι νοθείες στην αγορά κυκλοφορούν πάνω από 10.000 τόνοι, ετησίως, από μέλι εισαγωγής, κυρίως από Τρίτες χώρες, χαμηλότερης ποιότητας, που έχει βαφτιστεί ελληνικό.

τόνων. Την περίοδο που χάσαμε τα μισά μέλη μας, πέσαμε στους 250 τόνους, με αποτέλεσμα να κινδυνεύει να πάει για κλείσιμο η οργάνωση.

Πώς αποτρέψατε αυτή την εξέλιξη;

Για καλή τύχη, επειδή ήμουν εκείνη την περίοδο και πρόεδρος της Ομοσπονδίας Μελισσοκόμων και της Διεπαγγελματικής, με στήριξαν παραγωγοί εκτός του Συνεταιρισμού από διάφορα σημεία, Πελοπόννησο, Θεσσαλία, Άρτα και Θάσο. Μας έδωσαν από τη δική τους παραγωγή μελιού και σταδιακά μπόρεσε και σταθεροποιήθηκε λίγο ο Συνεταιρισμός, ο οποίος το 2017 έγραψε ζημία 600.000 ευρώ. Δουλέψαμε με ζημία και το 2018, ενώ το 2019 τη μειώσαμε στις 20.000 ευρώ.

Καταφέρατε και σε μια τριετία ανακάμψατε πλήρως δηλαδή;

Έχουμε ανακάμψει. Μάλιστα το 2020 ήταν από τις καλύτερες χρονιές, σε παραγωγή και συγκέντρωση μελιού, καθώς είχαμε 650 τόνους. Περίπου το 70% είναι η παραγωγή των 51 μελών μας και το υπόλοιπο 30% το συγκεντρώσαμε από 100 συνεργαζόμενους παραγωγούς. Άρα ως προς τη συγκέντρωση των αναγκαίων ποσοτήτων μελιού είμαστε αρκετά πάνω από τους 400 -450 τόνους που είναι το νεκρό σημείο.

Είπατε ότι στο πρόσφατο παρελθόν ο Συνεταιρισμός διαχειριζόταν έως και 70.000 κυψέλες. Σήμερα τι δυναμικότητα έχει;

Όπως σας ανέφερα έχουμε απομείνει 51 ενεργά μέλη και κατά μέσο

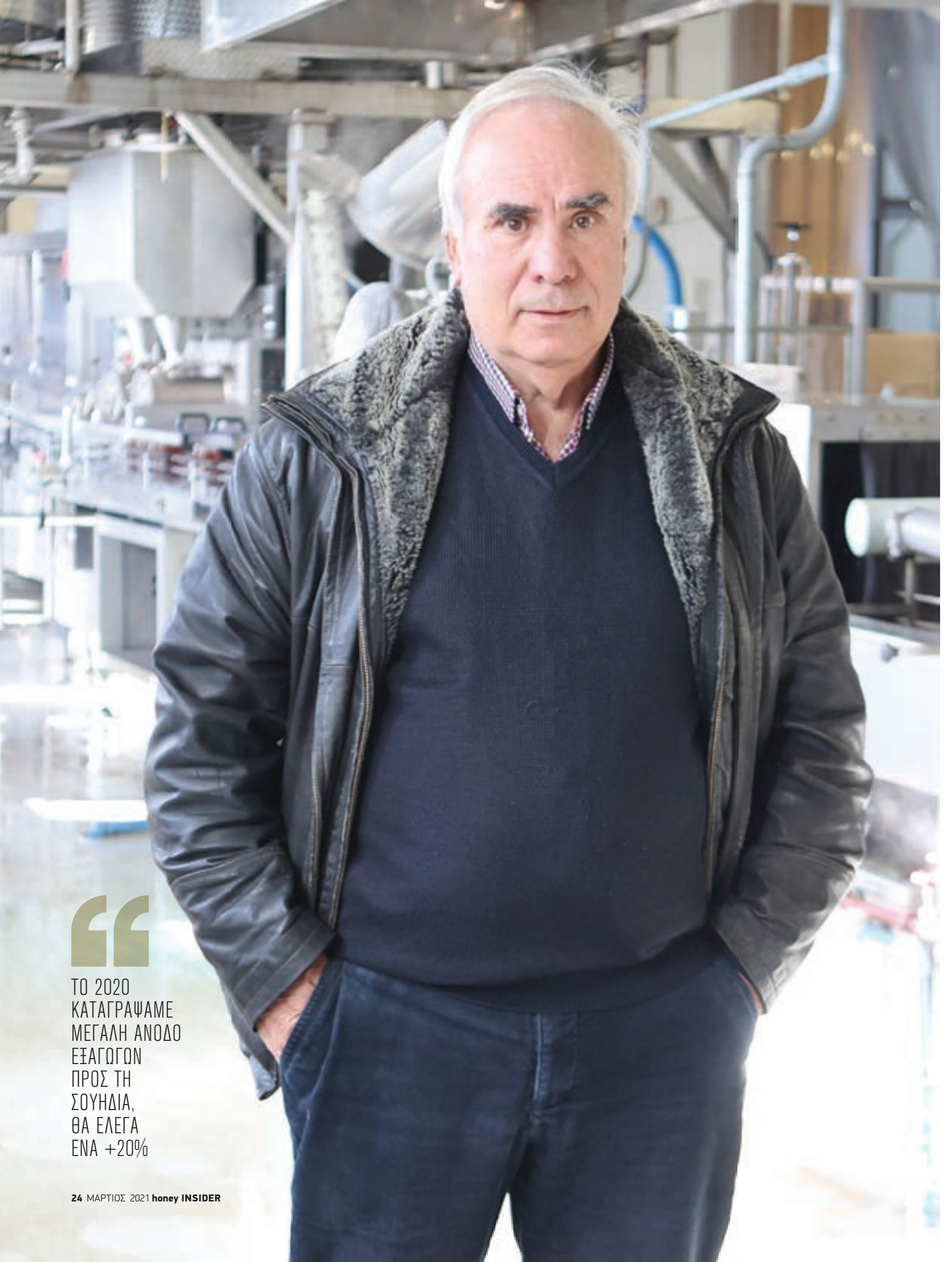
όρο το κάθε μέλος έχει περίπου 600 μελισσοσμήνη, που σημαίνει πως βρισκόμαστε λίγο πάνω από τις 30.000 κυψέλες, οι οποίες δίνουν μια μέση παραγωγή γύρω στα 20 κιλά μελιού ετησίως. Ωστόσο τα τελευταία χρόνια πέσαμε κάτω από τα 15 κιλά ανά κυψέλη.

Το όριο βιωσιμότητας για έναν επαγγελματία που τοποθετείται;

Ο μελισσοκόμος, για να επιβιώσει, χρειάζεται να παράγει τουλάχιστον 20 -25 κιλά ανά κυψέλη. Έχουμε μεγάλο κόστος παραγωγής. Και αυτό γιατί η μελισσοκομία ασκείται νομαδικά. Δεν είναι όπως στο εξωτερικό όπου κλείνεις με δύο, όλο κι όλο, μετακινήσεις. Αυτήν τη στιγμή, για να σας δώσω μια αίσθηση του τι συμβαίνει, υπάρχουν μελισσοκόμοι από τη Νικήτη οι οποίοι έχουν πάει τα μελίσσια τους στην Πύλο, στην Πάτρα, στη Θεσσαλία, στο Κιλκίς και στα Γιαννιτσά. Γίνονται πολλές μετακινήσεις και έτσι αυξάνει δραστικά το κόστος παραγωγής.

Οι τιμές στην αγορά σε τι επίπεδο κινούνται;

Από πέρυσι στις τιμές είμαστε κάτω γύρω στο 30%. Ο Συνεταιρισμός το παίρνει γύρω στα 3,50 έως 3,80 ευρώ το κιλό, ανάλογα με την ποικιλία του μελιού. Οι συνέταιροι πάντα έχουν γύρω στα 20-30 λεπτά υψηλότερη τιμή παραγωγού απ' ό,τι οι μη συνεταιρισμένοι. Το 2020 ξεκινήσαμε με 4 ευρώ και κάτω από 3,70 ευρώ δεν πήρε ο παραγωγός. Γιατί η μερίδα του συνεταιρισμού είναι στις 10.000 ευρώ. Ωστόσο, το εμπόριο γενικότερα πληρώνει πιο χαμηλά και η αγορά είναι δύσκολη.



“

ΤΟ 2020
ΚΑΤΑΓΡΑΨΑΜΕ
ΜΕΓΑΛΗ ΑΝΟΔΟ
ΕΞΑΓΩΓΩΝ
ΠΡΟΣ ΤΗ
ΣΟΥΗΔΙΑ,
ΘΑ ΕΛΕΓΑ
ΕΝΑ +20%

Πώς μεταφράζεται για τον Έλληνα μελισσοκόμο αυτή η δυστοκία στην πώληση της παραγωγής του;

Το πρώτο είναι ότι υπάρχουν αποθέματα. Περίπου το 30% της περσινής παραγωγής παραμένει απούλητο. Γιατί γίνεται αυτό; Γιατί υπάρχει μέλι εισαγόμενο παρουσιάζεται στην αγορά για ελληνικό. Ως αποτέλεσμα το πραγματικά ελληνικό μέλι να μην μπορούν εύκολα οι μελισσοκόμοι να το διαθέσουν στην αγορά, και αυτό έχει ως παρεπόμενο να πέφτει και η τιμή του. Τρία είναι τα κακά στην Ελλάδα όταν γίνονται ελληνοποιήσεις ή νοθεία στο μέλι. Το πρώτο είναι πως ο καταναλωτής τρώει δηλητήριο, δεύτερο πέφτει η τιμή παραγωγού και τρίτον μένει προϊόν αδιάθετο.

Από πού έρχονται στην ελληνική αγορά τα μέλια που περιγράφετε;

Όλη τη ζημία, την κάνει η Βουλγαρία. Επειδή είναι χώρα της ΕΕ. Έρχονται τα μέλια, που δεν είναι μέλια αλλά μελιτώματα, από Τρίτες χώρες όπως η Κίνα και αφού περάσουν σε ευρωπαϊκό έδαφος, εισάγονται από μεσάζοντες και στην Ελλάδα και στο δρόμο βαφτίζονται ελληνικά.

Μπορείτε να εκτιμήσετε για τι ποσότητες πρόκειται;

Πάνω από 5.000 τόνοι. Με στοιχεία που συλλέξαμε ως Διεπαγγελματική υπολογίζουμε ότι ξεπερνούν τους 4.000 τόνους το μέλι που έρχεται από έξω και σίγουρα υπάρχουν και ποσότητες που δεν τις καταγράψαμε. Οι οποίες δεν ξέρουμε πού πάνε. Θέλουμε να έρχονται μέλια, δεν είμαστε κατά του ελεύθερου εμπορίου, αλλά να ξέρουμε τι γίνονται τα προϊόντα αυτά. Πωλούνται σαν εισαγόμενα ή βαφτίζονται; Βλέποντας την αγορά και την πείρα που έχω 40 χρόνια, δύσκολα να κρατηθεί ο Συνεταιρισμός αλλά και οι σοβαροί επαγγελματίες του κλάδου, εάν δεν πάρει κάποια μέτρα η πολιτεία και όχι μονάχα για το μέλι. Η μεγάλη γάγγραινα των αγροτικών προϊόντων γενικότερα είναι οι ελληνοποιήσεις.

Μήπως και Έλληνες μελισσοκόμοι συμμετέχουν σε αυτά τα κυκλώματα γιατί το ταγκό δεν χορεύεται μόνο από έναν...

Δεν μπορώ να κατηγορήσω τους μελισσοκόμους. Κάποτε που ήταν η επιστροφή του ΦΠΑ, μπορεί να γινόταν. Να πήγαινε δηλαδή ο έμπορος και να του έλεγε κόψε μου ένα τιμολόγιο, γιατί δεν είχε και εφορία και αντί για 500 ευρώ που ήταν η συναλλαγή, σου έβαζε 1.000 ευρώ. Τότε ο παραγωγός εισέπραττε το ΦΠΑ, που δεν φορολογούνταν και επίσης δεν πλήρωνε και σοβαρό φόρο εισοδήματος. Τώρα όμως είναι αποτρεπτικό γιατί αν κόψεις πολύ τιμολόγιο, πρώτον το ΦΠΑ είναι με βιβλία εσόδων και εξόδων και δεύτερο σε φορολογεί η εφορία.

Με τα φαινόμενα νοθείας στο μέλι πόσο εκτεταμένο είναι το πρόβλημα και τι ουσίες χρησιμοποιούν οι επιτήδειοι που την επιχειρούν;

Στη νοθεία βάζουν κυρίως ισογλυκόζη, εισαγόμενο μέλι, αλλά και λίγο καραμελόχρωμα. Υπολογίζουμε πως σήμερα στην Ελλάδα το νοθευμένο μέλι μπορεί να φτάνει τους 6.000 – 7.000 τόνους. Αν προσθέσουμε και τους πάνω από 4.000 τόνους είναι το βαφτισμένο ελληνικό, συνολικά μιλάμε για γύρω στους 10.000 τόνους ετησίως. Και αυτό όταν η εθνική παραγωγή παίζει από 15.000 έως 20.000 τόνους ετησίως και η συνολική κατανάλωση κινείται πάνω – κάτω στους 25.000 τόνους ετησίως.

Η αυστηροποίηση της νομοθεσίας για τις ελληνοποιήσεις, έφερε κάποιο αποτέλεσμα στην περίπτωση της μελισσοκομίας;

Σε εμάς ακόμη δεν φάνηκε, όπως για παράδειγμα στο αιγοπρόβιο γάλα. Θέλουμε να αυξηθούν τα πρόστιμα, να γίνει το μπρώο μελισσοκόμων και να ισχύσει και το ελληνικό σήμα. Να λένε πως αγοράζουν 1.000 τόνους ελληνικό μέλι και πουλάνε 1.000 τόνους. Να έχουν ξεχωριστή αποθήκη οι έμποροι και οι τυποποιητές, και να ελέγχονται τα βιβλία τους.

Ένα 30% στην τιμή θα δώσει το ελληνικό σήμα

Πιστεύετε πως μπορεί να βοηθήσει πραγματικά το ελληνικό σήμα;

Εκτιμώ, από την εμπειρία που έχω, πως αν απονεμηθεί το ελληνικό σήμα, και αντιμετωπιστούν οι νοθείες και οι ελληνοποιήσεις το γνήσιο ελληνικό μέλι θα πάρει στην αγορά ένα επιπλέον 30%, που σημαίνει πως σε μια διετία ο παραγωγός θα μπορεί να αυξήσει το εισόδημά του έως και 1,0 ευρώ το κιλό. Τόσο μεγάλη διαφορά πιστεύω πως θα έχουμε.

Η πανδημία έχει επηρεάσει την ελληνική μελισσοκομία;

Βεβαίως. Είμαστε ένας κλάδος -και αυτό πρέπει να αναφερθεί- ο οποίος ενώ έχει θιγεί πάρα πολύ, δεν έχουμε λάβει καμία στήριξη. Έχουμε στοιχεία γι' αυτό. Υπήρξε απαγορευτικό πέρυσι το Μάιο για τις μετακινήσεις μας από ένα μέρος στο άλλο. Το πορτοκάλι το χάσαμε γιατί δεν μπορέσαμε να πάμε στην Πελοπόννησο και στην Άρτα, ενώ το ίδιο έγινε και με το πεύκο, διότι η Θάσος ήταν κλειστή. Ήταν δύο βασικές ανθοφορίες που δεν τις εκμεταλλευτήκαμε για λόγους που δεν είχαν να κάνουν με εμάς. Μεγάλη ζημία έγινε επίσης και από τη μείωση του τουρισμού. Διότι όλα αυτά τα αγροτικά προϊόντα σε ένα ποσοστό 20%-30% απορροφώνται από την κατανάλωση των τουριστών. Εμείς ως Συνεταιρισμός, εξαιτίας της μειωμένης τουριστικής κίνησης χάσαμε το 2020 πάνω από 350.000 ευρώ τζίρο. Και παρόλα αυτά δεν μας στήριξαν πουθενά. Μόνο «θα». Επιπλέον,

οι τράπεζες μας δανείζουν ακριβότερα απ' ό,τι άλλους κλάδους, γιατί λέει η δραστηριότητά μας έχει ρίσκο. Τρώμε δηλαδή και +2% επιτόκιο στο κεφάλι.

Σε ποιες αλυσίδες βρίσκει κανείς τα προϊόντα σας;

Είναι πολλές. Πρώτος είναι ο Μασούτης και ακολουθούν ο Σκλαβενίτης, ο Βασιλόπουλος, τα Μετρό. Σε όλες μπαίνουμε με το δικό μας επώνυμο προϊόν. Για τη Μασούτης, ωστόσο, παράγουμε και ιδιωτική ετικέτα και θα βγάλουμε και καινούριους κωδικούς τώρα. Έχουμε επίσης και ένα μέλι του The Mart με ιδιωτική ετικέτα. Επανερχομαι στη Μασούτης για να πω πως συζητάμε μια συμφωνία ώστε να πάμε σε μια προσφορά για να μπορέσουμε να τονώσουμε τη ρευστότητά μας.

Πού κινείται ο κύκλος εργασιών της συνεταιριστικής επιχείρησής;

Πριν 6-7 χρόνια φτάσαμε μέχρι τα 6,5 εκατ. ευρώ. Τώρα έχουμε πέσει. Το 2020 έκλεισε πάνω από τα 3 εκατ. ευρώ και μετά από μια δύσκολη περίοδο φαίνεται πως επανερχόμαστε σε κερδοφορία. Σε σχέση με το 2019 ήμαστε στο +20% στις πωλήσεις. Αυτό το επιτύχαμε λόγω καλής παραγωγής των μελών μας το 2020, αλλά και επειδή μπορέσαμε και συγκεντρώσαμε μεγαλύτερες ποσότητες μελιού και από τους συνεργαζόμενους. Κρατήσαμε τις αγορές και μας βοήθησε και το δίκτυο.

Διανύουμε ήδη τις πρώτες εβδομάδες του 2021, ποια είναι η αίσθηση;

Ξεκινήσαμε δύσκολα. Έχουμε αποδυναμωμένα μελίσσια, που σημαίνει λίγο πληθυσμό, γιατί το 2020 είχαμε μεγάλη ξηρασία και τα μελίσσια ξεχειμώνιασαν με λίγο πληθυσμό. Η μέλισσα όταν δεν εργάζεται ζει από 4 έως 6 μήνες. Όταν όμως δουλεύει πάει σε παραγωγή 40 ημέρες. Έχει φανεί ήδη η ζημία. Άρχισαν οι παραγωγοί και αναφέρουν ότι χάνουν ζωικό κεφάλαιο. Υπολογίζουμε ότι ο πληθυσμός φέτος είναι μειωμένος πάνω από 50%. Για να αναπληρωθεί αυτό το ζωικό κεφάλαιο θέλουμε τις επόμενες εβδομάδες βροχές και καλό καιρό για να ανθίσει η φύση.

Πρώτο τρύγο πότε περιμένουμε;

Ξεκινά από Απρίλιο και φτάνει μέχρι τέλος Οκτωβρίου. Πρώτα πάμε με το πεύκο, με μια διαφορά 10-15 ημερών από το πορτοκάλι και μετά έρχονται τα ανθόμελα από Λουλούδια αυτοφυή. Ο στόχος είναι να έχουμε δυνατά και παραγωγικά μελίσσια εκείνη την περίοδο. Εάν τα μελίσσια δεν μπορέσουν να αναπτυχθούν σωστά το χειμώνα, δεν θα έχουν δύναμη να παράξουν μέλι. Γι' αυτό συνάδελφοι κατεβαίνουν στην Πελοπόννησο, που είναι πιο ζεστό το κλίμα και ανταπεξέρχονται τα μελίσσια.

Η κλιματική αλλαγή τι επιπτώσεις έχει. Χάνονται βοσκοτόπια για τις μέλισσες από τις αλλαγές του καιρού;

Θεωρώ λοιπόν πως η κλιματική αλλαγή κατά 70% θα επηρεάσει τη μελισσοκομία. Οι υψηλές θερμοκρασίες, οι έντονες βροχοπτώσεις και γενικά τα ακραία καιρικά φαινόμενα δεν ευνοούν τη δραστηριότητα. Και κάθε χρόνο, όσο αλλάζει το κλίμα, θα πηγαίνει και χειρότερα η μελισσοκομία σε παραγωγές.

Αυτό σας υποχρεώνει να γίνετε ακόμη πιο νομαδικοί;

Ακριβώς. Όταν είχε βροχές μπορούσαμε να πάμε σε μια μετακίνηση στους τρεις μήνες. Τώρα με τις υψηλές θερμοκρασίες, με ξέρα πολύ και καθόλου βροχές, πρέπει να φεύγουμε ανά 20 ημέρες, γιατί τελειώνουν οι νομές πάρα πολύ γρήγορα. Αυτό φυσικά ανεβάζει το κόστος. Συν το πρόσθετο έξοδο από τις επιπλέον τροφοδοτήσεις στα μελίσσια, γιατί σε τέτοιες συνθήκες δεν ευημερούν.

Με αυτές τις συνθήκες πόσο εύκολο είναι να προσελκύσετε νέους στο επάγγελμα και κατ' επέκταση και στο Συνεταιρισμό;

Η προσπάθειά μου είναι να πείσουμε τη νεολαία να εγγραφεί στον Συνεταιρισμό. Υπάρχουν νέοι μελισσοκόμοι, με σπουδές στο αντικείμενο σε πανεπιστημιακό επίπεδο και θα ήταν χρήσιμο να εμπλουτιστεί και το διοικητικό μας συμβούλιο με κάποιους από αυτούς. Είναι παιδιά που μπορούν να βοηθήσουν και τους άλλους παραγωγούς να βελτιώσουν τον τρόπο άσκησης της μελισσοκομίας, όχι μόνο με τις γενικές γνώσεις που κατέχουν, αλλά και με πιο εξειδικευμένες και πιο επιστημονικές.

Είπατε πως εμπλέκεστε με τα κοινά του συνεταιρισμού από το 1978. Είναι καιρός να παραδώσετε τη σκυτάλη;

Βγαίνω συνταξιούχος σε πέντε ημέρες (α.α.η συνέντευξη έγινε στο τέλος Ιανουαρίου). Έπρεπε να είχα φύγει. Αν κλείσει ο Συνεταιρισμός, όμως θα κλαίω. Δεν αναλαμβάνει κανείς κι αυτό υπάρχει η νομοθεσία που υποχρεώνει τον πρόεδρο και τα μέλη του διοικητικού συμβουλίου των οργανώσεων να βάζουν εγγύηση τα προσωπικά στοιχεία τους. Και σου λέει ο άλλος. Εγώ τι κερδίζω να είμαι πρόεδρος σε μια συνεταιριστική επιχείρηση, που δεν είναι και δικιά σου; Αυτό λειτουργεί αποτρεπτικά. Θα δούμε όμως τι θα γίνει.

«ΤΟ 25% ΤΟΥ ΤΖΙΡΟΥ ΜΑΣ ΑΠΟ ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΤΗΣ ΛΙΑΝΙΚΗΣ»

«ΒΛΕΠΟΝΤΑΣ πως οι έμποροι και οι αλυσίδες αργούν να πληρώσουν αυτό που σκέφτηκα ήταν ότι αφού έχουμε ένα καλό μέλι, το Σίθων, να κάνω μια πρόταση στο διοικητικό συμβούλιο για να αναπτύξουμε ένα δικό μας δίκτυο λιανικής. Έγινε δεκτή και ξεκινήσαμε με ένα κατάστημα στη Θεσσαλονίκη το 2016. Είδαμε ότι πήγε καλά κι είπαμε να προσθέσουμε και άλλα. Τώρα έχουμε πέντε καταστήματα στη Θεσσαλονίκη. Στην Παπαναστασίου, στη Σβώλου, στη Νεάπολη, στη Λαμπράκη και στη Μπότσαρη.

Ανοίγοντας τα καταστήματα θέλαμε να πετύχουμε δύο πράγματα. Την ενίσχυση της ημερήσιας ρευστότητάς μας, δεδομένου ότι οι έμποροι, όπως σας είπα, πληρώνουν σε 8 - 10 μήνες και δεύτερο να γνωρίσει ο κόσμος το μέλι μας, αγοράζοντάς το φθηνότερο έως και 30% - 40% απ' ό,τι το αγοράζουν από το ράφι του σούπερ μάρκετ. Η επιλογή μας περπάτησε πάρα πολύ και σήμερα περί το 25% του τζίρου μας προέρχεται από το δίκτυο της λιανικής μας

Το έχουμε καθυστερήσει λόγω του κορωνοϊού, να ανοίξουμε στην Καλαμαριά και στη Θέρμη. Κάναμε έρευνα αγοράς και στον Εύοσμο, αλλά εκεί είμαστε λίγο επιφυλακτικοί για την ώρα. Επίσης βλέπουμε κάποιες άλλες πόλεις στη Βόρεια Ελλάδα, όπως η Βέροια και η Κοζάνη, αλλά λόγω της υγειονομικής και της οικονομικής κατάστασης το πρόγραμμα επέκτασης εκτός Θεσσαλονίκης το έχουμε «παγώσει».

Η προσπάθειά μας είναι να αποκτήσουμε παρουσία και στην Αθήνα, αλλά είναι δύσκολο. Δεν βρίσκουμε τον κατάλληλο άνθρωπο, που να τον γνωρίζουμε και να κατέχει και το αντικείμενο. Μας ενδιαφέρει πάντως πάρα πολύ η Αθήνα, όπως και να μπούμε και σε άλλες αλυσίδες του λιανεμπορίου οι οποίες δεν μας έχουν βάλει ακόμη στα ράφια τους» αναφέρει χαρακτηριστικά ο κ. Παπαστεργίου.





σίφων
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΛΙ

Νικήτη Χαλκιδικής
Τ. 23750 22887
Αλ. Παπαναστασίου 101
Τ. 2310 946370
Απελού 6 & Αλ. Σβώλου 28
Τ. 2310 221765
Ελ. Βενιζέλου 64,
Νεάπολη, Τ. 2310 638900
Μ. Μπότσαρη 16,
Τ. 2310 889888

e-mail: honey@otenet.gr
www.honeysithon.gr

παρουσίαση



Πιο εργατικός

ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΡΓΑΤΡΙΕΣ ΤΟΥ



ΗΤΑΝ ΜΟΛΙΣ 13 ΕΤΩΝ ΟΤΑΝ ΚΑΘΙΣΕ ΔΙΠΛΑ ΣΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ ΤΗΣ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΑΣ ΓΙΑ ΝΑ ΜΑΘΕΙ ΤΗΝ ΤΕΧΝΗ ΤΟΥΣ. ΣΗΜΕΡΑ Ο ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΟΠΟΥΛΟΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΧΑΪΑ ΑΝΗΚΕΙ ΣΤΟ ΚΛΕΙΣΤΟ CLUB ΤΩΝ 4-5 ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΩΝ

ΚΕΙΜΕΝΟ ΤΟΥ ΛΕΩΝΙΔΑ ΛΙΑΜΗ

Υπηρετεί τον κόσμο της μέλισσας από πολύ μικρός. Μόλις 13 ετών κάθισε δίπλα σε επαγγελματίες μελισσοκόμους για να μάθει την τέχνη τους. Στα 16 του αγόρασε τρία μελίσσια και για άλλα 14 χρόνια ήταν ερασιτέχνης, φτάνοντας να διαχειρίζεται έως 200 μελίσσια. Εδώ και 14 χρόνια, ωστόσο, ο Αναστάσιος Δημητρόπουλος από την Αχαΐα έχει αφοσιωθεί ολοκληρωτικά στη μελισσοκομία και με πολλή και σκληρή δουλειά, που θα ζήλευαν και οι... εργάτριες των πολυάριθμων κυψελών του, έχει φτάσει να συγκαταλέγεται στους κορυφαίους του κλάδου και κυρίως δεν σταματά να βάζει νέους υψηλούς στόχους.

παρουσίαση

Ο 44χρονος σήμερα μελισσοκόμος διατηρεί 2.500 μελίσσια παραγωγικά που του δίνουν μια ετήσια παραγωγή μελιού της τάξης των περίπου 80-100 τόνων, ανάλογα με τη χρονιά, με αποτέλεσμα να συγκαταλέγεται σε ένα ιδιαίτερα κλειστό club, όπου μετέχουν όλοι κι όλοι γύρω στους 4-5 μελισσοκόμοι σε όλη την Ελλάδα.

«Στόχος μας είναι να φτάσουμε στα 3.500 – 4.000 μελίσσια. Το θέμα, όμως, είναι να σταθεροποιηθούν λίγο οι τιμές, οι οποίες πέζουνται το τελευταίο διάστημα», αναφέρει χαρακτηριστικά, διευκρινίζοντας ότι ασκεί το επάγγελμα νομαδικά, μεταφέροντας τα μελίσσια του σε όλη την Ελλάδα. «Ξεχειμωνιάζουμε τα μελίσσια στη Μεσσηνία, διότι είναι εκεί πιο ήπιο το κλίμα. Μετά μπαίνουμε με μια ομάδα μελισσών στο πρώτο βάρεμα στο ανοιξιάτικο πεύκο της Θάσου, μια άλλη πηγαίνει στις πορτοκαλιές, στο Άργος ή στη Σκάλα Λακωνίας, και μια τρίτη στα έλατα, συνήθως στον Πάρωνα και στον Ταΰγετο», εξηγεί ο συνομιλητής μας, προσθέτοντας με απογοήτευση πως «δυστυχώς έχουμε χάσει το Μαίναλο, το οποίο για τους μελισσοκόμους της Πελοποννήσου ήταν η κύρια παραγωγή ελάτου. Από το 2009, κάτι έχει επηρεάσει το παράσιτο και δεν κάνει τη μελιτοέκκριση. Εξαφανίζεται πριν ωριμάσει».

«Ή θα παράγεις ή θα μπεις στο marketing»

Για τη διάθεση της παραγωγής του, που προέρχεται κατά περίπου 60% από πεύκο, 20% από έλατο και βελανίδι και 20% από ανθόμελα, ο κ. Δημητρώπουλος, επιλέγει το κανάλι της χονδρεμπορίας, καθώς δηλώνει θιασώτης του λαϊκού ρητού «ή παππάς παππάς ή ζευγάς ζευγάς». «Δεν σκέφτηκα να μπω και στη λιανική, διότι είμαι της άποψης ότι ένας παραγωγός δεν μπορεί να τα κάνει και τα δύο μαζί. Ή θα παράγεις ή θα μπεις στο marketing, που είναι δύσκολο κομμάτι. Πρέπει να αφήσεις να το υποστηρίξει άλλος, διότι απαιτείται να αφιερώσεις χρόνο, για να είναι επιτυχημένο». Δυσκολίες, ωστόσο, διαπιστώνονται και με το χονδρεμπόριο, ιδίως με τα προβλήματα που έχουν δημιουργήσει οι «ελληνοποιήσεις», για τις οποίες ζητά από την πολιτεία «να μην μείνει στα λόγια, αλλά να κάνει πράξη την καταπολέμησή τους», αλλά και τα περιοριστικά μέτρα στην αγορά και στην εστίαση ειδικότερα, για την αναχαίτιση του Covid-19. «Φέρνουν μέλια, που δεν είναι μέλια, από Τρίτες χώρες όπως η Κίνα και τα βαφτίζουν ευρωπαϊκά μέσω της Βουλγαρίας και κατόπιν τα περνούν στην αγορά μας δυσκολεύοντας τις πωλήσεις ελληνικού μελιού. Έτσι, αν και το μέλι μας είναι πολύ πιο ποιοτικό, πίζεται σε επίπεδο τιμών, οι οποίες παίζουν στα 3,60 – 3,70 ευρώ το κιλό από τα 4,40 – 4,50 ευρώ ένα χρόνο πριν και έχει και ποσότητες που μένουν αδιάθετες. Εκτιμάται ότι σήμερα στις αποθήκες είναι το 30%-40% της περσινής παραγωγής», αναφέρει ο κ. Δημητρώπουλος, που είναι και πρόεδρος του Μελισσοκομικού Συλλόγου Αχαΐας και δεν παραλείπει να τονίσει πως «επηρεάσε τον κλάδο και όλο αυτό που συμβαίνει με την πανδημία».

Δεν σταματά να επενδύει στην εκμετάλλευσή του

Παρά τα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο χώρος, πάντως, ο έμπειρος μελισσοκόμος δεν σταματά να επενδύει στην εκμετάλλευσή του. «Ήδη έχουμε αποκτήσει ένα οικοπέδο 6,5 στρεμμάτων όπου θα φτιάξουμε μια αποθήκη 900 τ.μ. για να δουλέψουμε λίγο πιο άνετα, αλλά και να μας διευκολύνει και στις μεταφορές μας, καθώς θα αγοράσουμε και μηχανήματα για να μην φορτώνουμε χειρωνακτικά τις κυψέλες μας», σημειώνει και τονίζει πως η επένδυση θα ξεπεράσει τα 200.000 ευρώ και θα καλυφθεί από ίδια κεφάλαια.



■ Για τη διάθεση της παραγωγής του, που προέρχεται κατά περίπου 60% από πεύκο, 20% από έλατο και βελανίδι και 20% από ανθόμελα, ο Αναστάσιος Δημητρώπουλος επιλέγει το κανάλι της χονδρεμπορίας.





αγορά

Terroir χάρισε

Η ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΣΤΟΝ
ΒΑΣΙΛΙΚΟ ΠΟΛΤΟ



ΤΑ ΒΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΟΥ ΠΟΛΤΟΥ, ΠΟΥ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΕΝΤΑΞΗ ΤΟΥ
ΣΤΟΝ ΚΩΔΙΚΑ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΑΠΕΚΤΗΣΕ ΝΕΑ ΔΥΝΑΜΙΚΗ, ΑΚΟΛΟΥΘΟΥΝ
Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΓΥΡΗ ΚΑΙ ΤΑ ΥΠΟΛΟΙΠΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΜΕΛΙΣΣΑΣ

ΚΕΙΜΕΝΟ ΤΟΥ ΛΕΩΝΙΔΑ ΛΙΑΜΗ

Πολύ κοντά στο να αρχίσουν, επιτέλους, να δρέπουν τους καρπούς, που έσπειραν επί σειρά ετών, για να αναδείξουν τις μοναδικές ιδιότητες του ελληνικού βασιλικού πολτού και να τον θωρακίσουν έναντι των πιέσεων από αθέμιτες πρακτικές, βρίσκονται οι παραγωγοί του κλάδου. Το δρόμο, που θα επιτρέψει να «κεφαλαιοποιηθεί», από το ξεχωριστό αυτό προϊόν της ελληνικής μελισσοκομίας, η υπεροχή που του δίνουν τα ανώτερα ποιοτικά χαρακτηριστικά του, τον άνοιξαν οι ενέργειες για την ταυτοποίηση και την πιστοποίησή του, με τη «σφραγίδα» και της Ευρωπαϊκής Ένωσης, από το 2015-16. Οι κινήσεις αυτές, μάλιστα, δύο χρόνια μετά, ολοκληρώθηκαν με την εγγραφή στον Κώδικα Τροφίμων και Ποτών, ως νόμος του κράτους με ΦΕΚ του 2018, «κλείνοντας», σε ένα μεγάλο βαθμό ταυτόχρονα και την πόρτα των «ελληνοποιήσεων».

«Έχουμε φτάσει στην πηγή και ήρθε η ώρα πλέον να πιούμε νερό», τονίζει παραστατικά, ο Παύλος Μπαγιάτης, μελισσοκόμος από τα Κύμينا της Θεσσαλονίκης και πρόεδρος στον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Παραγωγών Βασιλικού Πολτού και Λοιπών Προϊόντων Κυψέλης.

Όπως εξηγεί «αυτό που μας ανησυχούσε όλα τα χρόνια, ήταν ότι δεν ήταν ενταγμένο στον κώδικα τροφίμων και ποτών, οπότε δεν μπορούσε να ελεγχθεί για την αυθεντικότητά του. Ακόμη και αν λέγαμε, δηλαδή, πως ένας βασιλικός πολτός ήταν κινέζικος και πωλούνταν ως ελληνικός, δεν μπορούσαμε να κάνουμε κάτι ουσιαστικό, γιατί δεν υπήρχε η νομοθεσία. Σε συνεργασία με το υπουργείο, τη διεύθυνση του Γενικού Χημείου του κράτους και με το Τμήμα Μελισσοκομίας του ΑΠΘ, όμως, το καταφέραμε. Το θέμα τώρα είναι την επιτυχία να την εκμεταλλευτούμε για να κερδίσει έδαφος και καλύτερη τιμή ο βασιλικός μας πολτός».

Βασιλικός πολτός με αναφορά σε τοπωνύμια

Για την αποτελεσματικότερη εμπορική διάθεση του προϊόντος

τονίζει ο ίδιος, έχει δημιουργηθεί, από το 2018, μια ΚΟΙΝΣΕΠ, με την επωνυμία «Ελληνικά Προϊόντα Κυψέλης», στην οποία μετέχουν 11 παραγωγοί βασιλικού πολτού και σταδιακά εισέρχονται και νέα μέλη. «Δεχόμαστε μέλη μόνο πιστοποιημένους μελισσοκόμους, οι οποίοι θα πρέπει να έχουν ελεγχθεί τουλάχιστον για τρία συνεχόμενα χρόνια από το διαπιστευμένο Εργαστήριο Μελισσοκομίας του ΑΠΘ, για το προϊόν τους. Και αυτό γιατί παίρνουμε και τοπωνύμιο. Υπάρχει δηλαδή βασιλικός πολτός Θεσσαλονίκης, Άρτας, Κρήτης και ούτω καθ' εξής. Έχουμε προχωρήσει τόσο πολύ την πιστοποίησή του που γνωρίζουμε και το τοπωνύμιό του».

Επίπονη διαδικασία η παραγωγή βασιλικού πολτού

Η εγχώρια παραγωγή, σε ετήσια βάση, κυμαίνεται στα 800 - 1.000 κιλά στην Ελλάδα και αν εξαιρεθούν περί τους 30 μελισσοκόμους, οι οποίοι παράγουν ποσότητες πάνω από 10 κιλά, έως και 50-60 κιλά ετησίως, οι υπόλοιποι που ασχολούνται με το αντικείμενο περιορίζονται σε 2-3 κιλά το χρόνο για τη δική τους προσωπική πελατεία.

«Είναι ξεχωριστή κι επίπονη διαδικασία. Ένα μελίσσι βγάζει γύρω στα 10-12 γραμμάρια και σε ειδικές περιπτώσεις 15 γραμμάρια την ημέρα, ανά 72 ώρες. Γι' αυτό στην εντατική παραγωγή έχουμε τρεις μονάδες. Δουλεύουμε μία κάθε μέρα, για να συλλέγουμε κάθε ημέρα», εξηγεί ο κ. Μπαγιάτης και σημειώνει πως «το μελίσσι για να παράξει οδηγείται σε ειδικές συνθήκες. Πρέπει, δηλαδή, να είναι ορφανό, γιατί αν υπάρχει βασίλισσα δεν βγάζει πολτό. Παράγει μόνο για να ταΐσει τη βασίλισσα και το γόνό της. Επίσης για να αποδώσει μια μέλισσα βασιλικό πολτό σε ικανοποιητική ποσότητα, πρέπει να είναι η φύση σε τέλεια κορύφωση. Να έχει πληθώρα νέктar και γύρης. Αυτό συμβαίνει στα περισσότερα σημεία της Ελλάδας από τον Απρίλιο μέχρι το Μάιο και τον Ιούνιο και γι' αυτό η παραγωγή του περιορίζεται σε ένα τρίμηνο το χρόνο».

ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΟΡΦΑΝΟ ΤΟ ΜΕΛΙΣΣΙ ΓΙΑ ΝΑ ΔΩΣΕΙ ΒΑΣΙΛΙΚΟ ΠΟΛΤΟ, ΑΛΛΙΩΣ ΤΑΪΖΕΙ ΤΗ ΒΑΣΙΛΙΣΣΑ ΚΑΙ ΤΟΝ ΓΟΝΟ ΤΗΣ



αγορά

Το επίτιμο της διαδικασίας, αλλά και η μικρή παραγωγή ανά κυψέλη, σε συνδυασμό με την ποιότητά του, είναι και οι λόγοι που ο ελληνικός βασιλικός πολτός είναι πιο... αλμυρός από τον εισαγόμενο. «Για να καταλάβετε, ο ελληνικός βασιλικός πολτός πουλιέται 2,5-3 ευρώ το γραμμάριο στα φαρμακεία, ενώ ο κινέζικος μεταξύ 0,50 – 0,80 ευρώ το γραμμάριο», αναφέρει, αλλά σπεύδει να υπογραμμίσει πως «ο δικός μας διατηρείται στη συντήρηση στους 4 °C μόλις για 3-4 μήνες και στην κατάψυξη για 18 μήνες, ενώ ο κινέζικος ισχυρίζονται ότι έχει διάρκεια λήξης 4-5 χρόνια, γεγονός που μας προβληματίζει».

«Το έγκλημα είναι πάντα ένα βήμα πιο μπροστά»

Οι εισαγωγές, πάντως, υπολογίζεται πως είναι σχεδόν δέκα φορές πάνω από την εγχώρια παραγωγή. «Απ' όσο μπορούμε να εκτιμήσουμε ίσως και να φτάνουν τους 10 τόνους και προέρχονται, κυρίως, από την Κίνα. Στο τελωνείο του Πειραιά ρωτήσαμε πριν λίγα χρόνια για το ύψος των εισαγωγών, αλλά μας είπαν πως πολλές φορές γινόταν σαν ζωικό λίπος και όχι σαν βασιλικός πολτός, προκειμένου να χάνεται, να μην μπορεί να εντοπιστεί. Το έγκλημα είναι πάντα ένα βήμα πιο μπροστά από το νόμο και μας μπερδεύει πολύ. Μερικοί ακόμη πιο έξυπνοι έμποροι δηλώνουν πως έχουν πιστοποιημένο γαλλικό πολτό βιολογικό κιόλας. Γνωρίζουμε

όμως ότι οι Γάλλοι συνάδελφοι δεν παράγουν περισσότερο από εμάς. Τους φτάνει ώστε να εξάγουν βασιλικό πολτό, όταν ξέρουμε πως είναι 60 εκατ. κάτοικοι; Σίγουρα το κοντέινερ από την Κίνα αντί το καράβι να δέσει στον Πειραιά δένει στη Μασσαλία και μας έρχεται από εκεί με κάποια χαρτιά. Γιατί όταν ζητήσαμε σχετικές πιστοποιήσεις για τον βιολογικό βασιλικό πολτό, έκαναν τον Κινέζο. Δεν έδωσαν κανένα έγγραφο ή εξήγηση», υποστηρίζει χαρακτηριστικά ο κ. Μπαγιάτης, ενώ σημειώνει πως «ο Έλληνας καταναλωτής γνωρίζει την ποιότητα του ελληνικού βασιλικού πολτού και την εκτιμά».

Αναφερόμενος στις ιδιότητες του βασιλικού πολτού επισημαίνει πως ενδείκνυται για μικρά παιδιά, αθλητές, ηλικιωμένους, αλλά και σκληρά εργαζόμενους, σωματικά και πνευματικά, καθώς περιέχει βιταμίνες, αμινοξέα, πρωτεΐνες και ένζυμα, τα οποία βοηθούν πολύ περισσότερο στην ανάπτυξη και στην ενίσχυση της φυσικής άμυνας

του οργανισμού συγκριτικά με χημικά σκευάσματα βιταμινών που κυκλοφορούν στο εμπόριο και διαφημίζονται. «Ο βασιλικός πολτός είναι ό,τι πιο αγνό και φυσικό υπάρχει από την αρχαιότητα εδώ και χιλιάδες χρόνια. Οι άνθρωποι είχαν ανακαλύψει την αξία του από πολύ παλαιά και για αυτό και λέγεται πως η τροφή των Θεών, η αμβροσία, περιείχε μέλι και βασιλικό πολτό, γύρη και νέκταρ», σημειώνει ο έμπειρος παραγωγός.

ΕΠΟΜΕΝΟΣ ΣΤΟΧΟΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΣΥΝΔΕΣΜΟ ΒΑΣΙΛΟΤΡΟΦΩΝ ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΤΑΥΤΟΠΟΙΗΣΕΙ ΚΑΙ ΝΑ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΕΙ ΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΓΥΡΗ



Προς ταυτοποίηση & πιστοποίηση και η ελληνική γύρη

Επόμενος στόχος για τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Βασιλοτρόφων και Λοιπών Προϊόντων Κυψέλης, είναι να ταυτοποιήσει και να πιστοποιήσει την ελληνική γύρη. «Είμαστε σε συνεχή επαφή με το Ανώτατο Χημικό Συμβούλιο για να πιστοποιήσουμε και την ελληνική γύρη. Ό,τι δουλειά κάναμε για το βασιλικό πολτό θα κάνουμε και για τη γύρη. Όλη αυτή η νομοθεσία για να έχει ισχύ δεν φτάνει μόνο στο εθνικό επίπεδο. Όλοι οι φάκελοι πηγαίνουν και στις Βρυξέλλες. Τώρα ξέρουμε το σωστό και τον εύκολο δρόμο για να πιστοποιηθεί γρήγορα και η γύρη», υποστηρίζει ο κ. Μπαγιάτης, προσθέτοντας πως «όλες αυτές οι ενέργειες συμβάλλουν στο να διασφαλίσουμε τον Έλληνα παραγωγό και να του δώσουμε το κουράγιο, την όρεξη και τη δύναμη να ασχοληθεί με το επάγγελμα. Να μείνει σε αυτό και τα προϊόντα του να πωλούνται σε ικανοποιητικές τιμές και όχι σε τιμές Κίνας. Οι έμποροι ζητούσαν φέτος το μέλι με 2,70 ευρώ το κιλό, όταν τα έξοδα για την παραγωγή μελιού είναι στα 3,5 – 4 ευρώ το κιλό. Να δώσω το μέλι δηλαδή στον έμπορο τζάμπα και να μπω και μέσα οικονομικά, με τι κουράγιο να παράξω τη νέα χρονιά;». Ως προς την εμπορική διάθεση της ελληνικής γύρης, ο συνομιλητής μας αναφέρει ότι η λιανική τιμή της είναι 30–40 ευρώ το κιλό, ενώ η ετήσια παραγωγή της υπολογίζεται πως ξεπερνά τους 100 τόνους. «Είναι φρέσκια,

πολυανθική και διατηρείται 3-4 μήνες στη συντήρηση και 18 μήνες στην κατάψυξη, ενώ η αποξηραμένη η κινέζικη, η οποία έχει τύχη σημαντικής επεξεργασίας, οπότε πολλές ουσίες της έχουν φύγει, η τιμή της είναι στα 8-9 ευρώ το κιλό», διευκρινίζει ο ίδιος.



Πάυλος Μπαγιάτης

λουλούδια και άνθη, διαθέτει πολλές ενισχυτικές και δυναμωτικές ιδιότητες για τον άνθρωπο και τον προστατεύουν από ιώσεις και φλεγμονές. Είναι η γνωστή και ως ρώσικη πενικιλίνη, ένα φυσικό αντιβιοτικό», εξηγεί ο κ. Μπαγιάτης. Όσο για τις τιμές, αυτές για την ακατέργαστη κυμαίνονται χονδρική 70 – 80 ή 90 ευρώ το κιλό, αλλά μπορεί να χρησιμοποιηθεί, επίσης, και σε σαπούνι, κεραλοιφή για δερματική/δερματική χρήση ή πόσιμη.

Σε άνοδο η ζήτηση για την πρόπολη

Ο Σύνδεσμος ασχολείται και με την πρόπολη, η οποία είναι ένα φυσικά αντιβιοτικό προϊόν και πολλά υποσχόμενο. «Η πρόπολη είναι μια ρητινώδης – κολλώδης ουσία που τη χρησιμοποιούν οι μέλισσες για να προστατεύσουν την κυψέλη τους από εχθρούς, αλλά και ασθένειες. Η ονομασία της διεθνώς είναι από την αρχαιοελληνική λέξη πρόπολις, προ της πόλης, στην είσοδο, δηλαδή, της κυψέλης. Έχει διαπιστωθεί επιστημονικά, ότι με τις ρητίνες, τα ένζυμα, το κερί, τα βάλσαμα που συλλέγουν οι μέλισσες από τα διάφορα



ΤΟ ΤΑΞΙΔΙ ΤΗΣ ΜΕΛΙΣΣΑΣ στην ομορφιά

ΔΥΟ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΜΠΝΕΥΣΗΣ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΚΑΙ
ΤΟ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΗΣ ΡΟΔΟΥ ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΝΟΥΝ ΤΗΝ ΙΣΧΥΡΗ
ΔΙΕΙΣΔΥΣΗ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΤΗΣ ΜΕΛΙΣΣΑΣ ΣΤΗΝ ΚΟΣΜΕΤΟΛΟΓΙΑ

ΚΕΙΜΕΝΟ ΤΟΥ ΓΙΩΡΓΟΥ ΛΑΜΠΙΡΗ

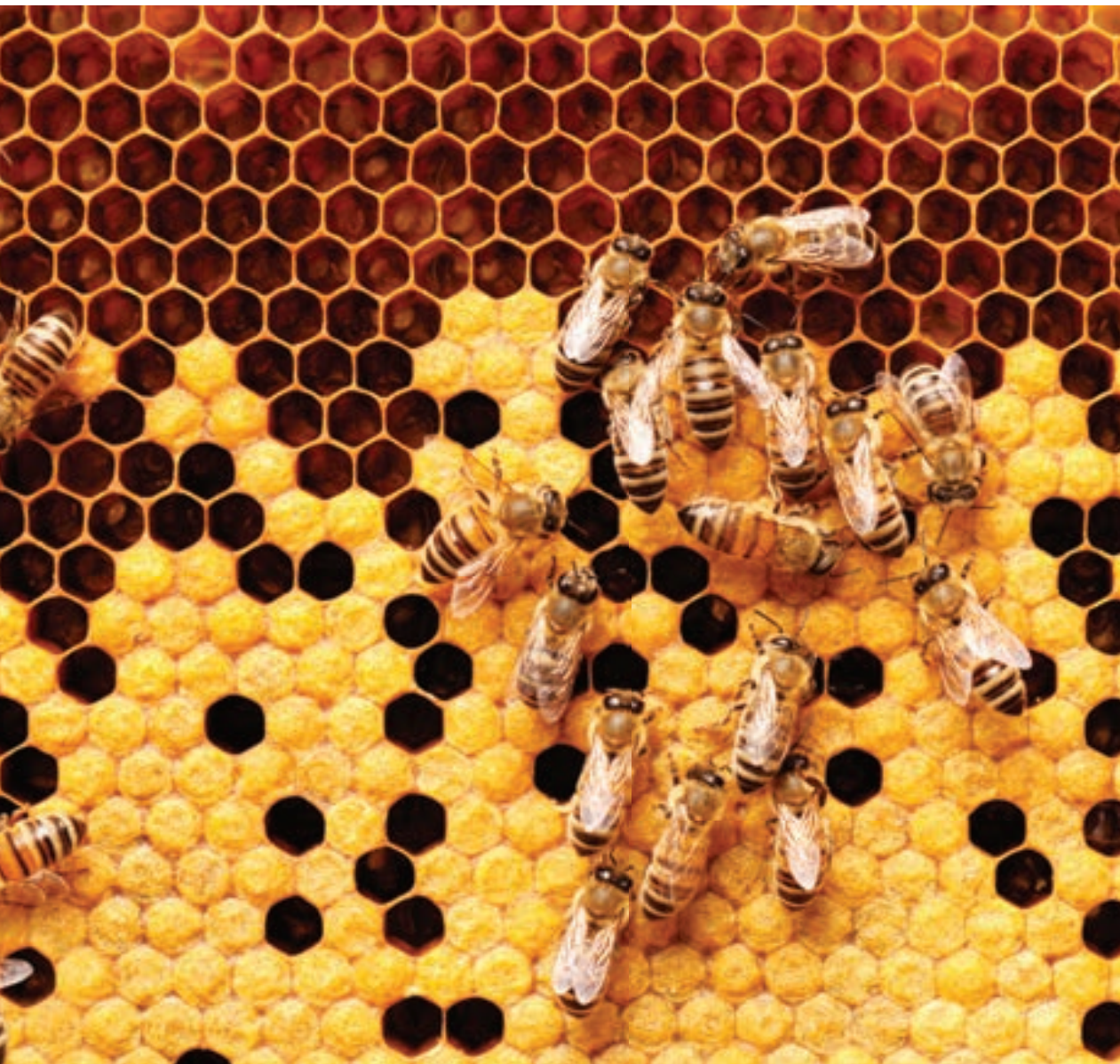
Πολύπλευρη διάσταση παρουσιάζει το μέλι εκτός από τη διατροφή, με διείσδυση και σε άλλους τομείς που σχετίζονται με την ανθρώπινη δραστηριότητα. Δύο εταιρείες που ιδρύθηκαν από Έλληνες επιχειρηματίες και στη συνέχεια προσέλκυσαν το ενδιαφέρον διεθνών επενδυτών, η Arivita και η Κορρές στήριξαν ή συσχέτισαν μέρος της δραστηριότητάς τους με τα προϊόντα που περιέχουν μέλι. Οι δύο επιχειρήσεις που εξαγοράστηκαν στη συνέχεια από την ισπανική Puig και από επενδυτικό σχήμα της Morgan Stanley αντίστοιχα έχουν ως κοινό σημείο αναφοράς το γεγονός ότι πίσω από τις επιχειρηματικές ιστορίες επιτυχίας βρίσκονται φαρμακοποιοί. Τόσο το ζεύγος Κουτσιανά της Arivita, όσο και ο Γιώργος Κορρές, διατηρούν κοινές ακαδημαϊκές καταβολές προερχόμενοι από τη Φαρμακευτική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών. Και οι δύο επιχειρήσεις συνέδεσαν τον κόσμο του τροφίμου με τα καλλυντικά και τα παραφαρμακευτικά προϊόντα, χρησιμοποιώντας το μέλι σε προϊόντα περιποίησης σώματος, σε καραμέλες, σε σαπούνια. Σε ό,τι μπορούσε εν γένει

να προσθέσει επιπλέον χαρακτηριστικά και προστιθέμενη αξία στα προϊόντα της, συνυπάρχοντας με την γκάμα και την φιλοσοφία των δύο επιχειρήσεων.

Ο ιδρυτής της Arivita, Νίκος Κουτσιανάς, ξεκίνησε την επιχειρηματική του διαδρομή, παράγοντας σαπούνια με μέλι. Ωστόσο το σκούρο χρώμα τους τα κατέστησε καταρχάς αντιεμπορικά. Ο Κουτσιανάς απόφοιτος της Φαρμακευτικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, όπως και η σύζυγός του και συνοδοιπόρος, Νίκη Κουτσιανά, επέμειναν παρά την περιορισμένη εμπορική επιτυχία που είχαν τα πρώτα σαπούνια. Ιδρύοντας το 1979 την εταιρεία καλλυντικών Arivita κατάφεραν στη διαδρομή να δικαιωθούν μέσα από δυσκολίες, αποτυχίες και επιτυχίες, καθιερώνοντας το μαύρο σαπούνι με πρόπολη και θυμάρι στα ράφια των ελληνικών φαρμακείων.

Οι δεσμοί του Νίκου και της Νίκης Κουτσιανά με τη μέλισσα και τον κύκλο ζωής της δεν περιορίστηκαν μόνο στα καλλυντικά. Το 2012 ίδρυσαν την Arígea. Στόχος της συγκεκριμένης επιχείρησης αποτέλεσε από την πρώτη στιγμή να φέρει στην επιφάνεια μελισσοκομικά προϊόντα με ισχυρό ποιοτικό αποτύπωμα.





Νίκος και Νίκη Κουτσιανά



Η μέλισσα υπήρξε πάντοτε στο επίκεντρο κάθε κίνησης που έκαναν οι δύο επιχειρηματίες. Τέτοια μάλιστα ήταν η επίδρασή της ούτως ώστε το πρώτο συνθετικό στην εμπορική ονομασία, τόσο της Arivita, όσο και της Arigea, προέρχεται από την γενική ονομασία της μέλισσας στα λατινικά, apis.

Η Arivita από την οποία αποχώρησε οριστικά στις αρχές του 2021 ο Νίκος Κουτσιανός με την Ehea, συνδεδεμένη εταιρεία του ομίλου Ruig να αποκτά και τις υπόλοιπες μετοχές της τον Δεκέμβριο του 2020, καταγράφει τζίρο που κινείται στα επίπεδα των 47,8 εκατ. ευρώ το 2019 και 43,6 εκατ. ευρώ το 2018, έχοντας προχωρήσει σε διαγραφές θυγατρικών εταιρειών που δεν απέδιδαν όπως αυτές της Ιαπωνίας και της Βορείου Αμερικής και εξυγιαίνοντας τον ισολογισμό της με καθαρά κέρδη μετά τους φόρους στα επίπεδα των 4,37 εκατ. ευρώ και 4,15 εκατ. ευρώ αντίστοιχα στις δύο χρονιές, μετά τα ζημιολογικά αποτελέσματα του 2017. Ταυτόχρονα η επιχείρηση έκανε βήματα εισόδου σε αγορές όπως αυτές της Πορτογαλίας, της Βουλγαρίας, της Τυνησίας, του Ηνωμένου Βασιλείου, της Κίνας, της Γαλλίας και αρκετών ακόμα στο πλαίσιο της εξωστρεφούς στρατηγικής που ακολουθεί.

Με έμπνευση από το ρακόμελο του παππού του Γ. Κορρέ

Από την πλευρά του ο Γιώργος Κορρές, ιδρυτής της Κορρές Φυσικά Προϊόντα, έφερε στην αγορά ένα από τα προϊόντα της εταιρείας του, το οποίο διατηρούσε ευθεία σύνδεση με τον συνονόματο παππού του, Γιώργο. Ο λόγος για το πρώτο προϊόν της Κορρές, ένα αρωματικό σιρόπι για τον λαιμό με μέλι και γλυκάνισο. Η ιστορία πίσω από το προϊόν παρουσιάζει τον Ναξιότη πρόγονο του επιχειρηματία να αποτελεί πηγή έμπνευσης για το εν λόγω σιρόπι, καθώς φέρεται να βασίστηκε στο θερμαντικό ρακόμελο που εκείνος παρασκεύαζε αρκετά χρόνια πριν στο νησί των Κυκλάδων. Το συγκεκριμένο σιρόπι μάλιστα υπήρξε το έναυσμα και για άλλα προϊόντα στη συνέχεια, συντασσόμενα με την εξέλιξη των καιρών και τις καταναλωτικές - διατροφικές απαιτήσεις της εποχής. Ο λόγος για τις καραμέλες που κυκλοφόρησε στη συνέχεια η Κορρές με κύρια συστατικά τα βότανα, το μέλι και γλυκαντικό από το φυτό στέβια.

Από το φαρμακείο Τζιβανίδη και τα πρώτα πειράματα

Ο Κορρές ξεκίνησε την σταδιοδρομία του από την ομάδα του φαρμακείου Τζιβανίδη το 1989. Ήταν το πρώτο φαρμακείο με οποιοπαθητικά



Γιώργος Κορρές



■ Εκτός από τρόφιμα όπως το μέλι, το παραδοσιακό μελεκούνι, τον χαλβά με μέλι, η Μελισσοκομική Δωδεκανήσου επέκτεινε την δραστηριότητά της και στον τομέα των καλλυντικών με πλήρη γκάμα προϊόντων.

προϊόντα στην Ελλάδα με δραστηριότητα ήδη από την δεκαετία του '60. Γνώστης και θιασώτης της χρήσης των βοτάνων στα καλλυντικά ο ίδιος, εμπνεύστηκε τη δημιουργία μίας πλήρους σειράς προϊόντων περιποίησης προσώπου με βασικό συστατικό τα βότανα. Η εταιρεία αυτή που ξεκίνησε μέσα από τις αναζητήσεις του για φυσικά προϊόντα ο Γιώργος Κορρές, κατέγραψε πωλήσεις ύψους 60 εκατ. ευρώ το 2019 και 52,7 εκατ. ευρώ το 2018 με κύριες αγορές ενδιαφέροντος στο εξωτερικό τη Γερμανία, τη Γαλλία, τη Νορβηγία.

Δεν υπήρχε στο μυαλό του η μεγάλη εικόνα

Ο ίδιος σε συνέντευξή του είχε αναφέρει πως όταν ξεκινούσε δεν υπήρχε ποτέ στο μυαλό του η μεγάλη εικόνα, καθώς ζούσε την καθημερινότητα ενός φαρμακείου, το οποίο επισκέπτονταν οι ασθενείς για να αγοράσουν τα ομοιοπαθητικά τους φάρμακα. Ωστόσο η ανάγκη των πελατών του φαρμακείου για διαφοροποιημένα προϊόντα που θα ανακούφιζαν τον πονοκέφαλο, θα περιποιούνταν τα μαλλιά, τον οδήγησε σε αναζητήσεις μέσα από τη βιβλιογραφία της εποχής -ελλείψει διαδικτύου τότε- για να δημιουργήσει τις πρώτες του συνταγές. Από μία, δύο, είκοσι συνταγές, σταδιακά αυξήθηκαν και έγιναν περισσότερες από διακόσιες.

Το παράδειγμα της Μελισσοκομικής Δωδεκανήσου

Υπάρχουν όμως στην αλυσίδα του μελιού και αντίστροφα παραδείγματα. Εταιρειών δηλαδή που παράγουν οι ίδιες μέλι και αποφάσισαν να αφιερώσουν μέρος της δραστηριότητάς τους και στα καλλυντικά. Μία τέτοια περίπτωση αποτελεί η Μελισσοκομική Δωδεκανήσου. Η μικρού βεληνεκούς και απολύτως υγιής οικονομικά επιχείρηση με έδρα τη Ρόδο και τζίρο περί τα 2,5 εκατ. ευρώ ετησίως. Η συγκεκριμένη εταιρεία αντιμετώπισε το μέλι σφαιρικά ως προς τους τομείς που μπορεί να προσφέρει προϊόντα, ως πρώτη αλλά και ως κύρια ύλη. Έτσι, εκτός από τρόφιμα όπως το μέλι, το παραδοσιακό μελεκούνι, τον χαλβά με μέλι, η Μελισσοκομική Δωδεκανήσου επέκτεινε την δραστηριότητά της και στον τομέα των καλλυντικών με πλήρη γκάμα προϊόντων.

Η συγκεκριμένη εταιρεία έκανε τα πρώτα της βήματα το 1999 με την ιδρυτική σφραγίδα του Νίκου Μελισσουργού και Νίκου Ρέτσα, οι οποίοι υλοποιώντας το όραμά τους για τη μέλισσα, το φυσικό περιβάλλον και την υγιεινή διατροφή, εκτός από κατετοποιημένες εγκαταστάσεις, δημιούργησαν και το, μοναδικό έως αυτή τη στιγμή στη χώρα μας, Μουσείο Μέλισσας.

επιένδυσε



Μέλι βοτάνων

ΣΤΑ ΝΕΑ ΟΝΕΙΡΑ ΤΟΥ ΝΙΚΟΥ ΚΟΥΤΣΙΑΝΑ

Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ SYMBEEOSIS ΣΥΜΠΥΚΝΩΝΕΙ ΤΟ ΝΕΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΕΓΧΕΙΡΗΜΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟΥ ΠΟΥ ΚΑΘΙΕΡΩΣΕ ΣΤΙΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΑΓΟΡΕΣ ΤΑ ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΑ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΗΣ ΜΕΛΙΣΣΑΣ ΚΑΙ ΤΩΡΑ ΕΠΕΝΔΥΕΙ ΣΤΗΝ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΟΜΑΔΩΝ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΩΝ ΜΕ ΑΠΩΤΕΡΟ ΣΤΟΧΟ ΤΟ ΒΙΟΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΤΡΟΦΙΜΟ

ΚΕΙΜΕΝΟ ΤΟΥ ΠΕΤΡΟΥ ΓΚΟΓΚΟΥ



BIG DATA GRAPES

ΣΥΝΟΛΙΚΟ
BUDGET
(Horizon 2020)

4,5
ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ



Symbeosis

5

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

4

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΑ

μαζί με ερευνητικούς φορείς ΓΠΑ, Agroknow, INRA, CNR

ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΑ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

5,5
ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ

ANTIOX PLUS

1
ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ

ΣΥΝΟΛΙΚΟ
BUDGET
(ΕΣΠΑ 2014-2020)

7

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΑ

Εάν η αναγέννηση του ελληνικού μελιού μπορεί να θεωρηθεί «βαριά» έκφραση, τότε τουλάχιστον η ανανέωση και ο εκσυγχρονισμός του παραγωγικού μοντέλου μπορούν να περιγράψουν με ακρίβεια μία προσπάθεια που γίνεται αυτήν τη στιγμή στην εγχώρια αγορά. Λόγος για την Symbeosis, το νέο επιχειρηματικό εγχείρημα του Νίκου Κουτσιανά, του φαρμακοποιού που καθιέρωσε στις διεθνείς αγορές τα καλλυντικά με βάση τα προϊόντα μέλισσας. Με 5,5 εκατ. ευρώ επενδυμένα στον τομέα της έρευνας και ταυτόχρονα την οργάνωση ομάδων μελισσοκόμων που εστιάζουν στην παραγωγή πιστοποιημένα βιολογικού μελιού, ο Νίκος Κουτσιανάς κάνει το μεγάλο βήμα προς το βιολειτουργικό τρόφιμο. Μαζί με την ομάδα του ετοιμάζονται να

διαθέσουν στην αγορά υψηλών προδιαγραφών προϊόντα μελιού και βοτάνων σε μια προσπάθεια σύνδεσης της βιώσιμης καλλιέργειας της γης με την «αναγεννητική μελισσοκομία», όπως την αντιλαμβάνεται ένας άνθρωπος που ασχολείται με τον κόσμο της μέλισσας από το 1972.

Στο κομμάτι οργάνωσης της παραγωγής, η εταιρεία διαχειρίζεται αυτήν τη στιγμή περίπου 1.000 μελισσοσμήνη, ενώ ετοιμάζεται να διαθέσει σε μελισσοκόμους στην Άνδρο και την Πελοπόννησο δεκάδες μελίσσια προκειμένου αυτοί να τα φροντίζουν και να τα αναπτύσσουν. Στη συνέχεια η εταιρεία θα αγοράζει από αυτούς το προϊόν «στην υψηλότερη τιμή της αγοράς» όπως εξηγεί στο honey INSIDER ο κ. Κου-

Σειρά προϊόντων Greek Organic Honey

3 βιολειτουργικά μέλια



τιανάς. Με αυτό το νέο μοντέλο παραγωγής, ο Νίκος Κουτσιανός ευελπιστεί και στην μεταφορά της εμπειρίας του αλλά και της παραγωγικής φιλοσοφίας της Συμβίωσης σε νεότερους ανθρώπους. «Αξιοποιούμε και διαδίδουμε τις καλύτερες πρακτικές της οργανικής μελισσοκομίας για τον σκοπό αυτό. Έχουμε επιλέξει αξιόπιστους συνεργάτες βιολογικούς μελισσοκόμους οι οποίοι τοποθετούν τα μελίσσια σε εκτάσεις με αυτοφυή ποώδη βλάστηση και βιολογικές καλλιέργειες. Δεν τροφοδοτούμε τις μέλισσες με επιπλέον ουσίες κατά τη διάρκεια της ανθοφορίας ενώ μετά την συλλογή το μέλι αποθηκεύεται και συσκευάζεται χωρίς καμία επεξεργασία» εξηγεί ο ίδιος.

Εκτός από δύο είδη μονοποικιλιακών μελιών (ρείκι και θυμάρι) η εταιρεία ετοιμάζει βιολειτουργικά μέλια που θα εμπλουτίσει με εκχυλίσματα από φαρμακευτικά φυτά και βότανα, τα οποία καλλιεργούνται σε διάφορα διαλεγμένα σημεία της ελληνικής επικράτειας και αναμένεται εντός της διετίας να δώσουν παραγωγή. Παράλληλα θα κυκλοφορήσουν και συσκευασίες με βότανα της ελληνικής φύσης, όπως σιδηρίτης, μέντα, χαμομήλι, δίκταμο, τσουκνίδα. Όλες οι ποικιλίες αυτές, διαλεγμένες ύστερα από επιμελή έρευνα σε συνεργασία με πανεπιστημιακά ιδρύματα της χώρας και του εξωτερικού. Ο ίδιος ο Νίκος Κουτσιανός δεν αντιλαμβάνεται την κίνησή του αυτή ως μια υπέρβαση των έως τώρα πεπραγμένων του. Αντιθέτως πρόκειται για μια επιστροφή εκεί απ' όπου ξεκίνησε. «Το 1972 που έκανα εγώ επίσημη μελισσοκομία, ξεκίνησα κοντά στο Λεοντάρι Καρδίτσας. Είχα 600 μελίσσια εκείνη την εποχή, γελούσαν όλοι. Φαρμακοποιός είσαι, παιδάκι μου και έρχεσαι στο χωριό και μαζεύεις τις σακούλες και τα χορτάρια και όλα αυτά; Γυρνώντας στο φαρμακείο το έκανα βοτανάδικο αμέσως. Εκεί λοιπόν που λάγαμε μέλια, βασιλικούς πολτούς, γύρη» αφηγείται ο ίδιος.

«Για ό,τι κάνουμε τώρα, έχουμε δύο ακροατήρια. Έχουμε τον πλανήτη και την κοινωνία, γι' αυτό βάλαμε και τη λέξη συμβίωση. Να συμβιώσει η κοινωνία με τον πλανήτη, διότι δεν υπάρχει άλλη οδός» συνεχίζει ο ίδιος. Σε αυτό το πλαίσιο και το εργοστάσιο στο Μαρκόπουλο συγκαταλέγεται στα «έξυπνα» κτήρια με αυτοματισμούς και λειτουργίες που υποστηρίζουν την εξοικονόμηση ενεργειακών πόρων. «Το εργοστάσιο δουλεύει με μηδέν απόβλητα» λέει ο ίδιος. Φυσικά το στοιχείο της πιστοποίησης είναι ενσωματωμένο σε κάθε στάδιο της παραγωγής, από την καλλιέργεια και την μελισσοκομία, μέχρι και τις συσκευασίες που είναι από 100% ανακυκλώσιμα υλικά. Ταυτόχρονα έμφαση έχει δοθεί και στην ιχνηλασιμότητα των προϊόντων. «Ο,τι έχει σχέση με το σύγχρονο εμείς το πιάνουμε και το φτιάχνουμε» τονίζει, συνοψίζοντας τη φιλοσοφία της καινούριας εταιρείας στο σύνθημα «Love yourself, love your planet».



Η ΔΙΑΔΡΟΜΗ ΠΡΟΣ ΤΗ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑΚΗ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΑ

Η νεανική περιέργεια, τα πανεπιστημιακά ερεθίσματα και δύο μελίσσια ήταν η απαρχή της πορείας του Γιάννη Κατσένιου στον κόσμο της επαγγελματικής μελισσοκομίας. Το 2003 ο 17χρονος τότε Γιάννης (φωτό) και ο κατά δύο έτη μεγαλύτερος αδερφός του, Νίκος, έψαχναν στον Υμηττό, το βουνό που φιλοξενούσε και τα φημισμένα στην αρχαιότητα για το μέλι τους μελίσσια των Αθηναίων, το κατάλληλο σημείο για να ξεκινήσουν το πείραμά τους. Μερικά χρόνια αργότερα ο Γιάννης βρέθηκε κι αυτός φοιτητής στο ΓΠΑ και η εκπαίδευση έδωσε με το βίωμα και τα δύο «μελισσάκια» έγιναν 30 δραστήρια μελίσσια. Πλέον ο Γιάννης Κατσένιος μαζί με άλλους δύο εξίσου έμπειρους μελισσοκόμους έχουν αναλάβει τα περισσότερα από 1.000 μελίσσια της Symbeosis. Η συνεργασία κινείται στο πλαίσιο των αρχών συμβολαϊκής παραγωγής. Ο μελισσοκόμος διαχειρίζεται μεν το σμήνος της εταιρείας, μαζί με τα δικά του μελίσσια και διαθέτει το σύνολο της παραγωγής στην εταιρεία.

Arodama

 Taste Culture



Στουρνάρη 39, 10682, Αθήνα, Ελλάδα
ΤΗΛ +302103838124 | ΚΙΝ +306944671617
EMAIL info@arodama.gr

www.arodama.gr

συνέντευξη





Την ιδανική κοινωνία

**ΘΑ ΕΠΛΑΘΑΝ ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ
ΑΝ ΜΑΘΑΙΝΑΝ ΑΠΟ ΤΙΣ ΜΕΛΙΣΣΕΣ**

ΕΓΚΑΡΣΙΕΣ ΤΟΜΕΣ ΣΤΟΝ ΤΡΟΠΟ ΠΟΥ ΠΑΡΑΓΟΥΜΕ, ΤΡΩΜΕ ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΖΟΥΜΕ
ΦΑΙΝΕΤΑΙ ΟΤΙ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΦΕΡΕΙ Η ΟΛΙΣΤΙΚΗ ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΤΟΥ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ ΠΑΠΑΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΥ,
ΓΕΩΠΟΝΟΥ ΚΑΙ ΔΙΔΑΚΤΟΡΑ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΑΣ ΣΤΟ ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ.
ΑΡΚΕΙ ΝΑ ΠΡΟΣΠΑΘΗΣΟΥΜΕ ΝΑ ΤΟΝ ΑΚΟΥΣΟΥΜΕ, ΟΠΩΣ ΕΚΑΝΑΝ ΟΙ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΕΣ ΤΟΥ ΜΕΛΙΟΥ
ΣΤΗ ΛΗΜΝΟ, ΠΟΥ ΜΕ ΤΗΝ ΚΑΘΟΔΗΓΗΣΗ ΤΟΥ ΕΔΩΞΑΝ ΖΩΗ ΣΤΟ ΠΡΟΪΟΝ ΤΟΥΣ

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ ΓΙΩΡΓΟ ΛΑΜΠΙΡΗ

Εάν η ανθρώπινη κοινωνία μπορούσε να αφομοιώσει τα χαρακτηριστικά της κοινωνίας και του τρόπου ζωής των μελισσών θα αποτελούσε πιθανότατα τη δικαιότερη και την πιο ισορροπημένη, ίσως ιδανική μορφή κοινωνικής οντότητας. Ο Αλέξανδρος Παπαχριστοφόρου, γεωπόνος και διδάκτωρ Μελισσοκομίας στο Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης, γνώρισε κατά τύχη αυτή την ιδανική κοινωνία. Μπήκε στην παραγωγή του μελιού, αλλά συνάντησε, αναπτύσσει και μεταδίδει την επιστημονική διάσταση του λαβύρινθου που ονομάζεται «μελίσι» στους ανθρώπους που παράγουν μέλι. Υπό την καθοδήγησή του, μία ομάδα συνεταιριστών με ευήκοα ώτα, αυτών της Λήμνου, κατάφερε να ανατρέψει το προϋπάρχον μοντέλο σε διάστημα έντεκα μηνών, δημιουργώντας το δικό τους συσκευαστήριο στη Λήμνο και φέρνοντας για πρώτη φορά μετά από πολλά χρόνια δραστηριοποίησης στο μέλι, συσκευασμένο προϊόν στην αγορά.

Οι περισσότεροι αποφασίζουν να ασχοληθούν με ένα κοινότυπο επάγγελμα. Άλλος γίνεται δημοσιογράφος, άλλος γιατρός, άλλος δικηγόρος. Εσύ γιατί διάλεξες να ασχοληθείς με το μέλι;

Όλα έγιναν από τύχη. Μπήκα στο τμήμα Γεωπονίας στη Θεσσαλονίκη και διάλεξα την κατεύθυνση της Αρχιτεκτονικής Τοπίου. Η σχολή ήταν μία απογοήτευση. Είχα φανταστεί ότι όλα θα ξεκινούσαν με μια τσάπα στο χέρι, ότι θα είχαμε να ασχοληθούμε με τα φυτά. Αντιθέτως ξεκινήσαμε με Μαθηματικά, Φυσική και Χημεία. Κάπως έτσι γκρεμίστηκε το όνειρο, τα παράτησα ουσιαστικά. Στο τρίτο έτος είπα να δώσω μια ευκαιρία μήπως κάτι αλλάξει. Εντελώς συμπτωματικά και επειδή δεν μπορούσα να ξυπνάω νωρίς, διάλεξα το μάθημα της Μελισσοκομίας, ο παραδόσεις του οποίου γίνονταν 7 με 9 το απόγευμα κάθε Δευτέρα. Χαρακτηριστική ήταν η απάντησή μου όταν μου είπαν ότι το μάθημα είχε και εργαστήριο: «Εγώ δεν θα πάω, φοβάμαι τις μέλισσες». Παρόλα αυτά το μάθημα μου φάνηκε ενδιαφέρον από την πρώτη στιγμή. Και όταν πήγα στα μελίσσια, ήταν σαν κάτι που ήδη έκανα για όλη μου τη ζωή. Όταν είπα κάποια στιγμή στους γονείς μου ότι θα ασχοληθώ με τη μελισσοκομία, θυμάμαι τη μάνα μου να μου αναγγέλλει ότι και ο προσπάτπου μου είχε μελίσσια.

Ποια ήταν η διαδρομή από τη Θεσσαλονίκη έως το διδακτορικό;

Αφού τελείωσα από το Τμήμα Γεωπονίας, έκανα μεταπτυχιακό Οπωροκηπευτικών και Αμπέλου, που είχε ως αντικείμενο τη Μελισσοκομία. Ακολούθησε το διδακτορικό στη Μελισσοκομία στο Αριστοτέλειο και η διδακτορική μου διατριβή σε συνεργασία με το Εθνικό Κέντρο Επιστημονικών Ερευνών στη Γαλλία, με αντικείμενο τη συμπεριφορά των μελισσών όταν έρχονται αντιμέτωπες με τις σφήκες.

Δεδομένου ότι μοιράζεσαι ανάμεσα στην έρευνα και την πρακτική στο μέλι, τι θα έλεγες ότι είναι πιο ερωτικό ως σχέση μεταξύ των δύο;

Με συναρπάζει η έρευνα ασυζητητί. Η οποία γίνεται συναρπαστική όταν μπορώ να την περάσω στους μελισσοκόμους και να έχει αποτελέσματα στη δουλειά τους. Το εντυπωσιακό είναι ότι παράλληλα με το μεταπτυχιακό μου απέκτησα μελίσσια και μελισσοκομικό βιβλιάριο. Επίσης διετέλεσα για 2-3 χρόνια γραμματέας στον Μελισσοκομικό Σύλλογο Θεσσαλονίκης. Ουσιαστικά τα χρήματα για το μεταπτυχιακό μου τα έβγαλα από τη

μελισσοκομία. Στη συνέχεια και για πολλά χρόνια ήμουν αρχικά γραμματέας και αργότερα αντιπρόεδρος της Ευρωπαϊκής Ομοσπονδίας Επαγγελματιών Μελισσοκόμων. Επομένως η έρευνα έχει νόημα μόνο όταν μπορεί να στηρίξει την παραγωγή.

Ποια είναι η ιδιαιτερότητα που έχει ο κύκλος ζωής της μέλισσας;

Η μέλισσα ζούσε στη Γη ένα με δύο εκατομμύρια χρόνια πριν από τον άνθρωπο. Και ως μελισσοειδή ζούσαν στον πλανήτη πολλά εκατομμύρια χρόνια πριν από τους δεινόσαυρους. Η μέλισσα έχει εξελιχθεί σε απολύτως κοινωνικό είδος. Δεν μπορεί να κάνει τίποτα από μόνη της, γιατί δεν θα μπορέσει να επιβιώσει για πολύ. Η κοινωνία της μέλισσας είναι απολύτως οργανωμένη κοινωνία από πλευράς κοινωνικότητας, συμπεριφοράς και διαμοιρασμού των ρόλων. Διατηρεί ένα μοντέλο που μπορεί κανείς να ερευνήσει από οποιαδήποτε σκοπιά της επιστήμης, είτε πρόκειται για κοινωνιολογική, οργανωτική, δομική, γενετική ή οποιαδήποτε άλλη. Από την άλλη πλευρά η επαφή με τις μέλισσες μας βοηθάει να ξεπερνάμε τους φόβους μας, κάτι που συνέβαινε μ' εμένα πριν ασχοληθώ με τη μελισσοκομία. Πρόκειται για έναν οργανισμό που μπορεί να σε ξαπλώσει κάτω από τα κεντρίσματα εάν σου επιτεθεί μαζικά. Ωστόσο

σο κάτι τέτοιο δεν συμβαίνει ποτέ γιατί τον μαθαίνεις και τον χειρίζεσαι όπως πρέπει. Επιπλέον τα προϊόντα της όπως το μέλι, ο βασιλικός πολτός, η πρόπολη, ακόμα και το δηλητήριο αποτελούν κορυφαία διατροφικά αγαθά.

Αναλογιστείτε τη σημασία της ύπαρξής τους. Εάν δεν υπήρχαν μέλισσες και μελισσοκόμοι που φροντίζουν τις μέλισσες, θα είχαμε τεράστιο πρόβλημα έλλειψης τροφής στον πλανήτη. Ίσως το έχεις ακούσει, αλλά υπολογίζεται ότι σε περίπτωση αφανισμού των μελισσών το 1/3 της τροφής του πλανήτη θα εξαφανιζόταν σε έναν μόλις χρόνο και μετά σταδιακά όλα τα υπόλοιπα στοιχεία της ύπαρξής μας όπως το περιβάλλον και η βιοποικιλότητα.

Επομένως πόσο σημαντική είναι η επιβίωση της μέλισσας;

Ίσως με ελάχιστους ανταγωνιστές όπως τα φυτά που παράγουν χλωροφύλλη, θεωρείται ένας από τους πιο σημαντικούς παράγοντες για την ύπαρξη της ζωής στον πλανήτη μας. Εάν οι μέλισσες χάνονταν λόγω του ότι πρόκειται για έναν από τους ελάχιστους επικονιαστές που παραμένουν σε ζωή στον πλανήτη -καθότι οι μικρότεροι χάνονται κυρίως λόγω της ρύπανσης- ένα μεγάλο μέρος της πρωτογενούς παραγωγής θα χανόταν. Σχεδόν όλα τα λαχανικά αλλά και μεγάλες καλλιέργειες επικονιάζονται με μέλισσες. Το μεγαλύτερο ποσοστό της ενδημικής χλωρίδας επικονιάζεται με μέλισσες. Αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους κρίκους στην αλυσίδα της ζωής του πλανήτη.

Εάν η δομή της κοινωνίας των μελισσών μεταφερόταν στην ανθρώπινη κοινωνία, τι καλό ή τι κακό θα σήμαινε;

Αφενός δεν θα υπήρχαν άστεγοι. Δεν υπάρχουν άστεγες μέλισσες, όλες ζουν στην ίδια κυψέλη. Δεν θα υπήρχε άνιση κατανομή αγαθών, δεδομένου ότι οι μέλισσες μοιράζονται εξίσου την τροφή. Επίσης δεν θα υπήρχε αδικία, παρά το γεγονός ότι ορισμένοι πιστεύουν πως υπάρχει η βασίλισσα που διοικεί το μελίσσι και επομένως κάνει ό,τι θέλει εκείνη. Δεν είναι ακριβώς έτσι. Η βασίλισσα είναι τυπικά η διοικούσα. Όταν οι εργάτριες αποφασί-

**ΤΟ ΜΕΛΙ ΠΟΥ
ΠΑΡΑΓΟΥΜΕ ΣΤΗΝ
ΕΛΛΑΔΑ ΕΙΝΑΙ
ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΟ
ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟΝ ΔΙΔΑΚΤΟΡΑ
ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΑΣ ΣΤΟ ΑΠΘ
ΑΛΕΞΑΝΔΡΟ
ΠΑΠΑΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΥ**

σουν ότι δεν τους κάνει, θα την αλλάξουν κατευθείαν με νέα βασίλισσα. Σε ένα μελίσσι υπάρχει κατανομή ρόλων, όλοι κάνουν από κάτι. Επίσης οι μέλισσες δεν χάνονται ως είδος, καθότι εάν ζούσαν σε ένα περιβάλλον χωρίς τον «κακό παράγοντα» που ονομάζεται άνθρωπος θα μπορούσαν να ζήσουν ανεπηρέαστες για πολλά εκατομμύρια χρόνια. Υπάρχει τεράστια αυταπάλη για τα παιδιά τους, τα εκτρέφουν, δεν τα εγκαταλείπουν, τα ζεσταίνουν μέχρι να γίνει ο γόνος ένα τέλειο έντομο. Είναι κάπως δύσκολο να συγκρίνει κανείς δύο ανόμοιες κοινωνίες, ωστόσο εάν λάβουμε υπόψη το γεγονός ότι επικρατεί πλήρης δημοκρατικότητα, καθώς οι εργάτριες αποφασίζουν ακόμα και εν είδει δημοψηφίσματος εάν χρειάζεται μετοίκηση σε νέο μελίσσι, τότε μπορούμε να αντιληφθούμε για τι είδους κοινωνία μιλάμε.

Η σχέση σου με τους μελισσοκόμους της Λήμνου πώς προέκυψε;

Συνέβησαν αλυσιδωτά γεγονότα. Έτυχε τον Απρίλιο του 2016 να διοργανώσει το Πανεπιστήμιο της Λήμνου μία ημερίδα στη Θεσσαλονίκη. Ήταν παρών ο τότε επικεφαλής της Arivita, Νίκος Κουτσιανός. Με την εταιρεία είχαμε ξεκινήσει μία συνεργασία σε επίπεδο έρευνας για την πρόπολη. Την ημερίδα διοργάνωνε ο καθηγητής Σκάλκος του Αριστοτελείου, ο

οποίος υποστήριζε ότι δεν κολούσε η μελισσοκομία στη συγκεκριμένη εκδήλωση, με τον Κουτσιανό να υποστηρίζει το αντίθετο. Τελικά μόλις με άκουσε ο Σκάλκος μου ζήτησε να πάω να μιλήσω στους μελισσοκόμους της Λήμνου. Δεν ανταποκρίθηκα άμεσα. Λίγο αργότερα με κάλεσε για να μου ζητήσει να επισκεφθώ το νησί εκτάκτως, γιατί οι μελισσοκόμοι αντιμετώπιζαν προβλήματα ασθενειών. Εκεί γνώρισα τον Συνεταιρισμό. Δεν τους ήξερα καν ποιοι είναι μέχρι τότε. Κατάφεραν όμως και με κέρδισαν. Το πρώτο βράδυ ο πρόεδρος του Συνεταιρισμού μου είπε: «Δείξε μας πέντε πράγματα για να προχωρήσουμε παραπέρα. Εμείς είμαστε βοσκοί, τσομπάνηδες, δεν ξέρουμε τι πρέπει να κάνουμε». «Εγώ να σας τα πω. Εσείς θα τα κάνετε», ήταν η δική έκφραση αμφιβολίας στην αρχή. Παρόλα αυτά ό,τι τους είπα, το έκαναν. Κι έτσι ξεκίνησε μία συνεργασία που εξελίχθηκε σε έναν Συνεταιρισμό που συσχευάζει μέλι και το πουλάει στην αγορά. Είναι χαρακτηριστικό ότι έως και τότε δεν είχε μέλι, παρά το γεγονός ότι ο Συνεταιρισμός υπήρχε από το 1974. Το εντυπωσιακό ήταν ότι σε έντεκα μήνες τα είχαν αλλάξει όλα, κάνοντας πανελλήνιο ρεκόρ! Σε έντεκα μήνες επένδυσαν και δημιούργησαν το δικό τους συσκευαστήριο, βγάζοντας στην αγορά το δικό τους επώνυμο μέλι. Και όλα αυτά με δικά τους κεφάλαια.



ΤΟ ΠΡΩΤΟ ΠΑΡΚΟ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Απευθύνεται σε ενήλικες και παιδιά που θέλουν να μάθουν για τη μέλισσα, την πρακτική μελισσοκομία και τα προϊόντα της μέλισσας, ενώ προσφέρει και υπηρεσίες μελισσοθεραπείας.

Ως τουριστικό αξιοθέατο της μελισσοκομίας, πιστοποιημένο κέντρο διά βίου μάθησης και κατάστημα μελισσοκομικών προϊόντων, το Anel Honey Park είναι ένα τμήμα της Anel Co, η οποία, από το 1968, εξελίσσεται συνεχώς στον τομέα κατασκευής και εμπορίας εξοπλισμού για μελισσοκόμους.

Βρίσκεται κοντά στη Θεσσαλονίκη στο δρόμο προς Χαλκιδική και αποτελεί το πρώτο πάρκο μελισσοτουρισμού και μελισσοθεραπείας στην Ελλάδα.

Όλο το προσωπικό είναι εξειδικευμένοι μελισσοκόμοι και επιστήμονες εξειδικευμένοι στην εργασία στη φύση.



Το προϊόν του Συνεταιρισμού της Λήμνου κυκλοφόρησε για πρώτη φορά συσκευασμένο στις αρχές του 2018.



ΜΑΘΗΜΑΤΑ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ ΣΤΗ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΑ

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΠΙΔΕΙΞΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΝΤΑΝΑΚΛΑΣΤΙΚΩΝ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΟΥ ΜΕΛΙΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΙ Ο ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΛΗΜΝΟΥ, Ο ΟΠΟΙΟΣ ΤΟ 2018 ΠΡΟΧΩΡΗΣΕ ΣΤΗΝ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΜΙΑΣ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΗΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΜΕ ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

ΚΕΙΜΕΝΟ ΤΟΥ ΓΙΩΡΓΟΥ ΛΑΜΠΙΡΗ

Παρά το γεγονός ότι ο Αγροτικός Μελισσοκομικός Συνεταιρισμός Λήμνου δραστηριοποιείται από το 1974, μόλις το 2018 προχώρησε στην απόφαση υλοποίησης μίας διαφορετικής στρατηγικής που σχετίζεται τόσο με τη συσκευασία του παραγόμενου προϊόντος, όσο και με την παραγωγή διαδικασία συνολικά. Χαρακτηριστικό είναι πως παρά το γεγονός ότι είναι ένας από τους οικονομικά υγιείς συνεταιρισμούς της χώρας, έως και το 2018 διέθετε σε χύδην μορφή το μέλι που έβγαζε από την παραγωγή του χωρίς να το συσκευάζει. Η αρχή έγινε όταν το 2017 όταν ο Αναπληρωτής Καθηγητής Διοίκησης και Οικονομίας Επιχειρήσεων

Τροφίμων στο Πανεπιστήμιο Αιγαίου, Δημήτρης Σκάλκος, κάλεσε τον γεωπόνο και διδάκτορα Μελισσοκομίας στο Αριστοτέλειο, Αλέξανδρο Παπαχριστοφόρου, να συμμετάσχει σε μία ημερίδα ενημέρωσης των μελισσοκόμων σχετικά με ζητήματα ασθενειών που αντιμετώπιζαν οι παραγωγοί του νησιού τότε, με αποτέλεσμα να χάνονται αρκετά από τα μελίσσια τους. Ο κ. Παπαχριστοφόρου διαπίστωσε εν τέλει ότι δεν υπήρχαν προβλήματα ασθενειών, και ότι αυτό που έλειπε από τους παραγωγούς ήταν η γνώση των κατάλληλων χειρισμών ως προς την παραγωγική διαδικασία. Ο ίδιος μάλιστα πρότεινε στους παραγωγούς του Συνεταιρισμού να ακολουθήσουν συγκεκριμένες διαδικασίες



Ο ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΛΗΜΝΟΥ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟΥΣ

50 ΜΕΛΗ
ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ

ΠΑΡΑΓΩΓΗ (ΤΟΝΟΙ / ΕΤΟΣ)

ΣΗΜΕΡΑ **~3**

ΣΤΟΧΟΣ **20**

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ
ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ **30** ΤΟΝΟΙ
ΕΤΗΣΙΩΣ



ΠΑΡΑΓΟΜΕΝΕΣ ΠΟΙΚΙΛΙΕΣ

Μέλι από σμέρο,
μέλι από θυμάρι
και από κονταρίγανη,
κάπαρη, φρύγανα



για να αλλάξουν το παραγωγικό τους μοντέλο. Στις προτάσεις του περιλαμβάνονταν τα εξής βασικά σημεία: Να κυκλοφορήσει το προϊόν στην αγορά, το μέλι να προέρχεται από όλους τους συνεταιρισμένους μελισσοκόμους, να διαθέτει ετικέτα, να είναι πιστοποιημένο - κάτι που προϋπέθετε την δημιουργία συσκευαστηρίου για να λάβει τη σχετική πιστοποίηση - καθώς και να δημιουργήσουν ένα χαρμάνι που θα μπορούσε να σταθεί με αξιώσεις στην αγορά.

Νέο συσκευαστήριο και αλλαγή παραγωγικής διαδικασίας σε 11 μήνες

Οι παραγωγοί του Συνεταιρισμού προχώρησαν στη δημιουργία συσκευαστηρίου σε διάστημα μόλις 11 μηνών, έλαβαν τις πιστοποιήσεις με τη βοήθεια του ιδρυτή της Arivita, Νίκου Κουτσιανά, αλλά και του στελέχους της ίδιας εταιρείας, Τάσου Τσουκαλά, οι οποίοι συνέβαλαν καθοριστικά στη δημιουργία της ετικέτας του μελιού που έλαβε την ονομασία «Λημνία Γη». Το προϊόν κυκλοφόρησε για πρώτη φορά συσκευασμένο στις αρχές του 2018. Η επένδυση υλοποιήθηκε από κεφάλαια που υπήρχαν στο αποθεματικό του Συνεταιρισμού. Με την προτροπή του Αλέξανδρου Παπαχριστοφόρου ελήφθη τότε η απόφαση συμμετοχής σε διεθνείς διαγωνισμούς, οι οποίοι θα αναδείκνυαν το μέλι της Λήμνου και θα καθιστούσαν αναγνωρίσιμη την ετικέτα του στην αγορά. Το προϊόν του νησιού ταξίδεψε για τον διαγωνισμό του διεθνώς αναγνωρισμένου οίκου αξιολόγησης τροφίμων iTQI, λαμβάνοντας δύο αστέρια στα Superior Taste Awards το 2019, στο οποίο συμμετέχουν μόνο πιστοποιημένα προϊόντα, λαμβάνοντας αμέσως μετά και διάκριση με την απονομή τριών αστεριών και στον διεθνή διαγωνισμό Great Taste Awards του 2019. Φέτος έλαβε επίσης δύο αστέρια στον διαγωνισμό Great Taste Awards.

Η είσοδος στη λιανική και η προοπτική πανελλαδικής διάθεσης στα AB Βασιλόπουλος

Αμέσως μετά τις πρώτες βραβεύσεις υλοποιήθηκε και το πρώτο βήμα εισόδου στη λιανική, στο αναγνωρισμένο delicatessen κατάστημα της Θεσσαλονίκης, Dachristo, το οποίο αναζητούσε ένα καλής ποιότητας μέλι από τη νησιωτική Ελλάδα. Ακολούθησε η συνεργασία με την AB Βασιλόπουλος και συγκεκριμένα με το κατάστημα της Λήμνου.

Πρόσφατα η αλυσίδα ζήτησε από τον Συνεταιρισμό να παράγει ποσότητες για λογαριασμό της, τις οποίες θα διαθέτει αποκλειστικά στα καταστήματα του δικτύου της με την ετικέτα «Λημνία Γη». Στόχος της AB Βασιλόπουλος είναι να παρουσιάσει μέσα από τα ράφια της, ένα μέλι προστιθέμενης αξίας σε όσο το δυνατόν περισσότερα από τα σημεία της πανελλαδικά. Να σημειωθεί ότι η τιμή πώλησης προς την αλυσίδα στη χονδρική, ανήλθε στα 10 ευρώ συν τον ΦΠΑ και το βαζάκι των 450 γραμμαρίων στα 5,5 ευρώ συν τον ΦΠΑ.

Το βήμα στην άλλη όχθη του Ατλαντικού και η έναρξη των εξαγωγών

Τον Μάρτιο του 2020 ξεκίνησε η πρώτη εξαγωγική πρωτοβουλία του Συνεταιρισμού με προορισμό την Γερμανία. Ωστόσο δεν συνεχίστηκε λόγω των δυσχερειών που επέφερε η πανδημία. Ταυτόχρονα στο τέλος Φεβρουαρίου ξεκινούν εξαγωγές στο Νιου Τζέρσεϊ, οπότε θα ταξιδέψουν προς τα εκεί οι πρώτες παραγγελίες, ενώ στις χώρες - στόχους είναι και το Ηνωμένο Βασίλειο, χώρα από την οποία υφίσταται ενδιαφέρον για το μέλι της Λήμνου.



«Ποιοτικό και φθηνό μέλι ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΕΙ»»

«ΒΡΙΣΚΩ ΤΟΝ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΟ ΠΟΥ ΑΚΟΛΟΥΘΕΙ ΟΡΘΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΕΣ ΜΕΘΟΔΟΥΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΠΛΗΡΩΝΩ ΤΟ ΜΕΛΙ ΠΟΥ ΠΑΡΑΓΕΙ ΓΙΑ ΝΑ ΣΥΝΕΧΙΣΕΙ ΝΑ ΥΠΑΡΧΕΙ Ο ΙΔΙΟΣ ΚΑΙ ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ ΤΟΥ. ΔΕΝ ΣΩΖΟΥΜΕ ΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΑ ΑΛΛΑ ΘΕΛΟΥΜΕ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΕΓΝΩΣΜΕΝΗΣ ΑΞΙΑΣ» ΣΗΜΕΙΩΝΕΙ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ Ο ΓΙΩΡΓΟΣ ΠΙΤΤΑΣ, ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΚΑΙ ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΗΣ ΑΤΤΙΚΗΣ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ «ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΠΙΤΤΑΣ ΑΕΒΕ»

ΣΥΝΕΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ ΓΙΩΡΓΟ ΛΑΜΠΙΡΗ

Γεννήθηκε «μελάς» όπως ο ίδιος λέει για τον εαυτό του. Και ενεπλάκη στην οικογενειακή επιχείρηση από μικρός, μετά το θάνατο του πατέρα του, γεγονός που τον έθεσε προ των ευθυνών του. Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Αττικής Μελισσοκομικής Εταιρείας, Αλέξανδρος Πίττας ΑΕΒΕ, βρίσκεται από παιδί στο μέλι. Από την εποχή που η οικογενειακή κατοικία βρισκόταν πάνω από το πρώτο εργοστάσιο στο Περιστέρι. Εκείνος και η αδερφή του Αλεξάνδρα διατήρησαν τα κεκτημένα των πατεράδων τους, ενίσχυσαν το εκτόπισμα της εταιρείας στην Ελλάδα αλλά και έξω από αυτήν. Και σήμερα, όπως ο ίδιος λέει, ήρθε η στιγμή για την επόμενη γενιά να αναλάβει την ευθύνη. Όχι ως κληρονομικό δικαίωμα αλλά ως συνέχεια της αγάπης για το μέλι που ξεκίνησε πολύ πριν το 1928 όταν ο παππούς, Γιώργος Πίττας, πουλούσε μέλι Υμηττού στο κατάστημά του στην οδό Σταδίου 23.

Παρά το γεγονός ότι η εταιρεία ιδρύθηκε το 1928, η κοινή διαδρομή της οικογένειας με το μέλι ξεκινάει αρκετά χρόνια νωρίτερα από τότε. Μιλήστε μου γι' αυτό.

Θα έλεγα ότι το όνομα της οικογένειας Πίττα έχει ταυτιστεί τα τελευταία 150 χρόνια με το ελληνικό μέλι. Γνωρίζαμε, αλλά αποδείχτηκε και στην πράξη μέσα από ένα δημοσίευμα της Εστίας, ότι ο παππούς μου, Γιώργος, το 1896 διαφήμιζε το ελληνικό μέλι στον Τύπο της εποχής. Η

ίδρυση της εταιρείας ήρθε αρκετά μετά, το 1928, όταν ο πατέρας και ο θείος μου δημιούργησαν την εταιρεία «Αττική». Επί της ουσίας αυτό που έκαναν ήταν να παρουσιάσουν το τυποποιημένο και επώνυμο το ελληνικό μέλι στην αγορά.

Ήταν κάποιος από τους προγόνους σας παραγωγός;

Όχι. Κανείς. Ο παππούς ήταν έμπορος καθότι είχε κατάστημα εδωδίων και ο θείος με τον πατέρα μου ήταν επιχειρηματίες. Το κατάστημα του παππού μου ήταν στην οδό Σταδίου, ενώ στη Σωκράτους βρισκόταν η πρώτη έδρα της εταιρείας με αντικείμενο τη διακίνηση και την τυποποίηση, πριν μεταφερθεί στο Περιστέρι, όπου έγινε το πρώτο εργοστάσιο.

Αναφέρετέ μας κάποια πράγματα για το μέλι Υμηττού.

Αγοράζαμε από τους μελισσοκόμους του Υμηττού, όταν ακόμα αυτοί υπήρχαν. Τόσο ο παππούς μου που διέθετε το μέλι Υμηττού στο κατάστημα, όσο και στη συνέχεια ο πατέρας με τον θείο μου, οι οποίοι το συσκεύαζαν με την ετικέτα «Αττική - Υμηττού». Μάλιστα το διακινούσαν με σταθερές προδιαγραφές την Ελλάδα και στο εξωτερικό. Το μέλι Υμηττού διατηρήθηκε έως και τη δεκαετία του '60. Στη συνέχεια, επειδή δεν υπήρχε πλέον μέλι τον Υμηττό, ξεκινήσαμε να προμηθευόμαστε από όλη την Ελλάδα.

συνέντευξη

Πώς θυμάστε τη δική σας εμπλοκή στην οικογενειακή επιχείρηση; Υπήρξατε ένα από τα παιδιά που έφερε ο πατέρας στην εταιρεία να βοηθήσει και να δει τη δουλειά από κοντά; Ή από τα παιδιά που είχαν έναν διαφορετικό προσανατολισμό, αλλά εκ των πραγμάτων και λόγω κληρονομιάς «αναγκάστηκαν» να στραφούν στο μέλι;

Όταν ζούσαμε πάνω από το εργοστάσιο στο Περιστέρι, το μέλι, οι γεύσεις, οι μελισσοκόμοι, η παραγωγική διαδικασία ήταν λογικό να αποτελούν μέρος της ζωής όλης της οικογένειας. Χωρίς να μου πει κανείς τίποτα, το μέλι ήταν μέρος της ζωής μου αλλά και της ζωής της αδερφής μου με την οποία συμπορευόμαστε έως και σήμερα. Επομένως δεν μου τέθηκε ποτέ ένα πλαίσιο που με «ανάγκαζε». Βέβαια, ο θάνατος του πατέρα μου, το 1967, όταν ήμουν μόλις 15 χρονών, έφερε τον θείο μας σε δύσκολη θέση. Κάποια στιγμή λοιπόν το '70 ήρθε και με ρώτησε. Τότε είχα μόλις τελειώσει το εξατάξιο γυμνάσιο. «Επειδή βλέπω ότι έχεις κλίση προς τη Χημεία, μήπως θέλεις να σπουδάσεις στο εξωτερικό ή θα ήθελες να έρθεις στη δουλειά, χωρίς όμως να βγεις στο εξωτερικό. Θα σπουδάσεις ό,τι μπορείς εδώ», μου είπε ο θείος μου. «Εγώ “μελάς” γεννήθηκα», ήταν η δική μου απάντηση. Σπούδασα Οικονομικά στην ΑΣΟΕΕ, αντικείμενο που είχε άμεση συνάφεια με τη διαχείριση της επιχείρησης παρά το γεγονός ότι δεν ήταν η κλίση μου προς τα εκεί. Εν τέλει ήρθα στην επιχείρηση μόλις τελείωσα το γυμνάσιο, συνεχίζοντας τις σπουδές μου. Ωστόσο το 1972 πέθανε ο θείος μου. Γεγονός που ήταν επίσης κομβικής σημασίας για εμένα. Η συνεισφορά της θείας μου και της αδερφής μου τότε ήταν καθοριστική. Ξεκινήσαμε με όραμα να συνεχίσουμε το έργο των προκατόχων μας, με κοινό στόχο να κάνουμε γνωστό παγκόσμια το ελληνικό μέλι με την

μάρκα «Απτική» με σεβασμό στον καταναλωτή, στηρίζοντας ταυτόχρονα τους μελισσοκόμους.

Υπήρχαν στα πρώτα χρόνια που ξεκινήσατε κάποιοι ισχυροί ανταγωνιστές που κληθήκατε να αντιμετωπίσετε;

Τότε υπήρχε η εταιρεία Νέκταρ – Ραζής που ήταν ο μεγαλύτερος ανταγωνιστής μας, αν και μικρότερου βεληνεκούς, καθώς διατηρούσε δραστηριότητα μόνο στην Ελλάδα. Στη συνέχεια εμφανίστηκε το εξής φαινόμενο: Έβγαιναν κάποιοι για τρία ή τέσσερα χρόνια στην αγορά, αλλά επειδή δεν μπορούσαν να διατηρήσουν σταθερή την ποιότητα στο προϊόν τους, έσβηναν. Σαν διάπτοντες αστέρες. Φαινόμενο που κυριάρχησε κατά τις δεκαετίες του '70 και του '80. Τη δεκαετία του '70 είχε εμφανιστεί το Χρυσό Μέλι Κεφαλλονιάς μαζί με τον Ραζή που προϋπήρχε από το '60, το οποίο βγήκε γρήγορα από την αγορά. Στη δεκαετία του '80 δημιουργήθηκε η Κοινοπραξία Β. Ελλάδος, συνεταιρισμός της εποχής, που στηρίχθηκε επί ΠΑΣΟΚ με ανορθόδοξο τρόπο. Το αποτέλεσμα ήταν να χαθούν τα χρήματα και να πτωχεύσει. Ήταν η περίοδος κατά την οποία το ΠΑΣΟΚ στήριζε τους συνεταιρισμούς, εκ των οποίων πολλοί έχασαν τα χρήματά τους και αφανίστηκαν.

Θα χαρακτηρίζατε τον εαυτό σας ως τεχνοκράτη του μελιού ή ως άνθρωπο της παραγωγής;

Υπήρξα ανέκαθεν άνθρωπος του μελιού. Από μικρός έτρωγα μέλι μαζί με το γάλα μου. Κι αυτό που μπορώ να πω είναι ότι το μέλι έγινε δεύτερη φύση μου. Όσο κι αν φαίνεται περίεργο, εάν περάσουν δύο ή τρεις μέρες



χωρίς να φάω μέλι, μου λείπει. Και μάλιστα δεν έχω ούτε ζάχαρο, ούτε και παχαίνω. Επίσης, κάθε μέρα μαζί με την ομάδα μου κάνουμε την γευστική δοκιμή όλης της παραγωγής. Αυτό που πράξαμε με την αδερφή μου, ήταν να ελέγξουμε επιστημονικά το προϊόν και να το διατηρήσουμε στην αξία που πρέπει να έχει το ελληνικό μέλι. Επιπλέον βάλαμε στόχο να διεισδύσουμε στην αγορά. Είχα κάνει πολλές επαφές με διαιτολόγους κατά τη δεκαετία του '90 να εντάξουμε το μέλι σε όλες τις συνταγές. Τότε ο κόσμος έτρωγε ζάχαρη και μαρμελάδα.

Ποια ήταν τα εμπόδια για να φέρετε το μέλι στην αγορά;

Οι αντιστάσεις των διαιτολόγων, οι οποίοι είχαν γνώση στηριζόμενη στις αμερικανικές εμπειρίες και τρόπο ζωής, βάσει των οποίων το μέλι ήταν το ίδιο με τη ζάχαρη. Το αμερικανικό μέλι όμως δεν έχει καμία σχέση με το ευρωπαϊκό, και κυρίως με το ελληνικό. Ο μελισσοκόμος και ο κόσμος στην επαρχία είχε το μέλι στη ζωή του. Αυτό που έπρεπε να κάνουμε και η δυσκολία την εποχή εκείνης, ήταν να πείσουμε τον άνθρωπο της πόλης για το μέλι και τα διατροφικά του χαρακτηριστικά.

Στη διαδρομή που έχετε ως επικεφαλής της εταιρείας, θυμάστε κάποια στιγμή που θα λέγατε ότι ήταν ιδιαίτερα κρίσιμη;

Η πρώτη από αυτές ήταν όταν πέθανε ο θεός μας. Ήμουν 22 χρονών με μόλις δύο χρόνια διαδρομής στην επιχείρηση. Ήταν ένα σοκ για εμένα. Το δεύτερο σοκ που κλήθηκα να αντιμετωπίσω ήταν η ιστορία που είχε ξεσπάσει στις αρχές της δεκαετίας του 2000 με το παραδιχλωροβενζόλιο. Ήταν μία τελειώς άτυχη στιγμή για τον κλάδο, χωρίς να φταίει. Κι αυτό γιατί τότε εφαρμόζονταν μία πρακτική συντήρησης των κηρηθρών από τους μελισσοκόμους με τη χρήση κάποιων σκευασμάτων κατά τους χειμερινούς μήνες και μάλιστα με την έγκριση των επιστημόνων. Στην εξέλιξη των πραγμάτων όμως οι επιστήμονες άρχισαν να αμφισβητούν την καταλληλότητα των σκευασμάτων. Τότε έγινε ένας μεγάλος ντόρος και ο κλάδος κατηγορήθηκε στο σύνολό του για κακή πρακτική. Η συγκεκριμένη ιστορία είχε δημιουργήσει σοβαρό πρόβλημα στον κλάδο για περίπου ένα χρόνο. Το τρίτο σοκ ήταν τα τελευταία τέσσερα με πέντε χρόνια όταν με τις ελληνοποιήσεις και τη χρήση σιροπιών άρχισε να δημιουργείται σοβαρό πρόβλημα στη διακίνηση του ελληνικού μελιού στη χώρα μας.

Πολλοί πιστεύουμε ότι εάν δούμε έναν πωλητή στην άκρη του δρόμου κατά τη διάρκεια των διακοπών μας και αγοράσουμε μέλι, θα είναι αγνό. Ισχύει κάτι τέτοιο;

Δεν υπάρχει απόλυτος τρόπος για τον καταναλωτή, για να είναι σίγουρος. Η Εθνική Διεπαγγελματική είχε βγάλει κάποια στιγμή το εξής ολόκληρο: «Η από σοβαρές επιχειρήσεις ή από μελισσοκόμους απολύτου εμπιστοσύνης σας». Γιατί όσο περνάει ο καιρός δύσκολα μπορεί ένας καταναλωτής να ξεχωρίσει πότε ένα προϊόν είναι μέλι και πότε όχι. Οι προσπάθειες που γίνονται για την προστασία του καταναλωτή είναι αυτές που υλοποιούνται από την Εθνική Διεπαγγελματική. Βασικό κριτήριο πάντως για να καταλάβουμε εάν ένα μέλι είναι καλό ή όχι, είναι ότι φθηνό ελληνικό μέλι και ταυτόχρονα ποιοτικό, δεν υπάρχει.

Μου είπατε ότι το μέλι Υμηττού έγινε μέλι Αττική γιατί πλέον η συλλογή του μελιού απέκτησε πανελλαδική εμβέλεια για την εταιρεία. Πότε φέρατε την ετικέτα «Φίνο» στην αγορά και γιατί;

Ήταν ένας τρόπος να διαθέσουμε οικονομικότερο μέλι. Γιατί η κύρια αγορά

του μελιού στην Ελλάδα είναι το θυμαρίσιο ή το μέλι που περιέχει και θυμάρι. Αυτό είναι και το χαρακτηριστικό του «Αττική» που έχει κυρίως θυμάρι, αλλά δεν είναι μόνο θυμαρίσιο και πρόκειται επί της ουσίας για ένα ακριβότερο μέλι. Ακολουθούν τα πευκόμελα λίγο φθηνότερα, τα οποία είναι πιο οικονομικά και εμφανίζουν εντονότερη κατανάλωση στην Β. Ελλάδα, όπου παράγονται κατά κύριο λόγο. Το Φίνο είναι μέλι δάσους και αποτέλεσε μία κίνηση να συσκευάσουμε μέλι που αγοράζαμε και κυκλοφόρησε κατά τη δεκαετία του '50.

Ως εταιρεία παρουσιάσατε κατά κύριο λόγο μείγματα μελιών στην αγορά. Επί της ουσίας το μέλι Αττική είναι θυμαρίσιο μαζί με άλλες ποικιλίες. Πού αποσκοπούσε η συγκεκριμένη κίνηση;

Μία απόφραξη ποικιλία δεν είναι εύκολο κανείς να τη βρει αλλά και να προμηθευτεί τις ποσότητες που επιθυμεί. Ενώ με μία ποικιλία μελιού είναι εύκολο κανείς να έχει συνέπεια στην παραγωγή του με σταθερή ποιότητα και επάρκεια προϊόντος.

Γιατί ο κόσμος αγοράζει περισσότερο σε κουτί το μέλι Αττική παρά σε βαζάκι;

Εμείς πάντοτε συσκευάζαμε στο κουτί, ίσως γιατί ήταν και η πιο συνηθισμένη συσκευασία προπολεμικά, οπότε και ξεκινήσαμε να δραστηριοποιούμαστε ως εταιρεία. Και παρά το πέρασμα των ετών διατηρούμε το κουτί, ακόμα και εάν έχουμε κυκλοφορήσει και το βαζάκι. Ο κόσμος ξέρει ότι κάθε φορά το περιεχόμενο του κουτιού είναι πάντα το ίδιο σε επίπεδο ποιότητας, παρά το γεγονός ότι το μέλι δεν είναι διακριτό στο κουτί, όπως συμβαίνει με το βάζο.



Φωτογραφία εποχής από το εμπορικό κατάστημα που διατηρούσε η οικογένεια Πίττα στην Αθήνα πριν μπει στη βιομηχανική παραγωγή.



Ποιο σημείο σας εκτόξευσε ως εταιρεία σε ιστορική βάση;

Υπήρξαμε διαρκώς πρωτοπόροι στην εξέλιξη του μελιού σε Ελλάδα και εξωτερικό με αποτέλεσμα κανείς να μην μπορεί να μας ακολουθήσει. Και όσο ενισχυόταν η κατανάλωση του μελιού, τόσο αυξανόταν και η δική μας θέση.

Δοκιμάζετε τα μέλια των ανταγωνιστών σας ή και μικρών παραγωγών; Τυχαίνει να έχετε κάποιο από αυτά στο σπίτι σας;

Πάντα δοκιμάζω μέλια. Αλλά όχι δεν έχω στο σπίτι μου. Στο σπίτι καταναλώνω μόνο το δικό μας μέλι. Ωστόσο από επαγγελματική διαστροφή δοκιμάζω όλα τα μέλια. Και όταν ταξιδέψω θα δοκιμάσω μέλι από ένα νησί, από μια άλλη περιοχή της Ελλάδας.

Υπήρξε κάποιο μέλι που δοκιμάσατε και σας έχει μείνει;

Ναι. Μέλι όπως το ρέικι ή το πορτοκάλι είναι αξιολογα μέλια ή ένα θυμάρι σε συνδυασμό με θρούμπι. Ωστόσο είναι μέλια που δεν τα βρίσκει κανείς σε ευρεία παραγωγή.

Σκεφτήκατε ποτέ να μπείτε στην κατηγορία του delicatessen προϊόντος με μονοποικιλιακά προϊόντα;

Είναι γεγονός ότι κάποια στιγμή ξεκινήσαμε να βγάζουμε σκέτο θυμάρι πέρα από το Αγρική και το Φίνο που είναι μείγματα. Έτσι, φέραμε στην αγορά την ποικιλία Θυμαρί Ελληνικών Νησιών ή Έλατο, ενώ τώρα συζητάμε για μέλι Δρυός. Ωστόσο το έλατο έχει να δώσει παραγωγή τέσσερα με πέντε χρόνια, γιατί δεν παράγει η φύση. Γι' αυτό και διατηρούμε πάντα τη ναυαρχίδα μας που είναι το μείγμα των μελιών, ώστε να καλύπτουμε την έλλειψη σε έλατο με ένα άλλο δασόμελο. Επίσης εάν δεν βγάλει θυμάρι η Κως, θα βγάλει η Κέα ή η Λήμνος.

Νέα προϊόντα μελιού που θα βλέπατε τα επόμενα χρόνια;

Αυτήν τη στιγμή μελετάμε προϊόντα με μέλι, κάτι που αποτελεί το στόχο της τρίτης γενιάς στην επιχείρηση.

Σκεφτήκατε ποτέ να διορίσετε έναν τεχνοκράτη στα τεκταινόμενα της επιχείρησης;

Δεν μπορώ να σκεφτώ ότι θα μπορούσα να μην έρχομαι εδώ. Αποκλείεται. Ήδη έχω ξεκινήσει να μεταβιβάζω τη διοίκηση στη νεότερη γενιά και θα είναι στο χέρι της να αποφασίσει τι θα κάνει. Πάντως, θα έρχομαι έστω και να τρώω λίγο μέλι και να φεύγω. Εκεί βλέπω τον εαυτό μου σε λίγα χρόνια από τώρα. Να δοκιμάζω και να με ρωτούν τη γνώμη μου για το μέλι, ως έναν άνθρωπο με εμπειρία στο χώρο. Κάποια στιγμή είχα σκεφτεί να βάλω τεχνοκράτη στη διοίκηση. Όμως δεν πάσχουμε τόσο από τεχνοκράτη. Έχουμε συμβούλους. Όταν έχει κανείς να κάνει με μία οικογενειακή επιχείρηση, οι τεχνοκράτες πρέπει να είναι άνθρωποι. Εάν προσλάβεις στελέχη μόνο για τους αριθμούς, τότε χάνει την αξία της η οικογενειακή επιχείρηση.

Θα πήγαινα σε τεχνοκράτη μόνο εάν σταματούσαν να βγαίνουν τα νούμερα και δεν είχε μέλλον αυτή η αγορά. Φαίνεται όμως ότι παρά τις κρίσεις που έχουμε περάσει κατά καιρούς, οι αξίες παραμένουν αναλλοίωτες.

Τι συμβουλή θα δίνετε στη νεότερη γενιά;

Να συνεχίσει να αγαπάει το μέλι, κάτι που φαίνεται ότι συμβαίνει ήδη. Όπως το αγαπήσαμε εγώ και η αδερφή μου. Αλλά και να παραμείνει πιστή στις αξίες της εταιρείας.

Σας περνάει ποτέ από το μυαλό αυτό που λένε ότι η πρώτη γενιά χτίζει, η δεύτερη διατηρεί και η τρίτη γκρεμίζει; Σκεφτήκατε ποτέ να αποτρέψετε την κόρη σας από το να ασχοληθεί με την εταιρεία;

Σαφώς είναι κάτι που έχω σκεφτεί σε ό,τι αφορά το πρώτο σκέλος της

ερώτησης. Αλλά ποτέ δεν σκέφτηκα να αποτρέψω την κόρη μου. Πιστεύω ότι θα βρει το δρόμο της τόσο η δική μου κόρη, όσο και η κόρη της αδερφής μου, όπως τον βρήκαμε κι εμείς.

Πώς πήγε το 2020 για την εταιρεία;

Τα αποτελέσματα του 2020 ήταν πολύ καλύτερα από αυτά των τελευταίων πέντε – έξι χρόνων. Είχαμε αύξηση των πωλήσεων στο «Αττική» και στο σούπερ μάρκετ αλλά είχαμε πτώση στο HoReCa και αύξηση των εξαγωγών. Συνολικά θα έχουμε μία μικρή μείωση, αλλά τα αποτελέσματα μάς εμπνέουν να κινηθούμε καλύτερα.

Ποια είναι τα στοιχεία που χαρακτηρίζουν τη σχέση σας με τους μελισσοκόμους;

Με πολλούς από αυτούς η σχέση μας κρατάει αρκετά χρόνια. Γνωρίζαμε και γνωρίζουμε τους παππούδες και τους πατεράδες τους. Και τώρα έχουν αναλάβει τα παιδιά. Δεν σώζουμε την ελληνική μελισσοκομία αλλά συνεργαζόμαστε με συνεργάτες εγνωσμένης αξίας που μας βοήθησαν και τους βοηθάμε. Ιδίως κατά την εποχή που έπρεπε να αντιμετωπίσουμε το φαύλο κύκλο με την προσθήκη σιροπιών σε προϊόντα που βαφτίζονταν ως μέλι.

Τι σημαίνει όταν λέτε ότι στηρίζετε τον μελισσοκόμο στην πράξη;

Βρίσκω τον μελισσοκόμο που ακολουθεί ορθές παραγωγικές μεθόδους και του πληρώνω το μέλι που παράγει για να συνεχίσει να υπάρχει ο ίδιος και το προϊόν του. Ο ανταγωνισμός που επιτάσσει πρακτικές παραγωγής προϊόντων με την προσθήκη σιροπιών που εισάγονται από την Κίνα, οδηγεί στον αφανισμό των μελισσοκόμων. Και όσοι τις εφαρμόζουν εκβιάζουν τον μελισσοκόμο να πουλάει φθηνά για να κρατηθεί στην αγορά.

Επομένως δίνετε τιμές στους παραγωγούς;

Το κάνω όσο αντέχω για να μην βγω εκτός αγοράς. Προσπαθούσα επί σειρά ετών να κρατήσω σταθερές τις τιμές -τουλάχιστον για είκοσι χρόνια -κάτι που μετά τις εξελίξεις με τις ελληνοποιήσεις και τη νοθεία δεν μπόρεσα να συνεχίσω. Η ιδανική ισορροπία είναι να μπορεί και να επιβιώσει ο μελισσοκόμος αλλά και εμείς ως εταιρεία να ανταγωνιζόμαστε τα φθηνά μέλια έως τη στιγμή που θα τεθούν εκτός αγοράς. Οι τιμές που προσφέρουμε στα δασόμελα είναι περίπου στα 4 ευρώ το κιλό, ενώ τα θυμάρια κινούνται κατά μέσο όρο στα 5 με 5,2 ευρώ το κιλό.

Από ποιες περιοχές αγοράζετε μέλι;

Κύριες περιοχές αποτελούν η Κρήτη, η Θεσσαλία, η Χαλκιδική, η Θάσος, ο Έβρος και η Πελοπόννησος.

Εάν υπήρχε ένα λάθος που κάνατε εσείς και θα συμβουλευάτε την κόρη σας αλλά και την ανιψιά σας να αποφύγουν, ποιο θα ήταν;

Είναι μία δύσκολη ερώτηση αυτή που μου θέτετε. Σίγουρα έχω κάνει λάθη. Και το εάν θα δικαιωθώ στο τέλος, αυτό είναι το μεγάλο ερώτημα ή το ρίσκο εάν θέλετε. Εάν ξεπεράσουμε την κρίση που βρισκόμαστε με τη νοθεία και τις ελληνοποιήσεις, οι επιπτώσεις από τα λάθη θα είναι μικρές. Το λάθος μου είναι ίσως ότι είμαι περισσότερο δεμένος με τον μελισσοκόμο παρά με την εταιρεία. Υπό την έννοια ότι πάντα λέω “δώσ’ του κάτι, ρε παιδί μου, άνθρωπος είναι”. Κι αυτό δεν είναι καλό για τα οικονομικά αποτελέσματα μιας εταιρείας. Δεν ξέρω τέλος πάντων εάν είναι λάθος. Ίσως μια αδυναμία.



Το όνομα της οικογένειας Πίττα έχει ταυτιστεί τα τελευταία 150 χρόνια με το ελληνικό μέλι, σύμφωνα με τον Γιώργο Πίττα. Όπως μάλιστα ο ίδιος αναφέρει, μέσα από ένα δημοσίευμα της Εστίας αποδεικνύεται ότι ο παππούς του, Γιώργος, το 1896 διαφήμιζε το ελληνικό μέλι στον Τύπο της εποχής.



Η ΜΕΛΙΣΣΑ ΕΜΦΑΝΙΣΤΗΚΕ
ΣΤΗ ΓΗ ΠΡΙΝ ΑΠΟ

65

ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΧΡΟΝΙΑ
ΠΟΛΥ ΝΩΡΙΤΕΡΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ



Ο ΑΡΙΣΤΑΙΟΣ είναι το αρχαιότερο
πρόσωπο που εμφανίζεται
στο χώρο της μελισσοκομίας

Ο ΠΡΩΤΟΣ που μελέτησε
επιστημονικά τη μέλισσα
ήταν ο Αριστοτέλης



Η ΟΝΟΜΑΣΙΑ που αποδίδεται
στο Θεό του Ολύμπου
«Δίας ο Μελισσεύς» οφείλεται
στις ιερές μέλισσες που
τον μεγάλωσαν μέσα
στη σπηλιά στο «Ιδαίον Αντράν»
της Κρήτης



ΤΟ ΜΕΛΙ και η τέχνη της μελισσο-
κομίας ήλθαν στην Ελλάδα από
την Αρχαία Αίγυπτο

ΣΕ ΕΡΕΥΝΑ έως τώρα στο μέλι
ανιχνεύτηκαν και πιστοποιήθηκαν

182

ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΕΣ ΟΥΣΙΕΣ



Αλήθεια τι γνωρίζουμε για το μέλι;



Η μοναδικότητα του
ελληνικού μελιού αποδίδεται
στα οργανοληπτικά του
χαρακτηριστικά που
οφείλονται στη βιοποικιλότητα
της ελληνικής χλωρίδας



ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΛΙ ΔΙΑΚΡΙΝΕΤΑΙ



● **ΜΕΛΙ**
που παράγεται
από το νέκταρ
των λουλουδιών



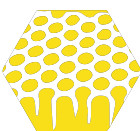
● **ΜΕΛΙ ΜΕΛΙΤΩΜΑΤΟΣ**
που προέρχεται
από τα μελιτώματα
των δένδρων

ΟΙ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΕΣ ΠΟΣΟΤΗΤΕΣ ΜΕΛΙΟΥ ΠΡΟΕΡΧΟΝΤΑΙ ΚΑΤΑ

15%
Θυμαρί

70%
Πεύκο

10%
Έλατο



Η ΕΛΛΑΔΑ
ΠΑΡΑΓΕΙ

15.000

ΤΟΝΟΥΣ ΜΕΛΙ ΕΤΗΣΙΩΣ



ΚΑΤΑ ΚΕΦΑΛΗΝ
ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ

ΚΙΛΑ / ΕΤΟΣ

2

Το ονομάζουμε «**νέκταρ των Θεών**», το αναφέρουμε ως «**ελιξίριο μακροζωΐας**» όπως και να το πούμε το μέλι είναι φυσική τροφή με μεγάλη βιολογική αξία.

ΟΦΕΛΗ ΚΑΙ ΙΔΙΟΤΗΤΕΣ ΤΟΥ ΜΕΛΙΟΥ

- Βοηθά τη βελτίωση της επιδερμίδας **1**
- Είναι προβιοτικό **2**
- Θεραπεύει πληγές και εγκαύματα **3**
- Βοηθά στη ρύθμιση του σακχάρου **4**
- Αυξάνει την αθλητική απόδοση **5**
- Μειώνει τα έλκη και τις γαστρεντερικές διαταραχές **6**
- Βοηθά στην πρόληψη καρκίνου **7**
- Κάνει καλό στην καρδιά **8**
- Καταπολεμά την κακή αναπνοή **9**
- Ενισχύει το ανοσοποιητικό **10**
- Ρυθμίζει τα επίπεδα της χοληστερίνης **11**
- Μειώνει τη νευρική ένταση **12**

ΓΙΑΤΙ ΝΑ ΤΡΩΜΕ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΛΙ

Η απάντηση γνωστή: για να μην υποστούμε το υποβαθμισμένο μέλι εισαγωγής που του έχει γίνει τεχνική υπερ-φιλτραρίσματος με σκοπό την αφαίρεση των γυρεόκοκκων ώστε να μην είναι δυνατή η γεωγραφική αλλά και η βοτανική προέλευσή του.

ΠΩΣ ΝΟΘΕΥΕΤΑΙ ΤΟ ΜΕΛΙ

- 1** με προσθήκη ζάχαρης
- 2** με ανακύκλωση μελιού
- 3** με ψευδείς χαρακτηρισμούς

ΠΩΣ ΚΑΤΑΛΑΒΑΙΝΟΥΜΕ ΟΤΙ ΤΟ ΜΕΛΙ ΕΙΝΑΙ ΝΟΘΕΥΜΕΝΟ

- 1** Τοποθετούμε λίγο στο δάχτυλό μας και δεν τρέχει, τότε το μέλι μας είναι αγνό.
- 2** Τοποθετούμε μια κουταλιά μέλι σ' ένα ποτήρι νερό, αν το μέλι διαλυθεί τότε είναι νοθευμένο, ενώ αν πέσει αυτούσιο στον πάτο είναι αγνό.



ΚΙΝΑ
ΝΟΥΜΕΡΟ ΕΝΑ
ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ ΧΩΡΑ
ΜΕΛΙΟΥ

1/4

ΤΗΣ
ΠΑΓΟΣΜΙΑΣ
ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

ΓΕΥΣΙΓΝΩΣΙΑ ΜΕΛΙΟΥ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ

1

ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ
ΕΝΤΥΠΩΣΗ

2

ΤΗ ΓΕΥΣΗ

3

ΤΗΝ ΕΠΙΓΕΥΣΗ



Η κρυστάλλωση «ζαχάρωμα» είναι μια φυσική ιδιότητα του μελιού και δεν αλλοιώνει τη θρεπτική του αξία



Το καλύτερο μέλι είναι αυτό που μας αρέσει, με την προϋπόθεση να έχει παραχθεί με τις ορθές μελισσοκομικές πρακτικές



ΤΑ ΥΠΟΛΟΙΠΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΗΣ ΚΥΨΕΛΗΣ



ΠΡΟΠΟΛΗ

ΒΑΣΙΛΙΚΟΣ ΠΟΛΤΟΣ

ΓΥΡΗ

ΚΕΡΙ

Ξεκινήστε την εγγραφή σας ΤΩΡΑ!

ΕΝΑΡΞΗ _____

ΛΗΞΗ: _____

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: _____

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: _____

ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ: _____

TAX. 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, είτε με χρέωση πιστωτικής κάρτας.

Τηλ. επικοινωνίας: 2103232905



GREEN BOX
ΕΚΔΟΤΙΚΗ Α.Ε.

Νίκης 24 | 105 57 | Σύνταγμα

Τηλ.: 2103232905 | Fax: 2103232967

E-mail: agrenda@agronews.gr

www.agronews.gr

ΒΙΒΛΙΑ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΣΤΕΛΑ ΠΡΟΒΕΛΕΓΓΙΟΥ

ΒΑΣΙΚΟ ΣΤΗΡΙΓΜΑ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΝΕΟΥΣ ΚΑΙ ΑΡΧΑΡΙΟΥΣ, ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΒΟΗΘΗΜΑ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΠΕΠΕΙΡΑΜΕΝΟΥΣ ΚΑΙ ΚΑΛΗ ΣΥΝΤΡΟΦΙΑ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΡΑΣΙΤΕΧΝΕΣ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΟΥΣ ΑΠΟΤΕΛΟΥΝ ΤΑ ΠΑΡΑΚΑΤΩ ΤΡΙΑ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΑ ΒΙΒΛΙΑ ΤΩΝ ΕΚΔΟΣΕΩΝ ΒΑΣΔΕΚΗΣ ΠΟΥ ΕΣΩΚΛΕΙΝΟΥΝ ΣΤΙΣ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΟΥΣ ΤΟ «Α ΚΑΙ ΤΟ Ω» ΤΗΣ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΚΗΣ ΤΕΧΝΗΣ

ΟΙ ΜΕΛΙΤΟΦΟΡΕΣ ΜΕΛΙΣΣΕΣ ΚΑΙ Η ΕΚΤΡΟΦΗ ΤΟΥΣ

■ ■ Με την πολύχρονη πείρα του ως μελισσοκόμος αλλά και ως ειδικός κρατικός σύμβουλος μελισσοκομίας στη γεωργική διοίκηση του Baden Württemberg, ο συγγραφέας **Werner Gekeler** αναλύει όλες τις τεχνικές που πρέπει να γνωρίζει ένας μελισσοπαραγωγός για να εκθρέψει επιτυχημένα τα μελίσσια του, διατηρώντας πάντα μια πολύ πρακτική ματιά.



ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΑ ΒΗΜΑ-ΒΗΜΑ

■ ■ Μέσα σε 65 κεφάλαια και με περισσότερες από 300 φωτογραφίες παρουσιάζεται ένα πλήθος θεμάτων σε αυτό τον οδηγό για τους λάτρεις (ερασιτέχνες και επαγγελματίες) του μελιού. Ο συγγραφέας **Gilles Fert** με 30 χρόνια εμπειρίας θέτει τις βάσεις για ασφαλή άσκηση της μελισσοκομίας αλλά και εμπλουτίζει τις γνώσεις των μελισσοκόμων γύρω από θεμελιώδεις διεργασίες και τεχνικές.



ΤΟ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΤΟΥ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΟΥ

■ ■ Όλες τις αναγκαίες ενέργειες που πρέπει να πραγματοποιήσει ο μελισσοκόμος ανά μήνα με πλούσιο φωτογραφικό υλικό και εκτενείς σημειώσεις παρουσιάζει η πολύπειρη μελισσοκόμος, καθηγήτρια και συγγραφέας **Lieselotte Gettert**. Επίσης γίνεται αναλυτική αναφορά και στον εξοπλισμό που απαιτείται σε κάθε βήμα, ενώ ταυτόχρονα παρέχει στους αναγνώστες και το θεωρητικό υπόβαθρο χρήσης του.



ΜΠΑΡΕΣ ΜΕΛΙΟΥ

ΥΠΕΡγευστικές ΥΠΕΡτροφές



- ✓ Χωρίς Ζάχαρη
- ✓ Χωρίς Γλουτένη
- ✓ Πηγή Πρωτεϊνών

Μελεκούνι

Το παραδοσιακό γλύκισμα της Ρόδου



ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΚΗ ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ ΑΕΒΕ
Μουσείο Μέλισσας, Ρόδος, 85101 | Τ: 22410 48200 | www.mel.gr



Ελληνικό
προϊόν



Λευκορίτικο

ΚΡΗΤΙΚΟ ΜΕΛΙ



DERMANAKIS FAMILY



ΛΕΥΚΟΡΙΤΙΚΟ ΚΡΗΤΙΚΟ ΜΕΛΙ

Εμπροσθενός Αποκορώνου Χανιά, Κρήτη | Τηλ.: 6977457754

Email: info@lefkoritiko.gr



Λευκορίτικο μέλι