



M.E.T. 230242



# Fresher

— ΓΙΑ ΦΡΟΥΤΑ & ΛΑΧΑΝΙΚΑ —

ISSN: 2241-9462 ▪ ΑΠΡΙΛΙΟΣ - ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2026 ▪ ΝΟ 38 ▪ ΔΩΡΕΑΝ ΜΕ ΤΗΝ AGENDA ΚΑΙ ΑΥΤΟΤΕΛΟΣ ΜΕ 3 ΕΥΡΩ

## ΕΙΝΑΙ ΩΡΑ Ο ΚΛΑΔΟΣ ΝΑ ΠΕΡΑΣΕΙ ΑΠΟ ΤΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΣΤΗΝ ΟΡΓΑΝΩΣΗ

Η ΑΞΙΑ ΔΕΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙΤΑΙ ΜΟΝΟ ΣΤΟ ΧΩΡΑΦΙ ΑΛΛΑ ΣΤΟ ΠΩΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΖΕΣΑΙ  
ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ ΜΕΧΡΙ ΝΑ ΦΘΑΣΕΙ ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ, ΔΗΛΩΝΕΙ Ο ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑΔΗΣ

TÜVNORD



Γίνε εσύ  
το πρότυπο.

[www.tuv-nord.com/gr](http://www.tuv-nord.com/gr)

TÜV®





ΠΙΣΩ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΙΚΟΝΑ  
ΕΞΑΓΩΓΙΚΗΣ  
ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ ΥΠΑΡΧΟΥΝ  
ΕΥΘΡΑΥΣΤΕΣ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

## ΜΕΓΑΛΟΣ ΤΖΙΡΟΣ ΔΕΝ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ

Ο κλάδος των νωπών, φρούτων και λαχανικών, αποτελεί εδώ και δεκαετίες έναν από τους πλέον εξωστρεφείς κλάδους της εγχώριας αγροδιατροφής, με αυξανόμενες εξαγωγές και μεγάλο μερίδιο στο αγροτικό εμπορικό ισοζύγιο της χώρας. Η έκθεση Freskon, που γίνεται αυτές τις μέρες στον φιλόξενο χώρο της Hellepro στη Θεσσαλονίκη, αναδεικνύει πολλές από τις ενδιαφέρουσες όψεις αυτού του κλάδου. Ανάμεσα στα μεγάλα του πλεονεκτήματα είναι και το γεγονός ότι η παραγωγή στην Ελλάδα έχει τη δυνατότητα να βγει νωρίτερα στην αγορά σε σχέση με βρειότερες χώρες, προσφέροντας προϊόντα με γευστική υπεροχή και ικανοποιητική τιμή. Η χώρα έχει καταφέρει να εδραιώσει ισχυρή παρουσία κυρίως σε προϊόντα όπως το ακτινίδιο, τα εσπεριδοειδή, η φράουλα, το ροδάκινο και το νεκταρίνι, ενώ στα λαχανικά ξεχωρίζουν προϊόντα όπως το αγγούρι και η ντομάτα. Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα αυτών των κατηγοριών βασίζεται στο συνδυασμό μεσογειακού κλίματος, πρωιμότητας παραγωγής, υψηλής ποιότητας και γεωγραφικής εγγύτητας με τις αγορές της Ευρώπης. Ωστόσο, πίσω από αυτή την εικόνα εξαγωγικής επιτυχίας, ο κλάδος χαρακτηρίζεται από έντονη χρηματοοικονομική μεταβλητότητα και «εύθραυστη» γενικά πορεία των επιχειρήσεων. Η σχέση ρίσκου και οφέλους μοιάζει να είναι ιδιαίτερα επισφαλής. Οι συχνές χρεοκοπίες μεγάλων μονάδων συσκευασίας και εξαγωγής δεν οφείλονται στην έλλειψη ζήτησης, αλλά στη δομή του

ίδιου του μοντέλου λειτουργίας. Πρόκειται για επιχειρήσεις με πολύ υψηλές ανάγκες κεφαλαίου κίνησης. Κι αυτό γιατί πληρώνουν άμεσα παραγωγούς, εργατικά, ενέργεια και logistics, αλλά εισπράττουν με μεγάλες καθυστερήσεις από το εξωτερικό και το οργανωμένο λιανεμπόριο. Σε ένα περιβάλλον χαμηλών περιθωρίων, αυτή η χρονική υστέρηση αρκεί για να δημιουργήσει ασφυξία ρευστότητας.

Ταυτόχρονα, η διαπραγματευτική ισχύς βρίσκεται κυρίως στα χέρια των μεγάλων αγοραστών, οι οποίοι επιβάλλουν όρους, εκπτώσεις και επιβαρύνσεις, ακόμα και μετά τη συμφωνία. Ένα φορτίο που θα απορριφθεί, μια υποβάθμιση ποιότητας ή μια καθυστέρηση μπορεί να εξαφανίσει το κέρδος ολόκληρης της σεζόν. Σε αυτό προστίθεται και η κατακερματισμένη παραγωγική βάση της χώρας. Μικροί και πολλοί παραγωγοί σημαίνουν δυσκολία στην ομοιογένεια, αυξημένο κόστος διαχείρισης και μεγαλύτερο επιχειρηματικό ρίσκο. Με άλλα λόγια, η Ελλάδα είναι και παραμένει ισχυρή ως εξαγωγέας φρούτων και λαχανικών, αλλά οι επιχειρήσεις της συχνά παραμένουν οικονομικά εύθραυστες. Πρόκειται για έναν δυναμικό αλλά οριακά βιώσιμο κλάδο, όπου ο τζίρος δεν μεταφράζεται πάντα σε κερδοφορία.

Γιάννης Πανάγος Εκδότης - Διευθυντής

Δοκιμάστε τα,  
είναι γλύκα!



**Επιλέγουμε** πάντα τους καλύτερους παραγωγούς που χρησιμοποιούν τις αυστηρότερες προδιαγραφές ποιότητας με εντατικούς και αυστηρούς ελέγχους σε κάθε στάδιο παραγωγής και σας προσφέρουμε ακτινίδια τα οποία διακρίνονται για την υψηλή τους ποιότητα.

**Αναγνωρίζονται** για το εξαιρετικά ιδιαίτερο, ελκυστικό και εμπορικό σχήμα τους, τη λεία φλούδα τους, τη ζουμερή σάρκα τους και την υπέροχη γεύση τους.

Η Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Καβάλας, έχοντας όλες τις απαραίτητες πιστοποιήσεις λειτουργίας από τους αρμόδιους φορείς και ακολουθώντας το πιο μοντέρνο warehouse management, μπορεί να εξασφαλίσει την καλύτερη ποιότητα φρέσκων συσκευασμένων φρούτων σε μεγάλες ποσότητες.



GLOBALG.A.P.

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ  
Υδρος 18, 653 02 Καβάλα | Τηλ.: 2510 228696, 220147 | Fax: 2510 223506  
E-mail: maria@easkavalas.gr | Website: www.easkavalas.gr



κατασκευασμένο από την εταιρεία...

# ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

## ΚΑΘΕΤΗ ΓΕΩΡΓΙΑ

**19** Με ρυθμό ανάπτυξης 16,5% και αξία 13,69 δισ. έως το 2032

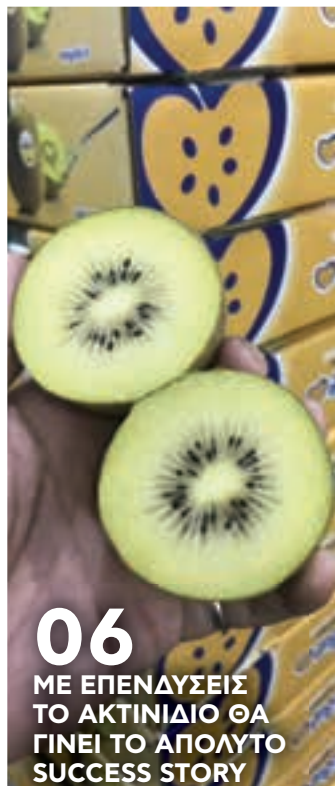
## ΔΙΕΘΝΗ

**20** Tribelli Seedless, οι πρωτοποριακές πιπεριές από την Ολλανδία

**18** Βραβείο Καινοτομίας για τα πρώτα μήλα της γερμανικής Pompru χωρίς αλλεργιογόνα

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

**26** Το μέλλον δεν είναι να πουλάς φρούτα, είναι να χτίζεις εμπιστοσύνη με τις αγορές» τονίζει ο Λευτέρης Αναστασιάδης της Red Pearl



**06**

ΜΕ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ  
ΤΟ ΑΚΤΙΝΙΔΙΟ ΘΑ  
ΓΙΝΕΙ ΤΟ ΑΠΟΛΥΤΟ  
SUCCESS STORY

## ΕΞΑΓΩΓΕΣ

**21** Έτοιμα για Ταϊλάνδη τα ελληνικά εσπεριδοειδή

**13** Σε Νότια Κορέα και Βιετνάμ ταξιδεύουν τα εγχώρια ακτινίδια

## ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ

**38** Baby φύλλα και νέες εγκαταστάσεις, η επόμενη μέρα για τον Βεζύρογλου

**40** Δημιουργήθηκε επίσημο Club Παραγωγών μήλων KANZI®

**41** Πιο πολύ ακτινίδιο και εισοδος στο σπαράγγι για τον ΑΣ Αιγές



**19**

ΣΥΝΓΕΝΤΑ ΚΑΙ ΑΙ  
ΓΙΑ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ  
ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ  
ΛΑΧΑΝΙΚΩΝ

## ΚΕΡΑΣΙ

**32** «Κερασοχρονιά» δείχνουν τα δέντρα, σε αναμονή βρίσκονται οι παραγωγοί

## ΑΚΤΙΝΙΔΙΟ

**06** Πρωταθλητής μεν στην εγχώρια δενδροκομία, ωστόσο χρειάζεται σχέδιο για να μην χάσει την μπάλα

## ΕΞΩΤΙΚΑ ΦΡΟΥΤΑ

**19** Μια ακμάζουσα παγκόσμια αγορά συνιστούν τα εξωτικά φρούτα, όπως φάνηκε στην έκθεση Macfrut



**32**

ΜΙΑ ΑΠΑΙΤΗΤΙΚΗ  
ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑ, ΠΟΥ  
ΑΠΑΙΤΕΙ ΕΙΔΙΚΗ  
ΦΡΟΝΤΙΔΑ

## ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

**50** Εξαφανίζει τα ζιζάνια το έξυπνο παρελκόμενο Terra Weeder

## ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑ

### ΕΙΣΡΟΕΣ

**44** Στην επιλογή πολλαπλασιαστικού υλικού το πιο «ακριβό» λάθος στη δενδροκομία

**46** Μυστικά καλλιέργειας για το βιομηχανικό ροδάκινο

**49** Με το Orondis Forte κατά του περονόσπορου στο αμπέλι



**37**

ΔΕΥΤΕΡΗ ΧΡΟΝΙΑ  
ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ  
ΓΙΑ ΤΟΝ ΜΑΓΙΚΟ  
ΚΗΠΟ

# Orondis<sup>®</sup> Forte





## Η προστασία από τον περονόσπορο στα Forte της

 **Orondis<sup>®</sup> Forte**  
4/14 SC

syngenta.

Τα φυτοπροστατευτικά προϊόντα να χρησιμοποιούνται με ασφαλή τρόπο.  
Να διαβάζετε πάντα την ετικέτα και τις πληροφορίες σχετικά με το προϊόν  
πριν από τη χρήση, καθώς και τις προειδοποιητικές φράσεις και σύμβολα.  
Α.Α.Δ.Α.: 61216 / Ημ. κορύφωσης: 06.08.2025

 [www.syngenta.gr](http://www.syngenta.gr)  
Ακολουθήστε μας:   @syngentahellas

**Syngenta Hellas**  
Μονοπρόσωπη Α.Ε.Β.Ε.  
Ανθούσα Αττικής, ΤΚ 153 49, τηλ.: 210 66 66 612-3  
ΒΙ.ΠΕ.Θ., Σίνδος, Θεσσαλονίκη,  
τηλ.: 2310 796 940-3, 2310 798 595



© ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ: ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ



# ΑΚΤΙΝΙΔΙΟ

## ΘΕΛΕΙ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΝΑ ΜΗ ΧΑΣΕΙ Ο ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΗΣ ΤΗΝ ΜΠΑΛΑ

ΓΙΑ ΑΚΟΜΗ ΜΙΑ ΧΡΟΝΙΑ ΤΟ ΑΚΤΙΝΙΔΙΟ ΚΙΝΕΙΤΑΙ ΣΕ ΤΡΟΧΙΑ «ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΙΣΜΟΥ», ΑΠΟΤΕΛΩΝΤΑΣ ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΠΟΥ ΕΠΕΝΔΥΟΥΝ ΣΤΑ ΔΕΝΔΡΩΔΗ. ΩΣΤΟΣΟ Η ΘΩΡΑΚΙΣΗ ΤΗΣ ΥΨΗΛΗΣ ΠΡΟΣΤΙΘΕΜΕΝΗΣ ΑΞΙΑΣ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ ΑΠΑΙΤΕΙ ΕΝΑ ΟΡΓΑΝΩΜΕΝΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑΣ **ΤΟΥ ΛΕΩΝΙΔΑ ΛΙΑΜΗ**

Ο νέες φυτεύσεις ακτινιδίου ακολουθούν φρενήρεις ρυθμούς και η παραγωγή του προϊόντος χρόνο με το χρόνο αυξάνει τους όγκους της. Μάλιστα εκτιμάται πως σε 4-5 χρόνια θα φτάσει τους 500.000 τόνους δίδοντας στη χώρα μας την πρωτοκαθεδρία στο Βόρειο Ημισφαίριο. Παράλληλα η τιμή παραγωγού παραμένει σε ικανοποιητικά επίπεδα και, ταυτόχρονα, νέες αγορές ανοίγονται για το προϊόν, επιτρέποντας στο εμπόριο να έχει εναλλακτικές λύσεις διάθεσής του. Είναι προφανές ότι πρόκειται για ένα success story στην εγχώρια δενδροκομία, παρά όλα αυτά, οι προβληματισμοί δεν λείπουν. Η εκρηκτική και έως ένα βαθμό άναρχη επέκταση της καλλιέργειας σε όλη τη χώρα, συνδυαστικά με την περιορισμένη διαθεσιμότητα υποδομών αποθήκευσης και ψύξης του προϊόντος, είναι παράμετροι που «σκιάζουν» το μέλλον του κλάδου. Και σαν να μην έφταναν αυτά, την αβεβαιότητα επιτείνουν εσχάτως και οι γεωπολιτικές αναταράξεις στη Μέση Ανατολή, οι οποίες αυξάνουν τα καλλιεργητικά και τα μεταφορικά κόστη, δυσχεραίνοντας τις εξαγωγές.

Υπό το πρίσμα αυτό, η «θωράκιση» της υψηλής προ-

στιθέμενης αξίας του ακτινιδίου μέσα από ένα οργανωμένο σχέδιο για την ανάπτυξη της καλλιέργειας και μέσα από επενδύσεις σε σύγχρονες υποδομές που θα διασφαλίσουν την πορεία του προϊόντος μετασυλλεκτικά, προβάλλουν ως αδήριτες ανάγκες, για τη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα του κλάδου.

Βραχυπρόθεσμα δε, η κατάσταση είναι πιο σύνθετη και όσο ταχύτερα σταματήσουν να «μιλάνε» τα όπλα αντί για τη διπλωματία, ώστε να επιστρέψει η κανονικότητα στη Μέση Ανατολή, τόσο μικρότερες θα είναι οι επιπτώσεις για το διεθνές εμπόριο και για το ελληνικό ακτινίδιο.

### Στους 350.000 τόνους η παραγωγή το 2025

Η εθνική παραγωγή, την καλλιεργητική περίοδο του 2025, σύμφωνα με εκτιμήσεις που διατυπώνει ο πρόεδρος της Εθνικής Διεπαγγελματικής Οργάνωσης Ακτινιδίου, Χρήστος Κολιός, κυμάνθηκε γύρω στους 340-350 χιλ. τόνους, με την Ιταλία, την Ισπανία, την Αμερική και τη Βραζιλία, να αποτελούν, λίγο πριν κλείσει το εμπορικό παράθυρο, τις αγορές που

απορρόφησαν τους μεγαλύτερους όγκους των εξαγωγών του προϊόντος.

«Το 90% της παραγωγής του 2025 έχει ήδη πουληθεί. Η χρονιά έχει πάει αρκετά καλά, απλώς δεν επιβεβαιώθηκαν οι υψηλές προσδοκίες μας ως προς την υπεραξία που θα μπορούσαν να ενσωματώσουν τα ελληνικά ακτινίδια στις πωλήσεις από το Μάρτιο και μετά», αναφέρει ο Κλέαρχος Σαραντίδης, γενικός διευθυντής της ΕΑΣ Καβάλας, μια οργάνωση που φέτος διαχειρίστηκε κάτι παραπάνω από 8.000 τόνους ακτινίδια (σ.σ. περί το 25% της παραγωγής του νομού). Σε σχέση με άλλες χρονιές, πάντως, ήταν λιγότεροι οι όγκοι του προϊόντος, καθώς οι αποδόσεις πέρυσι στην περιοχή, κυρίως στα κτήματα κοντά στις όχθες του Νέστου, ήταν μειωμένες λόγω δυσμενών καιρικών συνθηκών.

**Μια από τις πιο αποδοτικές καλλιέργειες**

Ως προς τις τιμές παραγωγού για την εσοδεία του 2025, ο κ. Σαραντίδης μας αναφέρει πως μεσοσταθμικά, για τα ποιοτικά 30άρια μεγέθη (σ.σ. περί τα 100 γραμμάρια) κυμαίνονται γύρω στο 1 ευρώ το κιλό, κάνοντας το ακτινίδιο και φέτος μια από τις πιο αποδοτικές, από άποψη εσόδων, καλλιέργειες που έχουν απομείνει για τους παραγωγούς.

«Το εύρος κυμάνθηκε από τα 0,85 ευρώ το κιλό έως και τα 1,20 ευρώ το κιλό, ανάλογα την ποιότητα που είχε ο κάθε παραγωγός», διευκρινίζει ο Στέργιος Παρασχάκης, πρόεδρος του ΑΣ Νέστου, υπογραμμίζοντας πως αν και το περίπου 1 ευρώ το κιλό, μεσοσταθμικά, «είναι μια καλή τιμή», για τις περιο-



Χρήστος Κολιάδης, πρόεδρος Διεπαγγελματικής

χές όπου οι καιρικές συνθήκες επηρέασαν την απόδοση των κτημάτων, όπως συνέβη κατά μήκος του Νέστου, «τα έσοδα ήταν κουτσουρεμένα, καθώς το τονάζ, που συνήθως κυμαίνεται στους 3,5 τόνους ανά στρέμμα, πέρυσι στα περισσότερα χωράφια ήταν μεταξύ 2 - 2,5 τόνους ανά στρέμμα».

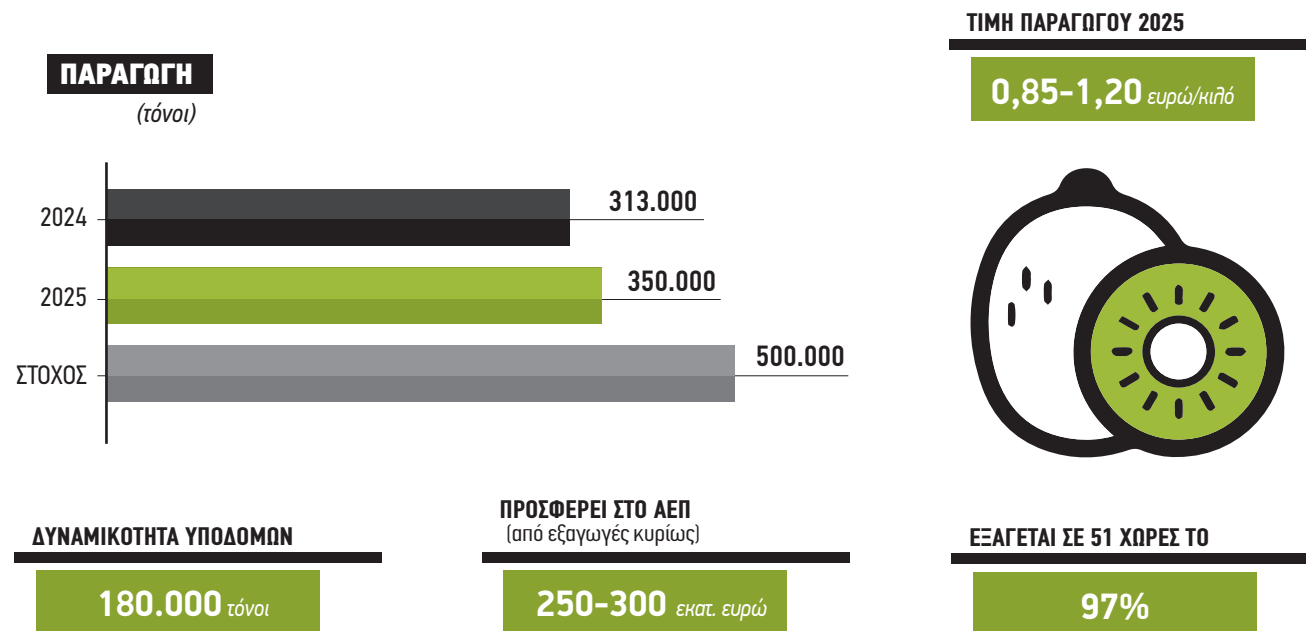
Ικανοποίηση για τη φετινή τιμή στο χωράφι εκφράζει και ο παραγωγός Ηλίας Γκρίνιας και πρώην πρόεδρος του ΠΕΣΚΟ Κονταριώτισσας – Αγίου Σπυρίδωνα,

στο νομό Πιερίας. Η εικόνα, αλλά και τα συναισθήματα, ωστόσο, διαφοροποιούνται στην περίπτωση του τυποποιημένου προϊόντος. Όπως σημειώνει ο πρόεδρος της Εθνικής Διεπαγγελματικής Οργάνωσης Ακτινιδίου, Χρήστος Κολιάδης, η τιμή φαίνεται πως θα «καθίσει» φέτος, κατά μέσο όρο στα 1,60-1,70 ευρώ το κιλό που σημαίνει περί τα 15-20 λεπτά ανά κιλό, χαμηλότερα από την αμέσως προηγούμενη σεζόν. Ακόμη πιο κάτω, στα 1,50 ευρώ το κιλό, εκτιμά, κατεβάζει τον πήχη της μέσης τιμής για το τυποποιημένο προϊόν, ο γεωπόνος, παραγωγός και διακινητής ακτινιδίων, Γιώργος Γεωργαντάς, από την περιοχή της Πιερίας. «Η Ευρώπη, λόγω χαμηλής αγοραστικής δύναμης, δυστυχώς δεν μπορεί να σηκώσει πιο υψηλές τιμές. Στην Ασία και στη Βραζιλία υπήρξε πίεση στο προϊόν από την αγορά και μόνο η Αμερική έδωσε μια μεσοσταθμική τιμή κοντά στο 1,90 ευρώ το κιλό, για το συσκευασμένο προϊόν», είπε ο κ. Γεωργαντάς.

**Στην Αμερική το συσκευασμένο από 1,95 έως 2,05 ευρώ το κιλό**

Για τη Ζεύς Ακτινίδια, όπως μας αναφέρει ο γενικός διευθυντής, Ζήσης Μανώσης «από άποψη τιμών ως οργάνωση είμαστε στα ίδια επίπεδα με πέρυσι. Στην Αμερική πουλάμε το συσκευασμένο αυτή την περίοδο από 1,95 έως 2,05 ευρώ το κιλό και πολύ καλά πάει και η Αγγλία. Όμως, η ζήτηση δεν είναι εξίσου ζωντανή με την προηγούμενη χρονιά και για αυτό θα πάμε 2-3 εβδομάδες πιο πίσω στην τρέχουσα εμπορική σεζόν».

**ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΓΧΩΡΙΑ ΑΓΟΡΑ ΑΚΤΙΝΙΔΙΟΥ**





**Hellenic Land**  
**Saitis S.A.**

📍 PROF. ILIAS VELO, GREECE

E. [hls@hellenic-land.gr](mailto:hls@hellenic-land.gr)

[www.hellenic-land.gr](http://www.hellenic-land.gr)



## ΜΕΓΑΛΟ ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΑΝ ΣΥΝΕΧΙΣΤΕΙ Ο ΠΟΛΕΜΟΣ

**Η** ελαφρώς υψηλότερη ποσότητα προϊόντος σε συνδυασμό με τις υψηλές τιμές που θέλει να πουλήσει το εμπόριο, καθώς αγοράζει σε αυξημένα επίπεδα την πρώτη ύλη, φαίνεται να ευθύνονται για τη μέτρια ζήτηση που απολαμβάνει αυτή τη στιγμή στη διεθνή αγορά το προϊόν σημειώνει ο Ζήσης Μανώσης, ενώ δεν είναι άμοιρη ευθυνών και η γεωπολιτική αναταραχή στη Μέση Ανατολή, η οποία έχει επηρεάσει αρνητικά. Σύμφωνα με όσα μας περιγράφει ο manager της Zeus Ακτινίδια, οι υπερράπιες αγορές αντιμετωπίζουν ήδη πρόβλημα, όπως και η Ασία. «Είχαμε δύο κοντέινερ για την Αργεντινή και η αποστολή δεν έγινε ποτέ. Στην Ασία πρακτικά δεν μπορείς να στείλεις προϊόν διότι με τις αναδρομολογήσεις το ταξίδι διαρκεί σχεδόν δύο μήνες. Πώς να λογαριάσει ο πελάτης τι θα ισχύει με τις τιμές μετά από τόσο μεγάλο διάστημα;» αναρωτιέται ρητορικά ο συνομιλητής μας.

Την επιρροή των γεωπολιτικών αναταράξεων επισημαίνει και ο Χρήστος Κολιός. «Ως επιχείρηση είχαμε κλεισμένα 20 κοντέινερ για Ισραήλ και Λίβανο, αλλά οι εξαγωγές αυτές ακυρώθηκαν. Επίσης έχουν χαθεί και δουλειές που θα γινόταν σε αγορές ευρύτερα στη Μέση Ανατολή, την περίοδο από το Μάρτιο και μετά, όταν, δηλαδή, θα τελείωναν τα ακτινίδια του Ιράν. Αυτοί οι όγκοι οδηγήθηκαν στην Ευρώπη ή άλλες α-



Δημήτρης και Ζήσης Μανώσης

**«ΣΤΗΝ ΑΣΙΑ  
ΠΡΑΚΤΙΚΑ  
ΔΕΝ ΜΠΟΡΕΙΣ ΝΑ  
ΣΤΕΙΛΕΙΣ ΠΡΟΪΟΝ»**

γορές με συνέπεια να πιεστούν οι τιμές και να μην έχουν την εξέλιξη που περιμέναμε», διευκρινίζει ο πρόεδρος της Διεπαγγελματικής και προσθέτει πως «μια δεύτερη παράπλευρη επίπτωση της σύρραξης στον Περσικό Κόλπο, όπως τονίζει ο ίδιος, έχει να κάνει με τις μεταφορικές ροές, που έχουν προορισμό ασιατικές αγορές. Το κόστος έχει αυξηθεί τουλάχιστον 30%, ο χρόνος του ταξιδιού, λόγω των αναδρομολογήσεων έχει σχεδόν διπλασιαστεί σε σχέση με πριν το ξέσπασμα της κρίσης κι οι ασφαλιστικές εταιρείες για να ασφαλίσουν τα προϊόντα, ζητούν από τις ναυτιλιακές εταιρείες να ακολουθούν δρομολόγια με συγκεκριμένες συντεταγμένες».

### Ένα ταξίδι που διαρκεί έως 70 μέρες

Τον προβληματισμό του για τα «απόνερα» της σύρραξης στον Περσικό Κόλπο, εκφράζει και ο Στέργιος Παρασχάκης από τον ΑΣ Νέστου. «Μας τρομάζει ο πόλεμος, γιατί έχουμε και το προηγούμενο με τη δράση των Χούθι στην περιοχή, που είχε ως συνέπεια το ταξίδι προς τις ασιατικές χώρες από 35-40 ημέρες, να διαρκεί έως και 70 ημέρες. Προφανώς αν συνεχιστεί η αναταραχή στην περιοχή, θα εξελιχθεί σε μεγάλο αγκάθι και για τις εξαγωγές του ακτινιδίου», σημειώνει. Συμπληρώνει ακόμη, πως κατά την τρέχουσα εμπορική περίοδο οι εξαγωγές του Α.Σ. Νέστου είχαν ως κύριο προορισμό την Κορέα, τη Σιγκαπούρη, την Ινδονησία και τη Μαλαισία, όσον αφορά στην περιοχή της Ασίας, καθώς και την Αγγλία, τη Γαλλία και την Ιταλία, στην ευρωπαϊκή ήπειρο.



**ΚΟΙΝΟΠΡΑΞΙΑ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ  
ΟΜΑΔΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ  
ΝΟΜΟΥ ΗΜΑΘΙΑΣ**

**ΟΣΔΕ**  
**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ**  
**ΜΕΛΕΤΕΣ**  
**ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ**  
**ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ**

**ΚΟΙΝΟΠΡΑΞΙΑ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΟΜΑΔΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΝΟΜΟΥ ΗΜΑΘΙΑΣ**

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ 60, ΒΕΡΟΙΑ

ΤΗΛ.: 23310 76488, 23310 76478 | EMAIL: keaimathias@gmail.com

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



Αρης Κωνσταντινίδης, Vitro Hellas

## ΕΓΙΝΑΝ ΑΝΑΡΠΑΣΤΑ 300.000 ΔΕΝΔΡΥΛΛΙΑ & ΕΤΟΙΜΑΖΟΝΤΑΙ ΑΛΛΑ 600.000

© ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ: ΚΑΤΣΑΜΑ ΚΡΑΣΑΣΑΓΡΟ ΓΡΟΥΠ



**Τ**ορ επιλογή για όσους σχεδιάζουν να επενδύσουν στη δενδροκομία αποτελεί το ακτινίδιο.

«Με τα ακτινίδια επικρατεί μια τρέλα. Η ζήτηση είναι πολύ μεγάλη και αφορά τόσο στα πράσινα, όσο και σε κάποιες κίτρινες ποικιλίες, που είναι με δικαιώματα», περιγράφει στο Fresher ο Άρης Κωνσταντινίδης, διευθυντής της Vitro Hellas. Σύμφωνα με στοιχεία που μας παρέθεσε η Vitro Hellas είχε ετοιμάσει για τη φετινή άνοιξη 300.000 δενδρύλλια ακτινιδιάς και «είναι ήδη όλα κλεισμένα», ενώ ο ίδιος έχει ζητήσει από το φυτώριο να ετοιμαστούν άλλα 600.000 δενδρύλλια για το προσεχές φθινόπωρο από τα οποία «τα 300.000 – 400.000 αναμένεται να πάνε για τις φυτεύσεις στο δεύτερο μισό του 2026 και όσα περισσέψουν να είναι έτοιμα για την άνοιξη του 2027».

Το ενδιαφέρον εκδηλώνεται από σχεδόν όλη την ηπειρωτική Ελλάδα, εκτός από τις ορεινές περιοχές όπου δεν μπορεί να ευδοκιμήσει το φυτό. «Έχουμε αγορές φυτών από την Άρτα, το Αγρίνιο, την Πιερία, την Ημαθία και την Καβάλα, αλλά και από νέες περιοχές, όπως η Αγιά στη Λάρισα, όπου παραδοσιακά καλλιεργούνταν άλλα σπρωροφόρα», θα πει ο κ. Κωνσταντινίδης, ο οποίος διακρίνει πως το κύμα νέων φυτεύσεων ωθείται κι από μη γνώστες της καλλιέργειας ή ετεροεπαγγελματίες που βλέπουν πως το προϊόν πάει καλά

**«Έχουμε αγορές  
φυτών και  
από νέες περιοχές  
όπως η Αγιά  
της Λάρισας»**



και θέλουν να επενδύσουν σε αυτό. Όπως όμως σημειώνει, «η αγορά θέλει ποιότητα και επαγγελματίες, αλλιώς αργά ή γρήγορα θα σε αποβάλλει».

### **Ανοδικά οι κιτρινόσαρκες ποικιλίες**

Την εκρηκτική άνοδο των φυτεύσεων με ακτινίδια σε Πιερία, Ημαθία και Καβάλα, επιβεβαιώνουν και οι Ηλίας Γκρίνιας, Γιώργος Γεωργαντάς και Κλέαρχος Σαραντιδής, με τον γενικό διευθυντή της ΕΑΣ Καβάλας, μάλιστα, να σημειώνει πως «προσπαθούμε να στρέψουμε τα μέλη μας και σε άλλες καλλιέργειες, όπως το σπαράγγι ή η ελιά, που επίσης πάνε καλά, διότι βλέπουμε πως πλησιάζουμε στο σημείο κορεσμού με το ακτινίδιο και συνετό είναι να έχουν και τουλάχιστον μια ακόμη καλλιέργεια να στηρίζονται, για διασπορά κινδύνου, αν κάτι συμβεί στη βασική τους καλλιέργεια».

Την εκτίμησή του ότι οι φυτεύσεις θα συνεχίσουν να γίνονται με μεγάλη ένταση μέχρι οι ποσότητες να είναι τέτοιες που θα οδηγήσουν σε πτώση της τιμής του προϊόντος, εκφράζει και ο Ζήσης Μανώσης, ο οποίος βλέπει πως ανοδικά κινείται το ενδιαφέρον των παραγωγών και για τις πατενταρισμένες κιτρινόσαρκες ποικιλίες, οι οποίες έχουν λιγότερες απαιτήσεις σε ψύχος, μεγαλύτερες αποδόσεις ανά στρέμμα, αλλά και καλύτερες τιμές, σε σύγκριση με τις πρασινόσαρκες.

# Επενδύσεις σε ψυκτικούς θάλαμους θέλουν οι νέες αγορές

Με τους ρυθμούς που ακολουθούν οι φυτεύσεις, όμως, το ερώτημα είναι τί θα γίνει όταν σε 4-5 χρόνια η εθνική παραγωγή του προϊόντος προσεγγίσει, όπως όλα δείχνουν, τους 500.000 τόνους ετησίως, αναρωτιέται, από την πλευρά του ο Χρήστος Κολιός, κρούοντας τον κώδωνα του κινδύνου, με δεδομένο ότι οι επενδύσεις σε υποδομές αποθήκευσης και ψύξης, δεν ακολουθούν ανάλογο ρυθμό ανάπτυξης. Ανάλογο προβληματισμό διατυπώνει και ο κ. Παρασχάκης. «Ως ΑΣ Νέστου καλλιεργούμε σήμερα περί τα 700-800 στρέμματα με ακτινίδια, αλλά μπαίνουν διαρκώς νέα κτήματα και σε μια διετία θα έχουμε πάνω από 1.000 στρέμματα. Υπάρχει ένας σκεπτικισμός ότι όλο αυτό θα το βρούμε κάποια στιγμή μπροστά μας, καθώς οι υποδομές δεν θα επαρκούν για να αποθηκεύσουν αυτούς τους όγκους και θα πέφτουν μεγάλες ποσότητες ταυτόχρονα στην αγορά πιέζοντας τις τιμές», λέει. Προσθέτει επίσης πως η οργάνωση παραγωγών στην οποία ηγείται έχει στο πλάνο της επόμενης διετίας να αυξήσει στους 6.000 τόνους τη δυναμικότητα αποθήκευσης, από τους περίπου 4.000 τόνους που είναι σήμερα. Πρόσθετους ψυκτικούς θαλάμους δυναμικότητας 2.000 τόνων, ώστε να ανεβάσει τη συνολική χωρητικότητα στους 12.000 τόνους, σχεδιάζει να κατασκευ-

άσει το 2027 και η ΕΑΣ Καβάλας. Παρόμοιες τοποθετήσεις για την έλλειψη ψυκτικών θαλάμων, αλλά και τις άναρχες φυτεύσεις έγιναν και σε ημερίδα που πραγματοποιήθηκε προ ημερών στην Πιερία, με ομιλήτη μεταξύ άλλων, τον Χρ. Γιαννακάκη.

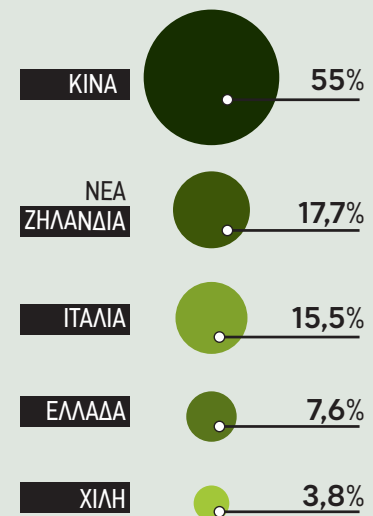
## Η θέση της Ελλάδας στον κόσμο

Αυτή τη στιγμή, το ακτινίδιο καλύπτει λιγότερο από το 0,5% της παγκόσμιας παραγωγής φρούτων, ωστόσο λόγω της εξαιρετικής διατροφικής του αξίας, κατατάσσεται στην κορυφή. Η Ελλάδα είναι από τους βασικούς συντελεστές στην παγκόσμια παραγωγή, κατέχοντας σήμερα την 3η θέση παγκοσμίως (στο πράσινο ακτινίδιο) και συγχρόνως κατέχει την 2η θέση στο βόρειο ημισφαίριο. Όσον αφορά τις εξαγωγές, εξάγει το 97% της παραγωγής της σε παραπάνω από 51 χώρες, καθιστώντας την καλλιέργεια ακτινιδίου στρατηγικής σημασίας για την Ελληνική γεωργία και τις Ελληνικές εξαγωγές. Συνολικά, η μοναδική θρεπτική του αξία, η μεγάλη διατηρησιμότητα στο ψυγείο (6 μήνες), η αυξανόμενη ζήτηση και η θέση της χώρας στην παγκόσμια αγορά καθιστούν το ακτινίδιο μια στρατηγική καλλιέργεια με μεγάλα οφέλη για την Ελληνική οικονομία και εξαγωγικό προσανατολισμό.



Επιτόπια επιθεώρηση Βιετναμέζων φυτοϋγειονομικών ελεγκτών στη χώρα μας το Νοέμβριο 2025, για το άνοιγμα της αγοράς του Βιετνάμ για το ελληνικό ακτινίδιο.

## ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΚΤΙΝΙΔΙΟΥ



## ΟΙ ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΜΕ MERCOSUR ΚΑΙ ΙΝΔΙΑ

■ **ΑΙΣΙΟΔΟΞΟΣ** για τις προοπτικές που πιθανώς θα ανοίξουν οι νέες συμφωνίες της Ε.Ε. με την Ινδία, αλλά και τις χώρες Mercosur, δηλώνει ο Χρήστος Κολιός, καθώς αμφότερες προβλέπουν μείωση των δασμών για το ελληνικό ακτινίδιο. Σε κάθε περίπτωση, όμως, τα όποια οφέλη υπάρξουν, θα αρχίσουν να φαίνονται από την επόμενη χρονιά.

### ■ ΣΤΗ ΝΟΤΙΑ ΚΟΡΕΑ

πραγματοποιήθηκαν τον Ιανουάριο οι πρώτες εξαγωγές της Κοινοπραξίας Συνεταιρισμών Ομάδων Παραγωγών Ν. Ημαθίας με τη μεσολάβηση και καθοδήγηση της COGREXPO S.A.

■ **ΑΠΟ 1Η ΜΑΡΤΙΟΥ** είναι ανοιχτή η αγορά του Βιετνάμ για το ελληνικό ακτινίδιο μετά από τις πολυετείς -από το 2016- τεχνικές διαπραγματεύσεις φυτοϋγειονομικών υπηρεσιών των δύο χωρών. Σημειώνεται ότι το άνοιγμα της αγοράς θα καλύπτει όλες τις καλλιεργούμενες ποικιλίες ακτινιδίων στην Ελλάδα, πρασινόσαρκες και κιτρινόσαρκες.

Έχουμε χρόνια να δούμε τέτοιο σκάσιμο, λένε οι παραγωγοί

## ΜΕ ΣΥΜΜΑΧΟ ΤΟΝ ΚΑΙΡΟ ΦΕΤΟΣ Η ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑ

Για την καλλιεργητική περίοδο του 2026, εξάλλου, οι συνομιλητές μας εμφανίζονται συγκρατημένα αισιόδοξοι, καθώς ναι μεν μέχρι στιγμής ο καιρός έχει σταθεί σύμμαχος, αλλά μέχρι να φτάσει η ώρα της αλήθειας στη συγκομιδή, πρέπει να διανυθεί ακόμη πολύς δρόμος. «Είναι νωρίς ακόμη να πούμε σιδήποτε, αλλά φαίνεται πως πάμε για μια καλή παραγωγική χρονιά, αρκεί να κρατήσει ο καιρός», σημειώνει ο Χρήστος Κολιός, αναφερόμενος τόσο στην περιοχή της Άρτας, όπου και δραστηριοποιείται, αλλά και γενικά για την επικράτεια.

Ο Γιώργος Γεωργαντάς, πάλι, εστιάζοντας στην Πιερία, εμφανίζεται πιο εκδηλωτικός. «Το σκάσιμο φέτος είναι εξαιρετικό. Είχαμε πάρα πολλά χρόνια να δούμε στην Πιερία, αλλά νομίζω και στην υπόλοιπη Ελλάδα, τέτοιο σκάσιμο. Αν δεν αλλάξει κάτι δραματικά με τις καιρικές συνθήκες νομίζω ότι φέτος θα έχουμε υπερπαραγωγή ακτινιδίων», επισημαίνει.

### Έχει ξεκινήσει εξαιρετικά η χρονιά

Στο ίδιο μήκος κύματος και ο Ζήσης Μανώσης από τη Ζευς Ακτινίδια, σημειώνει πως «για την Πιερία, αλλά νομίζω και για τη χώρα γενικά, η χρονιά έχει ξεκινή-

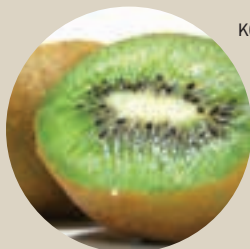
σει εξαιρετικά. Έχουμε να δούμε κάτι αντίστοιχο εδώ και τουλάχιστον 4-5 χρόνια και αν δεν υπάρξει κάποια απρόοπτη εξέλιξη με τις καιρικές συνθήκες, εκτιμώ πως οι ποσότητες φέτος θα είναι 20% - 30% περισσότερες σε σχέση με πέρυσι, οδηγώντας σε προσαρμογή στα νέα δεδομένα και τις τιμές παραγωγού».

Για καλό ξεκίνημα της χρονιάς στην ακτινιδιοκαλλιέργεια κάνουν λόγο, επίσης, οι κ. κ. Παρασάκης και Σαραντίδης, από τον ΑΣ Νέστου και από την ΕΑΣ Καβάλας, εκφράζοντας παράλληλα την ελπίδα τους, πως ανάλογη θα είναι κι η συνέχεια μέχρι και τη συγκομιδή της παραγωγής.



## ΙΔΑΝΙΚΗ ΖΩΝΗ Η ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΚΥΡΙΩΣ ΟΙ ΒΟΡΕΙΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ

Μιλώντας για τη θέση της Ελλάδας στην καλλιέργεια ακτινιδίου, στο πλαίσιο εκδήλωσης που πραγματοποιήθηκε τον περασμένο Ιούνιο στη Βέροια, με πρωτοβουλία της γεωπονικής σύμπραξης «Agro Q», ο διευθυντής του Εργαστηρίου Δενδροκομίας του ΑΠΘ, καθηγητής Αθανάσιος Μολασιώτης υποστήριξε, χωρίς περιστροφές, πως η χώρα μας βρίσκεται στην ιδανική ζώνη για το προϊόν. «Η ακτινιδιά απαιτεί αρκετές ώρες ψύχους, αλλά ταυτόχρονα είναι ευαίσθητη στον παγετό. Αυτό το χαρακτηριστικό μπορεί να ικανοποιηθεί μόνο σε συγκεκριμένες γεωγραφικές ζώνες στο Βόρειο



και το Νότιο ημισφαίριο, στις οποίες περιλαμβάνεται η Ελλάδα και ένα κομμάτι της Ιταλίας», τόνισε ο καθηγητής. «Στη δική μας ζώνη ακτινίδιο παράγουμε εμείς και η Ιταλία, στην οποία τα τελευταία χρόνια η παραγωγή έχει μειωθεί στο 1/3, λόγω των προβλημάτων με το βακτήριο και τη Μορία», τόνισε και εκτίμησε πως μελλοντικά το πράσινο ακτινίδιο θα μείνει κυρίαρχο στην ελληνική επικράτεια, με εξαίρεση ίσως τη Νότιο Ελλάδα κι αυτό γιατί στις συγκεκριμένες περιοχές δεν συμπληρώνονται οι απαραίτητες ώρες ψύχους το χειμώνα. Το ζητούμενο σύμφωνα με τον καθηγητή είναι να διδαχθούμε από τα λάθη των Ιταλών».



**velvita**<sup>®</sup>  
από τον ΑΣΕΠΟΠ Βελβεντού

τα ροδάκινα που έχουν  
και σήμα και όνομα

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

## ΔΑΠΑΝΕΣ ΠΟΥ ΔΙΝΟΥΝ ΜΟΡΙΑ ΟΙ ΝΕΕΣ ΦΥΤΕΥΣΕΙΣ

**ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΑ**, οι νέες φυτεύσεις δέντρων αποτελούν δαπάνες που ενισχύουν τη βαθμολογία του φακέλου, με βάση τα κριτήρια μοριοδότησης των Σχεδίων Βελτίωσης. Προς το παρόν δεν έχει γίνει γνωστό ποια ακριβώς θα είναι τα κριτήρια, με την προδημοσίευση να αναφέρει: Η υποβολή αίτησης στήριξης δεν δημιουργεί στο Ελληνικό Δημόσιο την υποχρέωση έγκρισής της. Το μέτρο είναι ανταγωνιστικό, δηλαδή κάθε αίτηση αξιολογείται, βαθμολογείται και κατατάσσεται σύμφωνα με τη βαθμολογία της. Στην περίπτωση μη επάρκειας πόρων, εγκρίνονται κατά προτεραιότητα οι αιτήσεις με την υψηλότερη βαθμολογία που καλύπτονται από τις διαθέσιμες πιστώσεις, ενώ οι υπόλοιπες αιτήσεις απορρίπτονται.

Ενδεικτικές αρχές κριτηρίων βαθμολόγησης είναι:

- Η δυναμική της εκμετάλλευσης.
- Η κατεύθυνση της εκμετάλλευσης.
- Η δυναμική του υποψηφίου.
- Το είδος των επενδυτικών δαπανών.
- Η περιοχή παρέμβασης.

Η επιλεξιμότητα των επενδύσεων θα ξεκινήσει από την ημερομηνία έναρξης υποβολής αιτήσεων, όπως αυτή θα οριστεί στην Πρόσκληση Εκδήλωσης Ενδιαφέροντος.

Υπενθυμίζεται πως ο προϋπολογισμός της πρόσκλησης (δημόσια δαπάνη) ανέρχεται στα 200 εκ. ευρώ για επενδύσεις της παρέμβασης Π3-73-2.1, σε 21,9 εκατ. ευρώ για επενδύσεις της παρέμβασης Π3-73-2.2 (αρδευτικά) και σε 40,7 εκατ. ευρώ για την παρέμβαση Π3-73-2.6 (ΑΠΕ). Οι παρεμβάσεις συγχρηματοδοτούνται από το Ευρωπαϊκό Γεωργικό Ταμείο Αγροτικής Ανάπτυξης και την Ελλάδα.



# ΕΩΣ 2.400 ΕΥΡΩ ΑΝΑ ΣΤΡΕΜΜΑ ΓΙΑ ΦΥΤΕΥΣΗ ΔΕΝΤΡΩΝ

**ΕΩΣ 60% Η ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΣΤΟ ΕΥΛΟΓΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΠΟ ΤΑ ΝΕΑ ΣΧΕΔΙΑ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ, ΜΕ ΤΗ ΜΕΓΙΣΤΗ ΔΑΠΑΝΗ ΣΤΑ 200.000 ΕΥΡΩ  
ΤΟΥ ΓΙΩΡΓΟΥ ΚΟΝΤΟΝΗ**

Πιο ζωνφόρο από ποτέ, διακρίνεται το ενδιαφέρον στον αγροτικό κόσμο για την αγορά και εγκατάσταση δέντρων και αμπέλων, ειδικά λόγω και των επικείμενων Σχεδίων Βελτίωσης, τα οποία θα επιδοτούν στο 50% το κόστος τους και, για τους νέους αγρότες στο 60%. Το κόστος πάνω στο οποίο θα υπολογίζεται η επιδότηση (βλ. Πίνακα) έχει αναπροσαρμοστεί με βάση τις τιμές που επικρατούσαν στην αγορά προ 2-3 ετών και δεν αποκλείεται να αναθεωρηθούν ποσοστιαία προς τα πάνω σε ορισμένες περιπτώσεις. Ένα ζήτημα, πάντως, που έχει καταγραφεί στα νέα Σχέδια Βελτίωσης 2026 έχει να κάνει με τον αποκλεισμό όλων όσων έκαναν φάκελο στο περασμένο πρόγραμμα, και έχουν λάβει από αυτό έστω και 1 ευρώ. Αντίθετα, στην Πρόσκληση του 2023, γίνονταν δεκτές αιτήσεις δικαιούχων παλαιότερων Σχεδίων, εφόσον αφορούσαν νέες φυτεύσεις. Παρόμοια πρόβλεψη ζήτησε για τη μελλοντική Πρόσκληση οι μελετητές, ή, έστω, να γίνονται δε-

κτοί φάκελοι από όσους έχουν ολοκληρώσει πλήρως το παλαιότερό τους Σχέδιο.

### Στα περασμένα Σχέδια Βελτίωσης, για τις φυτεύσεις δέντρων ίσχυαν τα εξής:

- Στην περίπτωση αγοράς και εγκατάστασης πολυετών φυτειών των ειδών και περιγραφών φύτευσης του ανωτέρω πίνακα απαιτείται η υποβολή μίας προσφοράς. Σε διαφορετική περίπτωση απαιτείται υποβολή τριών ανεξάρτητων προσφορών. Στην προσφορά πρέπει να υπολογίζεται το στρεμματικό κόστος για το είδος, την ποικιλία, την πυκνότητα φύτευσης και τη διαμόρφωση της φυτείας.

- Σε πολλές δενδρώδεις καλλιέργειες, με την χρήση νέων υποκειμένων & ποικιλιών εγχώριων ή εισαγόμενων που προσδίδουν νανισμό, προωθούνται σχήματα, υποστηριζόμενα, πολύ πυκνής φύτευσης που δεν περιγράφονται στις κατηγορίες του παραπάνω πίνακα. Εφαρμόζονται κυρίως στην καλλιέργεια μηλιάς (οπωρώνας λιβάδι), αχλαδιάς, κερα-

## ΕΥΛΟΓΟ ΚΟΣΤΟΣ ΦΥΤΕΥΣΕΩΝ

ΕΙΔΟΣ ΦΥΤΕΙΑΣ	ΠΥΚΝΟΤΗΤΑ ΔΕΝΤΡΩΝ ΑΝΑ ΣΤΡΕΜΜΑ	ΑΝΩΤΑΤΗ ΕΠΙΛΕΞΙΜΗ ΤΙΜΗ (€/ΣΤΡ)	ΕΙΔΟΣ ΦΥΤΕΙΑΣ	ΠΥΚΝΟΤΗΤΑ ΔΕΝΤΡΩΝ ΑΝΑ ΣΤΡΕΜΜΑ	ΑΝΩΤΑΤΗ ΕΠΙΛΕΞΙΜΗ ΤΙΜΗ (€/ΣΤΡ)
• Αβοκάντο	—	800	• Κρόκος		1.100
• Ακτινιδιά	65-70	3.580	• Κυδώνια		360
• Ακτινιδιά	71-80	3.702	• Μπλοσιδία (Μηλιά, Αχλαδιά), κανονική φύτευση σε σχήμα κυπέλου		360
• Ακτινιδιά	81-84	3.903	• Μπλοσιδία (Μηλιά, Αχλαδιά)	175-225	2.230
• Ακτινιδιά, εγκατάσταση με εμβολιασμό	65-70	683	• Μπλοσιδία (Μηλιά, Αχλαδιά)	226-300	2.724
• Ακτινιδιά, εγκατάσταση με εμβολιασμό	71-80	758	• Μπλοσιδία (Μηλιά, Αχλαδιά)	301-350	3.323
• Ακτινιδιά, εγκατάσταση με εμβολιασμό	81-84	882	• Πυρηνόκαρπα, κανονική φύτευση σε σχήμα κυπέλου		540
• Αμπέλι για παραγωγή οίνου, φύτευση σε κύπελο		1.000	• Πυρηνόκαρπα (Ροδακινιά, Νεκταρινιά, Βερικοκιά, Δαμασκηλιά, Κερασιά)	100-120	1.859
• Αμπέλι για παραγωγή οίνου, φύτευση σε υποστηριγμένα σχήματα		1.500	• Πυρηνόκαρπα (Ροδακινιά, Νεκταρινιά, Βερικοκιά, Δαμασκηλιά, Κερασιά)	121-160	2.207
• Αρώνια, Ιπποφάες, Γκότζι Μπέρι		1.500	• Πυρηνόκαρπα (Ροδακινιά, Νεκταρινιά, Βερικοκιά, Δαμασκηλιά, Κερασιά)	161-180	2.437
• Βατόμουρα		1.140	• Ρίγανη, θυμάρι, λεβάντα, τσάι του βουνού		380
• Δίκταμο		900	• Ροδιά, Καστανιά, Φιστικιά, Αμυγδαλιά, Φουντουκιά, Λωτός, Κορόμπλα	20-25	496
• Ελιά κύπελο	Έως 30	250	• Ροδιά, Καστανιά, Φιστικιά, Αμυγδαλιά, Φουντουκιά, Λωτός, Κορόμπλα	26-40	632
• Ελιά πυκνής φύτευσης	31-50	400	• Ροδιά, Καστανιά, Φιστικιά, Αμυγδαλιά, Φουντουκιά, Λωτός, Κορόμπλα	41-50	801
• Ελιά γραμμικό	150-200	1.000	• Σπαράγγια		1.100
• Επιτραπέζια σταφύλια και σουλτανία	200-220	3.567	• Συκιά, Καρυδιά, Μαστίχα	20-30	817
• Επιτραπέζια σταφύλια και σουλτανία	221-260	3.893	• Συκιά, Καρυδιά, Μαστίχα	31-55	1.207
• Επιτραπέζια σταφύλια και σουλτανία	261-275	4.382	• Συκιά, Καρυδιά, Μαστίχα	56-70	1.792
• Εσπεριδοειδή	35-45	835	• Τριαντάφυλλα θερμοκηπίου		20.000
• Εσπεριδοειδή	46-50	885	• Τριαντάφυλλα υπαίθρου		551
• Εσπεριδοειδή	51-55	935	• Φοινικοειδή		—
• Κορινθιακή σταφίδα	284-300	2.594			
• Κορινθιακή σταφίδα	301-330	2.872			
• Κορινθιακή σταφίδα	331-350	3.034			

σίας και στη ροδακινιά. Οι περιπτώσεις αυτές καθώς και οι περιπτώσεις όπου το είδος ή η πυκνότητα φύτευσης ή το σύστημα φύτευσης δεν περιγράφονται στον ανωτέρω πίνακα, μπορούν να καλυφθούν με υπολογισμό του κόστους της επένδυσης με τεχνική έκθεση του μελετητή γεωπόνου και την προσκόμιση τριών τέτοιων σχετικών προτιμολογίων.

### Δικαιολογητικά που τεκμηριώνουν την επιλεξιμότητα των επενδύσεων αγοράς και εγκατάστασης πολυετών φυτειών

■ **Νόμιμη κατοχή και χωροθέτηση:** Για ιδιόκτητα α) Αντίγραφο συμβολαίου ιδιοκτησίας και β) Μεταγραφή στο Υποθηκοφυλακείο ή Αντίγραφο Κτηματολογικού Φύλλου.

Για μισθωμένα, αντίγραφο μεταγραμμένου μισθωτηρίου συμβολαίου διάρκειας 12 ετών. Για παραχωρημένο ακίνητο επίσημο έγγραφο της διοίκησης ή σχετικού Φορέα για την παραχώρηση του ακινήτου 12 ετών.

■ **Εύλογο κόστος υλοποίησης:** Μία ή τρεις προσφορές.

■ **Περιορισμοί φύτευσης:** Άδειες φύτευ-

σης όπου απαιτούνται.

Εν τω μεταξύ, και τα δενδροκομικά μηχανήματα συγκεντρώνουν αυτή την περίοδο μεγάλο ενδιαφέρον, ενώ η ζήτηση στα φυτώρια ειδικά για δυναμικές καλλιέργειες ξεπερνά την προσφορά. Τα Σχέδια Βελτίωσης που έρχονται είναι ευκαιρία... 10ετίας για αγορά δενδρυλλίων και ολοκληρωμένη εκμπαλάνιση της καλλιέργειας, αν σκεφτεί κανείς πως τελευταία φορά τόσο ευρεία πρόσκληση (με αρδευτικά, ΑΠΕ κ.λπ) και χωρίς όρια για κτιριακά, είχε να δει ο κλάδος από το 2017.

## ΕΙΔΗΣΕΙΣ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ:  
ΗΛΙΑΣ ΑΝΔΡΕΑΚΗΣ

## Βραβείο Καινοτομίας για τα πρώτα μήλα χωρίς αλλεργιογόνα

**ΣΤΗΝ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ** «Fresh Product» των Βραβείων Καινοτομίας της φετινής Fruit Logistica διακρίθηκαν τα μήλα χωρίς αλλεργιογόνα Pompur. Πρόκειται για την πρώτη επωνυμία μήλων που έχει λάβει πιστοποίηση από το Ευρωπαϊκό Κέντρο Ερευνας για τις αλλεργίες. Το όνομα της επωνυμίας προέρχεται από τις λέξεις Pom (μήλο) και Pur (αγνό), και το προϊόν ξεχωρίζει για το έντονο κόκκινο χρώμα και τη γεύση του. «Έχουμε δημιουργήσει ένα προϊόν που δίνει σε πολλούς ανθρώπους πρόσβαση σε μήλα που δεν μπορούσαν προηγουμένως να απολαύσουν. Μόνο στη Γερμανία υπάρ-



χουν περίπου 3,5-4 εκατ. άνθρωποι με αλλεργία. Το μήλο μας δεν έφτασε τόσο μακριά

μόνο επειδή είναι χωρίς αλλεργιογόνα. Έχει επίσης ωραία γεύση. Σήμερα γιορτάζουμε το αποτέλεσμα μιας προσπάθειας ανάπτυξης 20 χρόνων» τόνισε ο Managing Director της γερμανικής ZIN (Züchtungsinitiative Niederelbe GmbH & Co. KG) Maik Stölken. Να σημειωθεί ότι το έτερο Βραβείο Καινοτομίας στην κατηγορία «Technology» κατέκτησαν τα Drone L50 της ABZ Innovation. Χάρη στην μπαταρία υψηλών αποδόσεων και το σύστημα έξυπνου ελέγχου, τα L50 μπορούν να μείνουν στον αέρα για περισσότερη ώρα από πολλά ανταγωνιστικά μοντέλα καλύπτοντας 240 στρέμματα ενώ διαθέτουν δεξαμενή 50 λίτρων.

## ΣΤΟΝ «ΚΟΜΒΟ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΩΝ» Η ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΗ ΓΕΩΡΓΙΚΗ ΣΧΟΛΗ



**ΤΗ ΔΙΕΥΡΥΝΣΗ** του «Κόμβου Θερμοκηπίων», που δημιουργήθηκε τον Ιούλιο του 2025 με στόχο την ανάπτυξη των θερμοκηπίων στην Ελλάδα, επιτυγχάνει η ένταξη και της Αμερικανικής Γεωργικής Σχολής. Πρόκειται στην ουσία για ένα συμφωνητικό συνεργασίας μεταξύ των επιστημονικών ομάδων του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών και του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας μέσω των τεχνολογικών τους SmartAgroHub A.E., Nutrisense IKE, Mediterranean Horticultural Center I.K.E., σε συνεργασία με τις εταιρείες Ν. Μουτεβελής και ΣΙΑ Ε.Ε., Ι.Ε. Διαμαντόπουλος Α.Ε. και την Πειραιώς. Υπεύθυνος επικοινωνίας του δικτύου είναι ο καθηγητής του ΓΠΑ, Θωμάς Μπαρτζάνας.

ών και του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας μέσω των τεχνολογικών τους SmartAgroHub A.E., Nutrisense IKE, Mediterranean Horticultural Center I.K.E., σε συνεργασία με τις εταιρείες Ν. Μουτεβελής και ΣΙΑ Ε.Ε., Ι.Ε. Διαμαντόπουλος Α.Ε. και την Πειραιώς. Υπεύθυνος επικοινωνίας του δικτύου είναι ο καθηγητής του ΓΠΑ, Θωμάς Μπαρτζάνας.



## SYNGENTA ΜΕ ΑΙ ΓΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥΣ ΛΑΧΑΝΙΚΩΝ

**ΣΕ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ** μέσω της οποίας θα επιστρατευθεί η τεχνητή νοημοσύνη (AI), ώστε να μπορούν να κατευθυνθούν οι παραγωγοί λαχανικών στο να επιλέξουν την ποικιλία που ταιριάζει περισσότερο στις ανάγκες τους, προχώρησαν μέσα στο 2025 η Syngenta Vegetable Seeds και η Heritable Agriculture. Πιο συγκεκριμένα, αξιοποιώντας ιστορικά δεδομένα που αφορούν τις γεωγραφικές συν-

θήκες ανά εκάστοτε γεωγραφική ζώνη και τις δοκιμές προϊόντων σπόρων, η Heritable θα συνδυάσει εργαλεία AI με την παγκόσμια γκάμα προϊόντων της Syngenta, προκειμένου να μπορεί να προβλέψει σε καλύτερο βαθμό τις βέλτιστες εμπορικές ποικιλίες για κάθε περιοχή και να διασφαλίσει ότι οι παραγωγοί έχουν στα χέρια τους το πλέον κατάλληλο προϊόν της Syngenta για τις ανάγκες τους.

## ΑΚΜΑΖΟΥΣΑ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΤΑ ΕΞΩΤΙΚΑ ΦΡΟΥΤΑ, ΕΛΑΜΨΑΝ ΣΤΗ MACFRUIT

**ΟΙ ΠΑΓΚΟΣΜΙΕΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΕΣ** για τροπικά φρούτα όπως αβοκάντο και μάνγκο βρέθηκαν στο επίκεντρο της ιταλικής έκθεσης Macfrut που έλαβε χώρα 21 με 23 Απριλίου 2026 στο εκθεσιακό κέντρο Rimini Expo Centre. Σύμφωνα με τα συμπεράσματα της έκθεσης η αγορά εξωτικών φρούτων είναι μια ακμάζουσα παγκόσμια βιομηχανία που αποτιμάται σε δισεκατομμύρια, η οποία καθοδηγείται από τις τάσεις στον τομέα της υγείας και τη ζήτηση για ποικίλες γεύσεις, με τις διαδικτυακές πλατφόρμες να αναπτύσσονται ραγδαία και

τα dragon fruit να παρουσιάζουν ταχεία ανάπτυξη. Πιο συγκεκριμένα το μέγεθος της αγοράς εξωτικών φρούτων έχει αυξηθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια και αναμένεται να ξεπεράσει τα 35,82 δισ. δολάρια έως το 2033, με ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης 7%. Αυξήθηκε από 18,03 δισ. δολάρια το 2024 σε 19,3 δισ. δολάρια το 2025 με CAGR 7,1%. Η Ευρώπη μάλιστα αναμένεται να αναπτυχθεί με τον ταχύτερο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης της παγκόσμιας αγοράς εξωτικών φρούτων κατά την περίοδο πρόβλεψης. **Μ. ΓΙΟΥΡΟΥΚΕΛΗ**



## Με ρυθμό ανάπτυξης 16,5% και αξία 13,69 δισ. έως το 2032 η κάθετη γεωργία

**ΤΟ 2024** η αξία της αγοράς φρουτολαχανικών που παράγονται με μεθόδους κάθετης γεωργίας υπολογίζεται περί τα 4,038 δισ. ευρώ, ενώ η αξία της αναμένεται να εκτιναχθεί στα 13,69 δισ. ευρώ ως το 2032, καταγράφοντας ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης 16,49%, σύμφωνα με την εταιρεία ερευνών Wise Guy Reports.

Τα τελευταία χρόνια η κάθετη γεωργία αναδει-



κνύεται όλο και περισσότερο μια σημαντική λύση προκειμένου να καλυφθούν οι παγκόσμιες ανάγκες τροφίμων. Οι παραδοσιακές μέθοδοι καλλιέργειας γίνονται όλο και λιγότερο βιώσιμες, λόγω δυσκολιών όπως οι περιορισμένες εκτάσεις, η έλλειψη αρδευτικού νερού, και ο αντίκτυπος της κλιματικής αλλαγής.

Αντιθέτως, οι κάθετες φάρμες επιτρέπουν στην παραγωγή να αναπτυχθεί σε στοιβαγμένα στρώματα, μεγιστοποιώντας την παραγωγή με μικρότερο αποτύπωμα. Παράλληλα, χρησιμοποιούν λιγότερο νερό από τις παραδοσιακές μεθόδους καλλιέργειας, γεγονός που κάθε χρόνο γίνεται και πιο σημαντικό.

Από την άλλη, η ζήτηση για φρέσκα και ντόπια φρούτα και λαχανικά αυξάνεται και η κάθετη καλλιέργεια αποτελεί μια λύση που μπορεί να καλύψει τις συγκεκριμένες ανάγκες εντός του αστικού ιστού, καθώς η παραγωγή μπορεί να συγκομιστεί και να παραδοθεί στους καταναλωτές εντός λίγων ωρών. **ΗΛΙΑΣ ΑΝΔΡΕΑΚΗΣ**



## ΕΙΔΙΚΑ ΓΙΑ ΧΡΗΣΗ ΣΤΑ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑ ΤΑ CARRARO SRG 7600 INFINITY

**ΥΠΟΨΗΦΙΑ** για Τρακτέρ της Χρονιάς 2026 στην κατηγορία των δενδροκομικών τα τρακτέρ SRG 7600 Infinity με τα καινοτόμα χαρακτηριστικά έχουν σχεδιαστεί από την Antonio Carraro ειδικά για χρήση σε θερμοκήπια. Κάτω από το καπό τους βρίσκεται ένας τετρακύλινδρος κινητήρας Kohler Stage V ο οποίος παρέχει ισχύ 75,3 ίππων (55,4 kW) στις 2.300 στροφές ανά λεπτό, ενώ η μέγιστη ροπή αγγίζει τα 310 Nm στις 1.500 στροφές ανά λεπτό. Οι δυνατότητες ανύψωσης φτάνουν τα 2.300 κιλά. Διαθέτουν το αναστρέψιμο σύστημα οδήγησης -διπλής κατεύθυνσης- RGS (Rev-Guide System). Αυτό επιτρέπει την αναστροφή της κατεύθυνσης οδήγησης σε δευτερόλεπτα παρέχοντας μια πιο αποδοτική λειτουργία με πίσω ή μπροστινά αναρτημένο εξοπλισμό. Επίσης πολύ σημαντικό γνώρισμα είναι το υδροστατικό κιβώτιο ταχυτήτων Infinity που επιτρέπει στα μηχανήματα να κινούνται στην επιθυμητή ταχύτητα ανεξαρτήτως των στροφών του κινητήρα. Τα SRG 7600 Infinity, τα οποία διαθέτει στην ελληνική αγορά η Παναγιώτης Κατσαρός ΑΕΤΒΕ, διαθέτουν χαμηλό κάθισμα οδηγού και απόσταση 60 εκ. από το έδαφος. **ΗΛ. ΑΝΔΡΕΑΚΗΣ**



## TRIBELLI SEEDLESS, ΟΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΕΣ ΠΙΠΕΡΙΕΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΟΛΛΑΝΔΙΑ

**ΓΛΥΚΕΣ** μίνι κωνικές πιπεριές νέας γενιάς, οι οποίες έχουν ήδη αποσπάσει Superior Taste Award στις Βρυξέλλες, είναι οι Tribelli Seedless, οι οποίες συνδυάζουν εξαιρετική γεύση με το γεγονός ότι δεν έχουν σπόρια. Δημιουργός η ολλανδική εταιρεία Enza Zaden Beheer B.V., η οποία τις λανσάρει ως ένα σύγχρονο σνακ το οποίο δεν χρειάζεται καμία προετοιμασία και είναι έτοιμο για κατανάλωση. Οι Tribelli Seedless είναι διαθέσιμες καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου, διατηρούνται για περισσότερες από 20 μέρες στο ψυγείο και είναι πλούσιες σε βιταμίνη C και αντιοξειδωτικά.



## ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΠΡΩΤΗ ΣΤΟ ΣΤΑΦΥΛΙ, ΤΟ ΒΡΕΤΑΝΙΚΟ BRAND BOOMBITES™

**ΣΥΝΔΥΑΖΟΝΤΑΣ** ζωηρή κόκκινη σάρκα και έντονη, φρουτώδη γεύση που θυμίζει μούρα τα σταφύλια BOOMBITES™ Red Berry Grapes αποτελούν μια παγκόσμια καινοτομία που παρουσιάστηκε για πρώτη φορά στη Fruit Logistica 2026 από τη βρετανική εταιρεία BLOOM FRESH™. Προέκυψαν ως αποτέλεσμα διασταυρώσεων και φυσικής εξέλιξης, που κράτησαν περισσότερα από 10 χρόνια, γνωστών ποικιλιών επιτραπέζιων σταφυλιών με ερυθρά σταφύλια οινοποίησης. Σύμφωνα με τον δημιουργό τους τα BOOMBITES™ Red Berry Grapes αποτελούν εξαιρετική πηγή ανθοκυανινών και ρεσβερατρόλης, πολυφαινόλων που είναι γνωστές για τις αντιοξειδωτικές ιδιότητές τους, συνιστώντας ένα εξαιρετικά υγιεινό σνακ.



## ΕΘΕΑΣ ΚΑΙ ΕΚΕ ΜΑΖΙ ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΡΟΔΑΚΙΝΟΥ

**ΤΗ ΣΥΓΚΡΟΤΗΣΗ** Εθνικής Διεπαγγελματικής Οργάνωσης Ροδάκινου, που θα έρθει να καλύψει το κενό οργάνωσης κι εκπροσώπησης του κλάδου στα κέντρα αποφάσεων και παράλληλα θα προασπίσει τα συμφέροντά του, δρομολογούν οι εμπλεκόμενοι στην αλυσίδα αξίας του προϊόντος. Το πρώτο καθοριστικό βήμα, προς την κατεύθυνση της υλοποίησης του στόχου, πραγματοποιήθηκε στις 6 Μαρτίου, στην Ημαθία, με την υπογραφή, μεταξύ της ΕΘΕΑΣ και της ΕΚΕ, του καταστατικού ίδρυσης του υπό σύσταση αντιπροσωπευτικού οργάνου και συνοδεύτηκε με την εκλογή προσωρινού Διοικητικού Συμβουλίου. Οι δύο κλαδικό φορείς, όπως συμφωνήθηκε στο καταστατικό ίδρυσης, θα συμμετέχουν ισομερώς, με ποσοστό 50% ο καθένας, ως προς την εκπροσώπησή τους στο δεκαμελές Δ.Σ. της υπό σύστασης Εθνικής Διεπαγγελματικής Οργάνωσης Ροδάκινου, οι αποφάσεις θα παίρνονται με αυξημένη πλειοψηφία, ενώ την προεδρία θα την ασκεί, εναλλάξ, ανά διετία, η κάθε μια πλευρά. Επιδίωξη των ιδρυτικών μελών είναι το σχήμα να έχει πάρει το πράσινο φως από το ΥΠΑΑΤ το αργότερο μέσα στο επόμενο τρίμηνο και πριν την έναρξη της φετινής συγκομιστικής περιόδου, ώστε να προωθηθούν διάφορες πρωτοβουλίες καλύτερης οργάνωσης. **Α. ΛΙΑΜΗΣ**

## ΕΤΟΙΜΑ ΓΙΑ ΤΑΙΛΑΝΔΗ ΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΕΣΠΕΡΙΔΟΕΙΔΗ

**ΣΤΗΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ** περίοδο 2026–2027 αναμένεται να ξεκλειδώσει για τα ελληνικά εσπεριδοειδή η αγορά της Ταϊλάνδης, μετά την επιτυχή ολοκλήρωση της σχετικής αξιολόγησης από κλιμάκιο φυτοϋγειονομικών ελεγκτών από την ασιατική χώρα. Σημειώνεται ότι οι αξιολογήσεις πραγματοποιήθη-

καν σε συσκευαστήρια και οπωρώνες πορτοκαλιών και μανταρινιών σε βασικές παραγωγικές περιοχές, όπως η Αργολίδα, η Λακωνία και η Αιτωλοακαρνανία ενώ αξιολογήθηκε αν το φυτοϋγειονομικό σύστημα της χώρας μας τηρεί τα αυστηρά πρότυπα που θέτει η Ταϊλάνδη.



## ΣΤΟΝ ΕΘΝΙΚΟ ΚΑΤΑΛΟΓΟ ΤΟ ΠΡΑΣΟ ΔΩΡΟΘΕΑΣ ΚΑΙ Η ΠΙΠΕΡΙΑ ΑΛΜΩΠΙΑΣ-ΠΕΛΛΑΣ

**ΣΤΗΝ ΤΕΛΙΚΗ ΕΥΘΕΙΑ** μπαίνει η αναγνώριση της πιπεριάς Αλμωπίας-Πέλλας και του πράσου Δωροθέας στον εθνικό κατάλογο ποικιλιών. Αυτό προέκυψε έπειτα από τη συνάντηση του αντιπεριφερειάρχη Πέλλας, Ιορδάνη Τζαμτζή, με τον ΕΛΓΟ Δήμητρα και τον ερευνητή του Ινστιτούτου Γενετικής Βελτίωσης και Φυτογενετικών Πόρων δρ. Ιωάννη Γανόπουλο, στον οποίο έχει ανατεθεί το ερευνητικό έργο GrEaTest-Veggies, το οποίο θα ολοκληρωθεί στα τέλη του 2026. Τελικός στόχος είναι η σύνταξη και υποβολή πλήρους φακέλου εγγραφής των δύο ποικιλιών στον Εθνικό Κατάλογο Ποικιλιών συμβάλλοντας έτσι στην προστασία, αξιοποίηση και εμπορική ενίσχυση του τοπικού φυτικού κεφαλαίου της Πέλλας.





## Με 230 εκθέτες από 10 χώρες η 10η Freskon στη Θεσσαλονίκη

**ΕΥΚΑΙΡΙΑ** για την ανανέωση και την επέκταση υφιστάμενων εμπορικών συνεργασιών, καθώς και για τη σύναψη νέων, τόσο εντός, όσο και εκτός συνόρων, λίγο πριν να εκκινήσει η συγκομιδή και εμπορία των πρώιμων θερινών οπωροκηπευτικών της ελληνικής γης, αποτελεί η 10η Έκθεση Φρέσκων Φρούτων και Λαχανικών «Freskon».

Η φετινή διοργάνωση που διεξάγεται μεταξύ 23 και 25 Απριλίου, στο Διεθνές Εκθεσιακό Κέντρο Θεσσαλονίκης, καλύπτει έναν εκθεσιακό χώρο 12.500 τ.μ. και φιλοξενεί 230 εκθέτες με άμεση

παρουσία από 10 χώρες, ενώ προσκλήθηκαν και επαγγελματίες από 30 χώρες, εκ των οποίων οι 122 από μεγάλες εισαγωγικές επιχειρήσεις, που συμμετέχουν σε περίπου 2.600 προγραμματισμένες διμερείς επιχειρηματικές επαφές με τους εκθέτες, αναζητώντας διαύλους συνεργασίας.

### Ισχυρή διαβαλκανική στόχευση

Να σημειωθεί ότι στην τοποθέτησή του στο πλαίσιο της συνέντευξης Τύπου ο Χρήστος Τσεντεμειΐδης, πρόεδρος της ΔΕΘ – Helexpo, τόνισε την ι-

διάτερη βαρύτητα και την ισχυρή διαβαλκανική στόχευση της έκθεσης, αλλά και την παρουσία μιας σημαντικής επιχειρηματικής αποστολής ισπανικών εταιρειών από την κεντρική αγορά της Μαδρίτης. Να σημειωθεί ότι σε μια προσπάθεια να ανοίξουν πόρτες και προς το λιανεμπόριο, στο πλαίσιο των παράλληλων εκδηλώσεων της 10ης Freskon λειτουργεί και φέτος η ενότητα «FreshCon Market», που έφερε στο ίδιο τραπέζι τους παραγωγούς με τους εκπροσώπους 16 λιανεμπορικών αλυσίδων από την Ελλάδα και κυρίως τα Βαλκάνια, παρέχοντάς τους την ευκαιρία να συνάψουν αμοιβαία επωφελείς συνεργασίες. Για ένα θεσμό πλέον που συμπληρώνει 10 χρόνια λειτουργίας και έχει αποκτήσει χαρακτηριστικά πολυγεγονότος, μοναδικού στην Ελλάδα και μέσα στην πρώτη 5άδα σε πανευρωπαϊκό επίπεδο, μίλησε στο πλαίσιο της συνέντευξης Τύπου ο γενικός διευθυντής της ΔΕΘ – Helexpo, Αλέξης Τσαξιλής, τονίζοντας πως σε συνδυασμό με την Agrotica, τη Zootechnia και την Agrothessaly δημιουργεί μια σύνθεση εκθέσεων σημαντική για τον αγροτικό τομέα. Η project manager της Freskon, Τόνια Νικολαΐδου, υπογράμμισε την επένδυση της διοργάνωσης στην εξωστρέφεια καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου μέσω του Freskon Greece, ενώ αναφέρθηκε και στην πρόσφατη συμμετοχή στην έκθεση Fruit Attraction São Paulo στη Βραζιλία.



Τάκης Ορφανός, Χρήστος Τσεντεμειΐδης, Αλέξης Τσαξιλής

## ΚΕΡΑΣΙ, BERRIES ΚΑΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ ΡΟΔΑΚΙΝΟ

**ΩΣ ΠΡΟΣ ΤΙΣ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ** στις οποίες εστιάζει η φετινή Freskon, κορυφαία εκδήλωση της διοργάνωσης αποτέλεσε το 2ο Διεθνές Συνέδριο Κερασιού, με ομιλητές κι από τις ΗΠΑ, οι οποίοι εστίασαν στις σύγχρονες εξελίξεις της καλλιέργειας, στις ποικιλίες και στις πολλά υποσχόμενες προοπτικές εμπορίας του προϊόντος που έχει για τη χώρα μας μεγάλη οικονομική και εξαγωγική αξία. Τη θεματολογία συμπληρώνουν δύο εξειδικευμένα workshops, με το πρώτο να επικεντρώνεται στα berries, εξετάζοντας τις νέες παραγωγικές τάσεις, την αυξανόμενη ζήτησή τους, αλλά και την προοπτική να σταθούν εμπορικά δίπλα στη φράουλα, εμπλουτίζοντας το προϊοντικό καλάθι των Ελλήνων διακινητών.

Το δεύτερο workshop, που θα διεξάγεται το Σάββατο 25 Απριλίου είναι αφιερωμένο στο βιομηχανικό ροδάκινο, αναλύοντας τις προκλήσεις της βιομηχανικής επεξεργασίας και της εγχώριας αγοράς. «Φερνουμε στο ίδιο τραπέζι τη βιομηχανία με τους παραγωγούς για να συζητήσουν και να συνδιαμορφώσουν μια ενιαία στρατηγική, γιατί αν συνεχιστεί αυτή η μεταξύ τους κόντρα, που βλέπουμε κάθε καλοκαίρι πριν, αλλά και κατά τη διάρκεια της συγκομιδής, ο κλάδος δεν θα έχει καλό μέλλον και θα χάσουμε την πρωτιά που έχουμε στην κομπόστα διεθνώς», ανέφερε ο Τάκης Ορφανός, συνδιοργανωτής της έκθεσης. **ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΛΙΑΜΗΣ**



ΔΙΕΘΝΕΣ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΓΕΓΟΝΟΣ ΦΡΟΥΤΩΝ & ΛΑΧΑΝΙΚΩΝ

23-25.04  
2026

ΔΙΕΘΝΕΣ  
ΕΚΘΕΣΙΑΚΟ  
& ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ  
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ



freskon-expo.gr

ΜΟΝΟ ΓΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ



# Humocall®

Για όλες τις καλλιέργειες  
ΟΡΓΑΝΟΧΟΥΜΙΚΟ ΒΕΛΤΙΩΤΙΚΟ ΕΔΑΦΟΥΣ  
ΑΠΟ ΚΟΠΡΙΑ ΟΡΝΙΘΩΝ

## ΑΝΑΝΕΩΣΤΕ



Μπορείτε να καλύψετε τις ανάγκες του εδάφους  
την καλύτερη βοήθεια, για να ανα



**Σκού**

ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧ

Π.ΣΚΟΥΡΤΗΣ Α.Β.Ε.Ε. ΠΤΗΝΟΤΡΟΦΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ-ΧΙΛΙΟΜΟΔΙ ΚΟΡΙΝΘΙΑΣ Τ.Κ. 20008 ΤΗΛ: +30 2741 098 227

# Humobio®

Για τις βιολογικές καλλιέργειες  
ΟΡΓΑΝΟΧΟΥΜΙΚΟ ΒΕΛΤΙΩΤΙΚΟ ΕΔΑΦΟΥΣ  
ΑΠΟ ΚΟΠΡΙΑ ΟΡΝΙΘΙΝΗ ΕΙΔΙΚΩΝ ΕΚΤΡΟΦΩΝ

## ΤΗ ΓΗ ΣΑΣ



ους που καλλιεργείτε και να του προσφέρετε  
νεωθεί και να γίνει πιο παραγωγικό

ρτης  
ΕΙΡΗΣΕΩΝ

FAX: +30 2741 098 484 ΓΡΑΦΕΙΑ ΑΘΗΝΩΝ +30 213 0084 530 [www.bioskourtis.gr](http://www.bioskourtis.gr) e-mail: [info@bio-skourtis.gr](mailto:info@bio-skourtis.gr)



# Ο ΚΛΑΔΟΣ ΤΩΝ ΦΡΟΥΤΩΝ ΠΕΡΝΑ ΑΠΟ ΤΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΣΤΗΝ ΟΡΓΑΝΩΣΗ

«ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΠΟΥΛΑΣ ΦΡΟΥΤΑ, ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΧΤΙΖΕΙΣ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ ΜΕ ΤΙΣ ΑΓΟΡΕΣ ΚΑΙ ΑΝΗΚΕΙ ΣΕ ΟΣΟΥΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΟΥΝ ΜΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΣΜΟ ΚΑΙ ΜΕ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΛΟΓΙΚΗ», ΕΚΤΙΜΑ Ο ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑΔΗΣ, ΕΠΙΚΕΦΑΛΗΣ ΜΙΑΣ ΣΥΓΧΡΟΝΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΤΥΠΟΠΟΙΗΣΗΣ ΣΤΗΝ ΠΕΛΛΑ

**ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ ΛΕΩΝΙΔΑ ΛΙΑΜΗ**

Ε  
εωπόνος στο επάγγελμα με ειδίκευση στην καλλιέργεια του κερασιού, εδώ και σχεδόν τρία χρόνια ο Λευτέρης Αναστασιάδης «κρατά», μαζί με τη συνεταιίρο του Βάσια Σπύρου, το τιμόνι της «Red Pearl», μιας σύγχρονης μονάδας τυποποίησης νωπών φρούτων, που έχει έντονα εξαγωγικό προσανατολισμό και έδρα στην Αγροσυκιά Πέλλας. Μιλώντας στο Fresher ο 37χρονος manager, που παραμένει ενεργός και στο πεδίο, διαθέτοντας και ιδιόκτητα κτήματα, αποφαίνεται, ακόμη πως «η αξία δεν δημιουργείται μόνο στο χωράφι, αλλά στο πώς διαχειρίζεσαι το προϊόν, μέχρι να φτάσει στον πελάτη». Αναφέρεται, επίσης, στις υφιστάμενες υποδομές και δραστηριότητες της «Red Pearl», αλλά και στα μελλοντικά σχέδια για την ανάπτυξή τους, περιγράφει τις σημαντικότερες προκλήσεις του κλάδου τυποποίησης φρούτων και προβλέπει πως «...θα γίνει πιο επαγγελματικός και πιο ανταγωνιστικός, με έμφαση στη συνέπεια και στις μακροχρόνιες συνεργασίες. Ο κλάδος περνά από το εμπόριο στην οργάνωση».



### Ποια ήταν η αφορμή για την ενασχόλησή σας με την τυποποίηση και πότε συνέβη αυτό;

Το 2012 άνοιξα γεωπονικό κατάστημα στην Αγροσυκιά Πέλλας και παράλληλα ασχολήθηκα με την καλλιέργεια κερασιών. Στηριζόμενος σε μια ομάδα δραστήριων αγροτών η ενασχόλησή μου με την τυποποίηση ξεκίνησε το 2013 όταν διαπίστωσα στην πράξη ότι το ελληνικό προϊόν, παρότι έχει υψηλή ποιότητα, συχνά δεν αξιοποιείται εμπορικά όπως θα έπρεπε. Έτσι το 2023 δημιουργήσαμε μαζί με τη Βάσια Σπύρου τη «Red Pearl», ένα οργανωμένο συσκευαστήριο με εξαγωγικό προσανατολισμό.

### Τι υποδομές έχετε σήμερα και ποια η επένδυσή;

Σήμερα διαθέτουμε ένα σύγχρονο συσκευαστήριο με γραμμές διαλογής, ψυκτικούς θαλάμους και υποδομές που μας επιτρέπουν να διαχειριζόμαστε καθημερινά μεγάλες ποσότητες προϊόντων. Το συσκευαστήριο ξεκίνησε με 500 τ.μ. κτίριο και σήμερα μετά από τρεις κλεισμένες χρονιές έχει φτάσει τα 1.200 τ.μ. με σύγ-

χρονους ψυκτικούς θαλάμους προψυκτήρια καθώς και ηλεκτρονικούς καλιμπραδόρους. Η επένδυσή περνάει τα 1,2 εκατ. και συνεχίζουμε, καθώς πιστεύουμε ότι μόνο μέσα από σωστές υποδομές μπορείς να διασφαλίσεις ποιότητα, ταχύτητα και συνέπεια τροφοδοσίας.

### Ποια προϊόντα και τι όγκους διαχειρίζεστε;

Σήμερα το πορτοφόλιό μας περιλαμβάνει κεράσια, βερίκοκα και ρόδια, ενώ δραστηριοποιούμαστε επίσης σε ροδάκινα, νεκταρίνια και ακτινίδια. Σε επίπεδο όγκων, διαχειριζόμαστε 2,5 εκατομμύρια κιλά κερασιών και βερίκοκων που αποτελούν τον βασικό πυρήνα. Η συνολική διαχείριση αυξάνεται σταθερά κάθε χρόνο, ακολουθώντας τη δυναμική ανάπτυξη της εταιρείας και τη διεύρυνση των συνεργασιών μας στις αγορές του εξωτερικού.

### Τι σας διαφοροποιεί από τον ανταγωνισμό;

Η διαφοροποίησή μας είναι ότι δεν λειτουργούμε απλά ως έμποροι, αλλά ως οργανωμένο συσκευαστήριο με πλήρη έλεγχο του προϊόντος από την παραλα-

βή έως την αποστολή. Το πλεονέκτημά μας είναι η συνέπεια, η ταχύτητα και η αξιοπιστία -στοιχεία που χτίζουν εμπιστοσύνη με τους πελάτες μας. Θέλουμε οι πελάτες μας να παίρνουν πολύ πιο ποιοτικό προϊόν από αυτό που μας ζητάνε.

### Χρησιμοποιείτε κάποιες ιδιαίτερες τεχνολογίες στις γραμμές παραγωγής;

Χρησιμοποιούμε υδροκούλερ για την ψύξη των κερασιών με κρύο νερό καθώς και προψυκτήρια για τα υπόλοιπα φρούτα. Το προϊόν να κυκλοφορεί πάντα μέσα σε κρύο νερό σε θερμοκρασίες που δε σπάνε την αλυσίδα ψύξης ώστε να παρατείνεται ο χρόνος ζωής και να φτάνει ολόφρεσκο στους πελάτες.

### Έχετε «νεκρούς μήνες» ως προς τη λειτουργία των υποδομών σας και ποιο είναι το πλάνο διαχείρισής τους, ώστε να μειωθεί αυτό το χρονικό παράθυρο αδράνειας;

Λόγω της εποχικότητας των φρούτων, υπάρχουν



“

ΘΕΛΟΥΜΕ  
ΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ ΜΑΣ  
ΝΑ ΠΑΙΡΝΟΥΝ  
ΠΟΛΥ ΠΙΟ  
ΠΟΙΟΤΙΚΟ  
ΠΡΟΪΟΝ ΑΠΟ  
ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΜΑΣ  
ΖΗΤΑΝΕ

περίοδοι με μειωμένη δραστηριότητα. Με την ένταξη διαφορετικών καλλιεργειών, όπως κεράσια από 20/04 μέχρι 30/07, βερίκοκα από 10/05 μέχρι και 10/09, ροδάκινα και νεκταρίνια από 20/5 μέχρι και 20/09, ρόδια από 10/09 μέχρι και 31/12, μένει ένα μικρό διάστημα που σχεδιάζουμε να επεκταθούμε στο ακτινίδιο.

**Για το νομό Πέλλας το κεράσι είναι βασική καλλιέργεια. Αυτός είναι και ο λόγος που έχετε δώσει και εσείς βάρος σε αυτό το προϊόν;**

Διαθέτουμε δικούς μας οπωρώνες κερασιών άνω των 200 στρεμμάτων και συνολικούς ιδιόκτητους οπωρώνες άνω των 500 στρεμμάτων. Συνδυάζοντας την παραγωγή με την τυποποίηση και τον εξαγωγικό προσανατολισμό, μπορούμε να προσφέρουμε ένα ολοκληρωμένο αξιόπιστο προϊόν στους πελάτες μας.

**Οι καιρικές συνθήκες γίνονται κάθε χρόνο όλο και πιο απρόβλεπτες. Πόσο επηρεάζουν τον προγραμματισμό του συσκευαστηρίου;**

Οι καιρικές συνθήκες επηρεάζουν άμεσα τον προγραμματισμό, καθώς καθορίζουν τον χρόνο και τον όγκο εισροής του προϊόντος. Η αυξημένη μεταβλητότητα απαιτεί μεγαλύτερη ευελιξία και συνεχή προσαρμογή σε επίπεδο λειτουργίας. Η εμπειρία και οι υποδομές μας επιτρέπουν να ανταποκρινόμαστε αποτελεσματικά, διατηρώντας τη ροή και την ποιότητα του προϊόντος.

**Πέρσι ήταν μία κακή χρονιά για το κεράσι. Πόσο επηρέασε τους παραγωγούς και την οικονομία;**

Η μειωμένη διαθεσιμότητα προϊόντος είχε άμεσο αντίκτυπο στην εμπορική δραστηριότητα και στη συνολική τοπική οικονομία. Ωστόσο τέτοιες χρονιές αναδεικνύουν τη σημασία της σωστής οργάνωσης και των συνεργασιών. Οι επιχειρήσεις και οι παραγωγοί που λειτουργούν με επαγγελματισμό και εξαγωγική κατεύθυνση μπορούν να διαχειριστούν καλύτερα τις δυσκολίες και να επανέλθουν πιο δυναμικά.

**Οι αυξήσεις στην ενέργεια και στα λιπάσματα πώς έχουν επηρεάσει τις καλλιέργειες;**

Ως γεωπόνος, θεωρώ ότι πλέον είναι απαραίτητη η σωστή θρέψη και διαχείριση των εισροών, με βάση τις πραγματικές ανάγκες της καλλιέργειας και όχι γενικές πρακτικές. Η αύξηση του κόστους οδηγεί σε πιο ορθολογική χρήση των πόρων, κάτι που μπορεί να συμβάλλει και στη βελτίωση της ποιότητας. Η βιωσιμότητα εξαρτάται από τη σωστή τεχνική προσέγγιση σε συνδυασμό με οργανωμένη εμπορική διάθεση του προϊόντος. Η αξία δεν δημιουργείται μόνο στο χωράφι, αλλά στο πώς διαχειρίζεσαι το προϊόν μέχρι να φτάσει στον πελάτη.



**ΤΟ ΚΕΡΑΣΙ ΕΙΝΑΙ  
ΕΝΑ ΑΠΟ ΤΑ ΠΙΟ  
ΠΡΟΣΟΔΟΦΟΡΑ  
ΑΓΡΟΤΙΚΑ  
ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΓΙΑ  
ΤΟΝ ΠΑΡΑΓΩΓΟ**

**Πιστεύετε ότι η πιστοποίηση είναι το κλειδί της βιωσιμότητας του κλάδου;**

Η πιστοποίηση αποτελεί πλέον βασική προϋπόθεση για τη βιωσιμότητα του κλάδου, ιδιαίτερα όταν μιλάμε για οργανωμένες αγορές του εξωτερικού. Στη Red Pearl διαθέτουμε πιστοποιήσεις όπως Global G.A.P., Grasp και άλλες που αποτελούν τη βάση για συνεργασίες και απαιτητικούς πελάτες. Το πραγματικό πλεονέκτημα, όμως, είναι ότι μπορούμε να υποστηρίξουμε αυτές τις πιστοποιήσεις στην πράξη, καθημερινά.

**Πού διατίθενται τα προϊόντα που επεξεργάζεστε και τυποποιείτε κάθε χρόνο;**

Η εταιρεία μας είναι έντονα εξαγωγική, με παρουσία σε χώρες της Ανατολικής και Δυτικής Ευρώπης καθώς και αγορές χωρών της Βαλτικής. Στόχος μας είναι η περαιτέρω ενίσχυση της παρουσίας μας στη Δυτική Ευρώπη μέσα από μακροχρόνιες συνεργασίες.

**Έχετε σταθερές συνεργασίες εντός και εκτός Ελλάδας και τι χαρακτηριστικά πρέπει να διαθέτει κάποιος για να γίνει πελάτης σας;**

Διαθέτουμε και χιτίζουμε συνεργασίες τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό, με πελάτες που λειτουργούν με επαγγελματισμό και συνέπεια. Για εμάς,



βασικό κριτήριο δεν είναι μόνο η τιμή, αλλά η δυνατότητα ανάπτυξης μιας συνεργασίας με διάρκεια. Το μέλλον δεν είναι να πουλάς φρούτα. Είναι να χτίζεις εμπιστοσύνη με τις αγορές.

**Τι σχέδια έχετε για επέκταση της επιχειρηματικής σας δραστηριότητας;**

Θα επενδύσουμε σε επέκταση και περαιτέρω εκσυγχρονισμό του συσκευαστηρίου, με νέο εξοπλισμό που θα αυξήσει την παραγωγική μας ικανότητα. Παράλληλα, σχεδιάζουμε νέες συσκευασίες ενώ προετοιμαζόμαστε για είσοδο σε αγορές της Δυτικής Ευρώπης.

**Ποιες είναι οι προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο κλάδος της τυποποίησης φρούτων και πώς τον βλέπετε τα επόμενα πέντε χρόνια;**

Ο κλάδος της τυποποίησης φρούτων αντιμετωπίζει σημαντικές προκλήσεις, όπως η έλλειψη εργατικού δυναμικού, το αυξημένο κόστος παραγωγής και η ανάγκη προσαρμογής στις απαιτήσεις των διεθνών αγορών. Παράλληλα η κλιματική αστάθεια επηρεάζει την παραγωγή και απαιτεί καλύτερο σχεδιασμό και ευελιξία. Τα επόμενα χρόνια, εκτιμώ ότι θα ξεχωρίσουν οι επιχειρήσεις που επενδύουν σε υποδομές, ποιότητα και οργανωμένη εξαγωγική δραστηριότητα. Ο κλάδος θα γίνει πιο επαγγελματικός και πιο ανταγωνιστικός, με έμφαση στη συνέπεια και στις μακροχρόνιες συνεργασίες. Ο κλάδος περνά από το εμπόριο στην οργάνωση.

**Πώς εξελίσσεται μέχρι τώρα η χρονιά στο κεράσι; Έχουν γίνει σωστά οι καλλιεργητικές φροντίδες;**



**ΑΝ ΔΕΝ ΥΠΗΡΧΕ  
Η ΕΛΛΕΙΨΗ  
ΕΡΓΑΤΩΝ,  
ΤΟ ΚΕΡΑΣΙ ΘΑ  
ΉΤΑΝ ΤΟ ΠΙΟ  
ΣΗΜΑΝΤΙΚΟ  
ΠΡΟΪΟΝ ΓΙΑ  
ΤΗ ΧΩΡΑ ΜΑΣ**

Μέχρι στιγμής η καλλιεργητική χρονιά εξελίσσεται ικανοποιητικά με πολύ καλές καιρικές συνθήκες για την εποχή. Οι παραγωγοί δείχνουν αυξημένη προσοχή τόσο στη σωστή φυτοπροστασία, όσο και στη θρέψη των καλλιεργειών, καθώς η ποιότητα είναι ο μόνος δρόμος για να έχει ο παραγωγός ένα σωστό οικονομικό αποτέλεσμα από την καλλιέργειά του.

**Το κεράσι χρειάζεται πολλά χέρια και η συγκομιδή γίνεται με τα χέρια. Τί γίνεται με την έλλειψη εργατικού δυναμικού Και πόσο αυξάνει το κόστος παραγωγής;**

Η έλλειψη εργατικού δυναμικού αποτελεί μία από τις μεγαλύτερες προκλήσεις, ειδικά σε προϊόντα όπως το κεράσι που απαιτεί χειρωνακτική συγκομιδή. Στη Red Pearl επενδύουμε σε διαδικασίες και δομές που μας επιτρέπουν να διαχειριζόμαστε αποτελεσματικά τις ανάγκες της συγκομιδής και της διακίνησης.

**Έχει προοπτικές το προϊόν για τους παραγωγούς;**

Το κεράσι είναι ένα από τα πιο προσοδοφόρα αγροτικά προϊόντα για τον παραγωγό. Αν δεν υπήρχε η έλλειψη εργατών θα ήταν το πιο σημαντικό προϊόν για τη χώρα μας. Ο παραγωγός που επενδύει στην ποιότητα και συνεργάζεται με αξιόπιστα συσκευαστήρια μπορεί να έχει σταθερό εισόδημα και προοπτική εξέλιξης.

**Επιδέχεται μηχανοποίηση το επιτραπέζιο κεράσι και κατά πόσο υπάρχει στροφή στο βιομηχανικό;**

Το επιτραπέζιο κεράσι έχει περιορισμένες δυνατότητες μηχανοποίησης, καθώς πρόκειται για ιδιαίτερα ευαίσθητο προϊόν που απαιτεί προσεκτική, χειρωνακτική συγκομιδή ώστε να διατηρηθεί η ποιότητά του. Η μηχανοποίηση αφορά κυρίως το βιομηχανικό κεράσι, όπου οι απαιτήσεις είναι διαφορετικές. Παρατηρείται μία τάση προς το βιομηχανικό προϊόν λόγω κόστους και έλλειψης εργατικών χεριών, ωστόσο το επιτραπέζιο κεράσι παραμένει προϊόν υψηλής αξίας με ισχυρή ζήτηση.

# ΣΥΝΔΥΑΣΜΟΣ ΓΙΑ ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΚΑΡΠΟΔΕΣΗ

- ◆ Ενίσχυση της ανθοφορίας
- ◆ Βελτίωση του ρυθμού καρπόδεσης
- ◆ Μέγιστη απόδοση και ποιότητα καρπών
- ◆ Αντοχή στις καταπονήσεις



Με τεχνολογία  
NMX



Με τεχνολογία  
SEACTIV





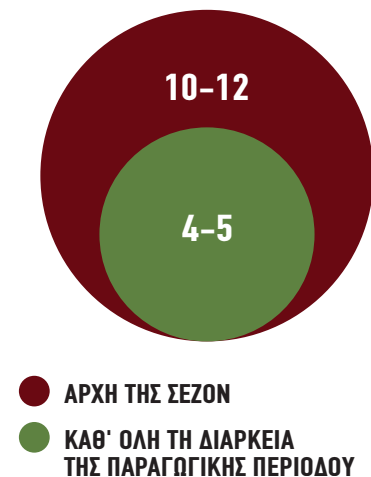
# «ΚΕΡΑΣΟΧΡΟΝΙΑ» ΔΕΙΧΝΟΥΝ ΤΑ ΔΕΝΤΡΑ, ΣΕ ΑΝΑΜΟΝΗ ΟΙ ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ

ΜΙΑ ΑΝΑΣΑ ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΚΚΙΝΗΣΗ ΤΗΣ ΦΕΤΙΝΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΠΕΡΙΟΔΟΥ ΚΑΙ  
ΜΕ ΤΟΥΣ ΚΕΡΑΣΕΩΝΕΣ ΓΕΜΑΤΟΥΣ ΚΑΡΠΟ, ΟΙ ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ ΔΙΑΤΗΡΟΥΝ ΣΤΑΣΗ  
ΑΝΑΜΟΝΗΣ ΜΕ ΤΗΝ ΣΚΕΨΗ ΣΤΗΝ ΠΕΡΣΙΝΗ ΔΥΣΚΟΛΗ ΧΡΟΝΙΑ ΚΕΙΜΕΝΟ **ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΝΑΓΟΣ**



Σε επίπεδο παραγωγής, το βασικό στοιχείο που καθορίζει τη φετινή αγορά είναι το «βαρύ αποτύπωμα» της περσινής χρονιάς. Το 2025 χαρακτηρίστηκε από εκτεταμένες ζημιές λόγω παγετών, με απώλειες που σε πολλές περιοχές έφτασαν έως και το 80% ή και περισσότερο.

### ΤΙΜΗ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ 2025 (ΕΥΡΩ ΤΟ ΚΙΛΟ)



**Κ**ερασοχρονιά» θα μπορούσε να χαρακτηριστεί η φετινή όσον αφορά στις αποδόσεις, τουλάχιστον με βάση την εικόνα που παρατηρείται στις κυριότερες περιοχές που ανθεί η καλλιέργεια, κανείς ωστόσο δεν εγγυάται σ' αυτήν τη φάση τις τιμές που θα απολαύσουν οι παραγωγοί. Οι πρώτες κοπές άρχισαν στα μέσα της εβδομάδας (22-23 Απριλίου) στην περιοχή της Λαμίας, περισσότερο για να καλύψουν τις ανάγκες της έκθεσης Freskop 2026, που άνοιξε, όπως κάθε χρόνο, τις πύλες της στη Θεσσαλονίκη, παρά για να εφοδιάσει με προϊόν την αγορά, καθώς ο ώριμος καρπός στα δένδρα είναι ακόμα πολύ λίγος. Παρά τη μεγάλη παραγωγή που αναμένεται φέτος, το ξεκίνημα δεν μοιάζει να είναι διαφορετικό από άλλες

χρονιές και οι πρώτες τιμές παραγωγού που θα πληρωθούν για τα κεράσια πρώτης ποιότητας, αναμένεται να έχουν βάση τα 10 ευρώ το κιλό και σε κάποιες περιπτώσεις να φθάσουν ακόμα και τα 12 ευρώ το κιλό. Το θέμα είναι πόσο θα κρατήσει αυτό. Πέρσι που η παραγωγή ήταν εξόχως ελλειμματική, αυτές οι τιμές είχαν διάρκεια μεγαλύτερη των δύο εβδομάδων. Και επειδή η παραγωγή ποτέ δεν κάλυψε τις ανάγκες της αγοράς, τιμές παραγωγού της τάξεως των 4-5 ευρώ το κιλό διατηρήθηκαν καθ' όλη τη διάρκεια της παραγωγικής περιόδου. Βρισκόμαστε λοιπόν στο στάδιο πριν από την είσοδο των πρώτων ποσοτήτων στην αγορά, με τις πιο πρώιμες περιοχές (όπως η Φθιώτιδα) να αναμένονται πρώτες, όπως κάθε χρόνο. Αυτό σημαίνει ότι οι επόμενες

μέρες (τέλη Απριλίου – αρχές Μαΐου) θα δώσουν την πραγματική εκκίνηση της εμπορικής περιόδου.

#### Το βαρύ αποτύπωμα της περσινής χρονιάς

Σε επίπεδο παραγωγής, το βασικό στοιχείο που καθορίζει τη φετινή αγορά είναι το «βαρύ αποτύπωμα» της περσινής χρονιάς. Το 2025 χαρακτηρίστηκε από εκτεταμένες ζημιές λόγω παγετών, με απώλειες που σε πολλές περιοχές έφτασαν έως και το 80% ή και περισσότερο. Αυτό έχει δύο συνέπειες: α) πολλοί παραγωγοί μπήκαν στη νέα χρονιά με περιορισμένη ρευστότητα και αυξημένο κόστος, β) η αγορά ξεκινά με προσδοκία «επαναφοράς» της παραγωγής, αλλά με έντονη επιφυλακτικότητα. Για το 2026, οι πρώτες εκτιμήσεις μιλούν για



**Μικρά λάθη μπορεί να έχουν σημαντική επίπτωση στην τελική ποιότητα του κερασιού.**

συγκρατημένη αισιοδοξία. Δεν υπάρχουν μέχρι στιγμής ενδείξεις γενικευμένης καταστροφής όπως πέρυσι, αλλά η καλλιέργεια παραμένει εκτεθειμένη σε καιρικούς κινδύνους (παγετοί άνοιξης, βροχές στην ωρίμανση). Επομένως, η τελική παραγωγή θα κριθεί σε μεγάλο βαθμό μέσα στον Απρίλιο και τον Μάιο.

### **Ξεκάθαρη η τάση των τιμών**

Στο μέτωπο των τιμών, η εικόνα είναι αρκετά ξεκάθαρη ως προς την τάση:

- Τα πρώιμα κεράσια κάθε χρονιάς «ανοίγουν» με υψηλές τιμές, λόγω μικρής προσφοράς.

- Με βάση την περσινή εμπειρία (που λειτουργεί ως οδηγός για τη φετινή αγορά), οι τιμές παραγωγού στην αρχή της σεζόν έφτασαν ακόμη και τα 12 ευρώ το κιλό στην Ελλάδα, εξαιτίας της έλλειψης προϊόντος.

- Στη λιανική, οι πρώτες τιμές μπορεί να είναι πολύ υψηλότερες (ακόμη και πάνω από 20 ευρώ το κιλό στα πρώτα φορτία), πριν αποκλιμακωθούν καθώς αυξάνεται η προσφορά.

Για τη φετινή χρονιά, η αγορά αναμένει κάτι αντίστοιχο:

- Υψηλό ξεκίνημα τιμών με τα πρώτα κεράσια

- Σταδιακή εξομάλυνση όσο μπαίνουν στην αγορά οι κύριες παραγωγικές ζώνες (Μακεδονία, Θεσσαλία κ.λπ.) Το κρίσιμο σημείο θα είναι η εξέλιξη του καιρού τις επόμενες εβδομάδες, που θα καθορίσει τόσο τον όγκο όσο και τη δυναμική των τιμών στη συνέχεια της σεζόν.

### **Μια απαιτητική καλλιέργεια**

Η καλλιέργεια της κερασιάς είναι μια απαιτητική αλλά ιδιαίτερα αποδοτική δενδροκομική δραστηρι-

ότητα, η οποία προϋποθέτει σωστό σχεδιασμό και συστηματική φροντίδα σε όλα τα στάδια ανάπτυξης του δένδρου. Η επιτυχία της καλλιέργειας εξαρτάται από τον συνδυασμό κατάλληλων εδαφοκλιματικών συνθηκών, ορθών καλλιεργητικών πρακτικών και έγκαιρης αντιμετώπισης προβλημάτων.

Η εγκατάσταση του οπωρώνα ξεκινά με την επιλογή κατάλληλων ποικιλιών και υποκειμένων, λαμβάνοντας υπόψη την προσαρμοστικότητα στο τοπικό περιβάλλον και τη συμβατότητα για επικονίαση. Κατά τα πρώτα χρόνια, ιδιαίτερη σημασία έχει η διαμόρφωση του δένδρου μέσω κλαδέματος, ώστε να αποκτήσει ισχυρό σκελετό και καλή κατανομή βλάστησης. Το κλάδεμα καρποφορίας στα ενήλικα δένδρα στοχεύει στη διατήρηση ισορροπίας μεταξύ βλάστησης και παραγωγής, καθώς και στον καλό φωτισμό και αερισμό της κόμης.

Η άρδευση αποτελεί κρίσιμο παράγοντα, ειδικά σε ξηροθερμικές περιοχές. Οι ανάγκες σε νερό αυξάνονται σημαντικά από την άνθηση έως τη συγκομιδή. Η έλλειψη νερού μπορεί να οδηγήσει σε μικρότερους καρπούς και μειωμένη παραγωγή, ενώ η υπερβολική άρδευση μπορεί να προκαλέσει οξίνισμο των καρπών και ανάπτυξη ασθενειών. Συνεπώς, απαιτείται προσεκτική διαχείριση της υγρασίας του εδάφους.

Η λίπανση πρέπει να βασίζεται σε αναλύσεις εδάφους και φύλλων, ώστε να καλύπτονται οι ανάγκες του δένδρου χωρίς υπερβολές. Το άζωτο, το κάλιο και το ασβέστιο είναι ιδιαίτερα σημαντικά στοιχεία για την ανάπτυξη και την ποιότητα των καρπών.

## **ΙΔΙΑΙΤΕΡΗ ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΤΑ ΚΡΙΣΙΜΑ ΦΑΙΝΟΛΟΓΙΚΑ ΣΤΑΔΙΑ**

- Κατά την άνθηση, οι δυσμενείς καιρικές συνθήκες (παγετός, βροχές) μπορούν να επηρεάσουν αρνητικά την καρπόδεση. Επιπλέον, η παρουσία επικονιαστών (όπως οι μέλισσες) είναι καθοριστική για την επιτυχία της γονιμοποίησης.

- Στο στάδιο της καρπόδεσης και της ανάπτυξης των καρπών, η καλλιέργεια είναι ευάλωτη σε εχθρούς και ασθένειες. Η έγκαιρη φυτοπροστασία και η παρακολούθηση του οπωρώνα είναι απαραίτητες για την αποφυγή απωλειών. Κατά την ωρίμανση, η διαχείριση της άρδευσης είναι κρίσιμη για την αποφυγή σκασίματος των καρπών, ειδικά μετά από βροχοπτώσεις.

- Τέλος, η συγκομιδή πρέπει να γίνεται στο κατάλληλο στάδιο ωρίμανσης, καθώς τα κεράσια δεν ωριμάζουν μετά τη συλλογή. Η προσεκτική διαχείριση κατά τη συγκομιδή και τη μεταφορά είναι απαραίτητη για τη διατήρηση της ποιότητας.

- Συνολικά, η καλλιέργεια της κερασιάς απαιτεί συνεχή παρακολούθηση και τεχνική γνώση, με έμφαση στα κρίσιμα στάδια της άνθησης, της καρπόδεσης και της ωρίμανσης, όπου μικρά λάθη μπορούν να έχουν σημαντικές επιπτώσεις στην παραγωγή και την ποιότητα.

# Signum®

## Απόλυτη προστασία στη σοδειά σου.

Όταν δεν υπάρχουν μύκητες, υπάρχει μόνο μια υπέροχη σοδειά, η δική σου. Με το πολυδύναμο μυκητοκτόνο Signum® μπορείς να νιώθεις σίγουρος ότι προστατεύεις την καλλιέργειά σου από ένα ευρύ φάσμα ασθενειών.

Signum®. Γιατί η σοδειά σου είναι πολύτιμη.



**BASF**

We create chemistry



**ΠΡΟΣΟΧΗ** Τα φυτοπροστατευτικά προϊόντα να χρησιμοποιούνται με ασφαλή τρόπο. Να διαβάζετε πάντα την ετικέτα και τις πληροφορίες σχετικά με το προϊόν πριν από κάθε χρήση. Δείτε τις προειδοποιητικές φράσεις και σύμβολα πριν χρησιμοποιήσετε τα προϊόντα. Τηλ. Κέντρου Δηλητηριάσεων: 210 7793777

\* Σήμα κατατεθέν της BASF



Το 2018 δημιουργήθηκε με ίδια κεφάλαια η επιχείρηση συσκευασίας, τυποποίησης και εμπορίας Mami Fruits της οικογένειας Βασιλειάδη στο Νέο Μυλότοπο Γιαννιτσών.

## ΣΕΡΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΓΙΑ ΦΡΟΥΤΑ ΜΕ... ΜΑΜΑΔΙΣΤΙΚΗ ΓΕΥΣΗ

Απόφοιτος της Αμερικανικής Γεωργικής Σχολής και με σπουδές στην Αρχιτεκτονική Τοπίου, ο Άγγελος Βασιλειάδης πριν από 17 περίπου χρόνια παρέλαβε από τον πατέρα του, Ισασάκ, την οικογενειακή εκμετάλλευση 70 στρεμμάτων και με σκληρή δουλειά έχει καταφέρει σήμερα να καλλιεργεί 400 στρέμματα δενδρώδεις καλλιέργειες και 40 στρέμματα καλλυπιστικά φυτά για πάρκα και κήπους. Παράλληλα στην οικογενειακή κάθετη επιχείρηση ανήκει ένα ιδιόκτη-

το συσκευαστήριο, το οποίο ιδρύθηκε το 2018 με ίδια κεφάλαια, στο Νέο Μυλότοπο Γιαννιτσών, για τη λειτουργία του οποίου υπεύθυνα είναι η αδελφή του Δέσποινα, και το οποίο ταξιδεύει σε όλο τον κόσμο τα προϊόντα της οικογένειας Βασιλειάδη. Αξίζει να σημειωθεί ότι από τα 400 στρέμματα οπωρώνων της οικογένειας τα 200 είναι ακτινίδια, τα περισσότερα ποικιλίας Hayward, και 13 στρέμματα Τσεχελίδη, ενώ προσπαθεί να μπει και στο κίτρινο ακτινίδιο. Παράλληλα διαχειρίζεται 130 στρέμ-

ματα βερίκοκα, 40 στρέμματα δαμάσκηνα Angelino και άλλα 40 στρέμματα κεράσια.

Στους στόχους της οικογένειας είναι να αυξήσει τα χωράφια της σε περίπου 500 στρέμματα. Καθώς η εκμετάλλευσή της είναι σχεδόν ενιαία ως έκταση προσπαθεί να αγοράζει κτήματα που πωλούνται κοντά στα δικά της. Ακόμα, φιλοδοξία της είναι να ανεβάσει ακόμα περισσότερο την παραγωγή της σε ακτινίδια και βερίκοκα. «Μπήκαμε στην Ευρώπη και κατάλαβα ότι έπρεπε να αφήσουμε τη γλώσσα



του καφενείου και να διαβάσουμε τη γλώσσα των διεθνών αγορών και παραγωγών, η οποία ξεκινάει με πολύ σοβαρή παραγωγή με ικνυλασιμότητα από το χωράφι μέχρι τη μεταποίηση και την εμπορία» είχε δηλώσει ο Άγγελος Βασιλειάδης στα πλαίσια του θεσμού «Αγρότης της Χρονιάς» 2026 συμμετέχοντας σε σχετικό πάνελ αλλά και ως φιναλίστ του ομώνυμου βραβείου.

### Περισσότερα στρέμματα με δέντρα

Από το συσκευαστήριο της οικογένειας βγαίνουν 3 εκατ. κιλά ακτινίδια, 400 τόνοι βερίκοκα, 300 τόνοι δαμάσκηνα, και περίπου 1 εκατ. κιλά λωτοί. Επίσης, το συσκευαστήριο διαθέτει όλα τα απαραίτητα μηχανήματα για διαλογή, πρόψυξη, ψύξη, συσκευασία αλλά και μεταφορές. Παράλληλα, ο Άγγελος Βασιλειάδης διαθέτει πλούσιο εξοπλισμό για όλες τις καλλιέργειες, ο οποίος έχει αποκτηθεί μέσω συνεχών επενδύσεων. **ΗΛΙΑΣ ΑΝΔΡΕΑΚΗΣ**

Επιτεύχθη ο στόχος των 9.000.000 μαρουλιών

## ΔΕΥΤΕΡΗ ΧΡΟΝΙΑ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ ΤΟ 2025 ΓΙΑ ΤΟΝ «ΜΑΓΙΚΟ ΚΗΠΟ»

Στο δρόμο της κερδοφορίας βαδίζει για δεύτερη κατά σειρά χρονιά ο Μαγικός Κήπος της IGC στο Κάστρο Βοιωτίας. Όπως ανέφερε σχετικά, στο πλαίσιο εταιρικής εκδήλωσης στις αρχές Φεβρουαρίου, ο πρόεδρος και ένας από τους τρεις μετόχους της IGC, Κωνσταντίνος Φιλιππίδης, η βελτίωση των επιδόσεων της εταιρείας είναι σταθερή και το 2025 κατέκτησε για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά την κερδοφορία. Ο ίδιος δεν παρέλειψε να αναφερθεί και στις δύσκολες στιγμές, ζητώντας μάλιστα συγνώμη από τους πελάτες για την αδυναμία εκτέλεσης κάποιων παραγγελιών, σε πολύ συγκεκριμένες περιόδους. Τόνισε μάλιστα την πίστη της διοίκησης στο προϊόν που παράγει ο Μαγικός Κήπος, υπογραμμίζοντας ότι παρά τις όποιες δυσκολίες, τον περασμένο χρόνο επιτεύχθηκε ο κεντρικός στόχος που ήταν τα 9.000.000 μαρουλία (πράσινα σαλατικά). Υπενθυμίζεται ότι η Intelligence Green Crops (IGC), ο «Μαγικός Κήπος», όπως είναι πιο ευρέως γνωστή



Κωνσταντίνος Φιλιππίδης, πρόεδρος IGC

η επωνυμία με τις ποιοτικές σαλάτες που διαθέτει στην αγορά, λειτουργεί ήδη από το 2018 μια θερμοκηπιακή μονάδα μόλις 25 στρεμμάτων στο Κάστρο Βοιωτίας, εκ των οποίων τα 21 είναι καλλιεργήσιμα. Καρδιά της παραγωγικής διαδικασίας αποτελεί η μέθοδος των μετακινούμενων καναλιών, μια ιδιαίτερα καινοτόμα προσέγγιση στην υδροπονία, όπου τα φυτά μετακινούνται κατά τη διάρκεια της ανάπτυξής τους. Παράλληλα το σύστημα ανακύκλωσης του νερού μειώνει δραστικά την κατανάλωση, ενώ αξιοποιείται τεχνολογία αιχμής, που περιλαμβάνει και drones που πετούν εξοπλισμένα με ψηφιακές, οπτικές και θερμικές, κάμερες, αποτυπώνοντας την κατάσταση των φυτών πέρα από τις δυνατότητες που έχει το ανθρώπινο μάτι. Πα-

ράλληλα στο επίκεντρο της φιλοσοφίας του Μαγικού Κήπου είναι η δέσμευση των δημιουργών, ώστε η κατανάλωση ενέργειας να γίνεται με τρόπους φιλικούς προς το περιβάλλον. **ΗΛ. ΑΝΔΡΕΑΚΗΣ**





Ο επικεφαλής της εταιρείας  
Αντώνης Βεζύρογλου



Ολοκλήρωση επένδυσης άνω των 12 εκατ. ευρώ

## BABY ΦΥΛΛΑ ΚΑΙ ΝΕΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ, Η ΕΠΟΜΕΝΗ ΜΕΡΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΒΕΖΥΡΟΓΛΟΥ

Σε νέα εποχή περνά η εταιρεία Α. Βεζύρογλου και Σία ΕΕ, μετά την ολοκλήρωση της επένδυσης άνω των 12 εκατ. ευρώ που αφορά σε νέες εγκαταστάσεις με επίκεντρο τα baby φύλλα εξαιρετικής ποιότητας. Πρόκειται για νέες βιομηχανικές εγκαταστάσεις (πλύση, στέγνωμα, τυποποίηση, ψυκτικοί θάλαμοι, αποθήκες) αλλά και νέα γραφεία διοίκησης που βρίσκονται δίπλα στις υπάρχουσες, στον Σχοινιά Αλεξάνδρειας του Νομού Ημαθίας και αναπτύσσονται σε έκταση 100.000 τ.μ. Οι νέες βιομηχανικές εγκαταστάσεις διαθέτουν:

■ δύο γραμμές πλύσης, στεγνώ-

ματος και τυποποίησης λαχανικών με δυναμικό ημερήσιας παραγωγής 6.000 κιλών πλυμένων λαχανικών

■ σύγχρονο πλυντήριο, με τεχνολογία AI για τη ρύθμιση του νερού πλύσης και την επανάχρησή του

■ βιολογικό καθαρισμό νερού πλύσης με πλήρη αξιοποίηση του (σε ποσοστό 100%) στην άρδευση των καλλιεργειών, διαφυλλάσσοντας με αυτόν τον τρόπο πολύ περισσότερο το πολύτιμο αγαθό του νερού και το περιβάλλον

■ τούνελ στεγνώματος και ψύξης φυλλωδών λαχανικών ήπιας ροής αέρα, με τεχνολογία που αξιοποιεί τον

ψυκτικό κύκλο χωρίς να χρησιμοποιούνται ενεργοβόρες πηγές, μειώνοντας με αυτό τον τρόπο τη χρήση ηλεκτρικής ενέργειας. Επιπρόσθετα, το νέο τούνελ εξασφαλίζει περαιτέρω την προστασία των φύλλων από τραυματισμούς, λόγω της αφαίρεσης της επιφανειακής υγρασίας των λαχανικών χωρίς τη χρήση φυγοκεντρικού στεγνωτηρίου. Πρόκειται για μία ακόμη πρωτοπορία της εταιρείας, αφού το συγκεκριμένο τούνελ είναι το πρώτο που εισάγεται στην Ελλάδα.

■ οπτικό διαλογέα, με τεχνολογία καμερών για απόρριψη ανεπιθύμητων φύλλων και σωματιών, ο οποί-

ος ελέγχει ένα-ένα όλα τα φύλλα με σκοπό να βελτιώσει την ποιότητα και ασφάλεια των τελικών προϊόντων

■ ψυκτικούς θάλαμους γλυκόλης και ταχυψύκτες κενού οι οποίοι εξασφαλίζουν την άμεση ψύξη των λαχανικών εντός μίας ώρας από τη συγκομιδή τους

■ η νέα μονάδα ενσωματώνει πλήρως τη λογική Industry 4.0 που σημαίνει: Internet of Things (IoT), δηλαδή μηχανές με αισθητήρες που συλλέγουν και αναλύουν δεδομένα σε όλη τη διαδικασία της παραγωγής (θερμοκρασία, ταχύτητα, φθορές κ.λπ.). **ΜΑΡΙΑ ΓΙΟΥΡΟΥΚΕΛΗ**



Η νέα βιομηχανική εγκατάσταση χαρακτηρίζεται ως η πιο σύγχρονη στην κατηγορία των φρέσκων λαχανικών, αφού αφορά κυρίως την τυποποίηση των πλυμένων baby φύλλων, με τεχνολογίες που διαφυλάσσουν την ποιότητα και την αντοχή των λαχανικών.



### Στρατηγική σύμπραξη

## ΣΕ ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ Η LUCIA'S FARM ΜΕΣΩ ΤΗΣ LIBRA COMPANY

Μια ισχυρή εταιρική δομή με στόχο την ανάπτυξη, επέκταση και διεθνοποίηση του brand «Lucia's farm» και της οικογένειας των προϊόντων της δημιούργησε η μεταβίβαση των δραστηριοτήτων της Hellenic FARMING A.E., εταιρεία του Ομίλου Redestos – Eftymiadis Agrotechnologies, στην εταιρεία Libra Company I.K.E. Να σημειωθεί ότι η Libra Company I.K.E. αποτελεί το αποτέλεσμα στρατηγικής σύμπραξης, με τη συμμετοχή του Ομίλου Karatzis, της Anker FARMING όπου πλέον συμμετέχει μετοχικά και ο Όμιλος Redestos, και του επιχειρηματία Γεώργιου Βενέρη. Στο πλαίσιο αυτής της στρατηγικής συνεργασίας:

- Το brand «Lucia's farm» της Hellenic FARMING A.E., γνωστό για την εφαρμογή και στη πράξη της φιλοσοφίας «από το χωράφι στο πιάτο σας», μεταφέρεται στη Libra Company.
- Το εξειδικευμένο προσωπικό της Hellenic FARMING A.E., με πολύτιμη εμπειρία και τεchnογνωσία στο χώρο της παραγωγής & εμπορίας νωπών φρούτων και λαχανικών, εντάσσεται στο δυναμικό της Libra Company.
- Η εταιρεία Libra Company I.K.E. αναλαμβάνει την εξέλιξη και περαιτέρω ανάπτυξη όλων των σχετικών εμπορικών δραστηριοτήτων που ως τώρα έτρεχε η Hellenic FARMING A.E.



### Αναπτυξιακή προοπτική

«Η Libra Company I.K.E. έρχεται να συνδυάσει την εμπειρία και την επιχειρηματική αξιοπιστία των μετόχων της με μια φρέσκια αναπτυξιακή προοπτική, με στόχο τη διάθεση ποιοτικών ελληνικών προϊόντων αυξημένης προστιθέμενης αξίας στην ελληνική και διεθνή αγορά, ενισχύοντας την παρουσία του Lucia's farm ως ένα σύγχρονο, υπεύθυνο και αυθεντικό brand. Η οικογένεια των Lucia's farm συνεχίζει -με νέο αέρα και νέες δυνατότητες- να υπηρετεί το όραμα... από το χωράφι στο πιάτο σας, με συνέπεια, ποιότητα και διαφάνεια», αναφέρει μεταξύ άλλων η σχετική ανακοίνωση. **Μ. ΓΙΟΥΡΟΥΚΕΛΗ**



**ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΕΠΕΚΤΑΣΗ  
ΓΙΑ ΤΟ BRAND**



Επένδυση 3,87 εκατ.  
από την ΕΛΙΤΑ  
στη Νάουσα

Στην υλοποίηση επένδυσης ύψους 3,87 εκατ. στις ιδιόκτητες εγκαταστάσεις της στη Νάουσα Ημαθίας, με χρηματοδότηση από το Ταμείο Ανάκαμψης, τη Eurobank και ίδια κεφάλαια, προχωρά η ΕΛΙΤΑ Α.Ε., μία από τις πλέον δυναμικά αναπτυσσόμενες ελληνικές μικρομεσαίες εξαγωγικές επιχειρήσεις στον τομέα των φρέσκων φρούτων και λαχανικών. Η επένδυση εντάσσεται στον πυλώνα «Πράσινη Μετάβαση» του Σχεδίου «Ελλάδα 2.0» και αφορά στην επέκταση της μονάδας διαλογής, επεξεργασίας, συσκευασίας και συντήρησης οπωροκηπευτικών προϊόντων. Άνω του 50% του προϋπολογισμού κατευθύνεται σε επενδύσεις που υποστηρίζουν την πράσινη μετάβαση, όπως η εγκατάσταση φ/β σταθμού και η υιοθέτηση ενεργειακά αποδοτικών λύσεων σε κτιριακές και μηχανολογικές υποδομές, ενισχύοντας την ενεργειακή αυτονομία της μονάδας και συμβάλλοντας στη μείωση του ανθρακικού της αποτυπώματος. Παράλληλα, το επενδυτικό σχέδιο, που ευθυγραμμίζεται επίσης με τους στόχους ESG, περιλαμβάνει σύγχρονο εξοπλισμό διαλογής και συσκευασίας, που αναβαθμίζει την ποιότητα και την προστιθέμενη αξία των προϊόντων, ενισχύοντας περαιτέρω τον εξαγωγικό προσανατολισμό της εταιρείας. Η ΕΛΙΤΑ Α.Ε. διατηρεί ισχυρό δίκτυο συνεργασιών με Έλληνες παραγωγούς και συνεταιρισμούς σε Ηλεία, Ημαθία, Καβάλα, Πιερία, Πέλλα, Φλώρινα και άλλες περιοχές, ενώ σημαντικό μέρος της παραγωγής εξάγεται σε περισσότερες από 30 αγορές. **Μ. ΓΙΟΥΡΟΥΚΕΛΗ**





Ιδιαίτερη αξία στη δημιουργία του Club δίνει η συμμετοχή των παραγωγών που εντάσσονται σε αυτό, οι οποίοι επέλεξαν να επενδύσουν σε ένα απαιτητικό διεθνές brand.



Μετά τα μήλα ΚΙΚΥ® ΑΣΕΠΟΠ Βελβεντού και ΕΜΡΗΥΤΟΝ συνεργάζονται ξανά

## ΕΠΙΣΗΜΟ CLUB ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΚΑΝΖΙ®

Τη δημιουργία του Επίσημου Club Παραγωγών Μήλων ΚΑΝΖΙ® στην Ελλάδα σηματοδότησε η εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στις 26 Μαρτίου στις εγκαταστάσεις του ΑΣΕΠΟΠ Βελβεντού, με τη συμμετοχή της ΕFC (Master License), της ΕΜΡΗΥΤΟΝ (Brand Ambassador) και των παραγωγών που εντάσσονται στο νέο σχήμα συνεργασίας. Η εξέλιξη αυτή αποτελεί τη φυσική συνέχεια της ομολογουμένως επιτυχημένης συνεργασίας του ΑΣΕΠΟΠ Βελβεντού με την ΕΜΡΗΥΤΟΝ στο διεθνές brand ΚΙΚΥ® ενώ όπως τόνισε ο πρόεδρος του ΑΣΕΠΟΠ Βελβεντού, Νίκος Κουτλιάμπας (φωτό δεξιά), η δημιουργία του Club ενισχύει την στρατηγική εξωστρέφειας και τη μετάβαση σε ένα σύγχρονο μοντέλο οργάνωσης που στηρίζεται σε συνεργασίες, κοινά πρωτόκολλα και ισχυρό branding, με στόχο προϊόντα υψηλής προστιθέμενης αξίας.

### Η έννοια του «σύγχρονου συνεταιρισμού»

Από την πλευρά της ΕΜΡΗΥΤΟΝ, ο CEO Γιώργος Πουλτσίδης (φωτό αριστερά) ανέδειξε τη σημασία του πλαισίου δικαιωμάτων και των καλλιεργητικών/εμπορικών προδιαγραφών του ΚΑΝΖΙ®, επισημαίνοντας ότι το επίσημο Club συνδέει την Ελλάδα με ένα διεθνές δίκτυο παραγωγών που λειτουργεί με

αυστηρούς κανόνες ποιότητας και ενιαία ταυτότητα προϊόντος. Ιδιαίτερη αναφορά αξίζει στους πρωτοπόρους παραγωγούς που κάνουν το πρώτο οργανωμένο βήμα στο επίσημο Club, πιστεύοντας στη δύναμη της συνεργασίας και στην αξία των υψηλών προδιαγραφών. Συγκεκριμένα πρόκειται για τους Παντελή Σέτινα από την Άρρσισα, Κώστα Χαρακτά από το Μυλοχώρι Πτολεμαΐδας, Αθανάσιο Τσιόγκα

από τη Δολίχη Ελασσόνας, Γιώργο & Αθανάσιο Δάγκα από τη Ζέρβη Πέλλας και Κώστα Μπαμπαντζάνη από την Πολυκάκη Καστοριάς. Σημειώνεται ότι η ίδρυση του Club ΚΑΝΖΙ® δεν αφορά απλώς μια νέα εμπορική συνεργασία. Συνιστά στρατηγικό ορόσημο για τον τρόπο με τον οποίο ο ΑΣΕΠΟΠ Βελβεντού αναπτύσσει, στην πράξη, το πρότυπο του σύγχρονου συνεταιρισμού. **ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΛΙΑΜΗΣ**





## Πιο πολύ ακτινίδιο και τώρα είσοδος στο σπαράγγι

Με τα νέα ψυγεία, τα πρώτα ιδιόκτητα της Οργάνωσης, καθώς μέχρι τώρα εξυπηρετούνταν με ενοικιαζόμενους ψυκτικούς θαλάμους, θα δοθεί η δυνατότητα αποθήκευσης γύρω στους 1.600 τόνους ακτινίδιο, μια καλλιέργεια στην οποία επεκτείνεται ο Α.Σ. Αιγές. Το διαλογητήριο, αντίστοιχα, θα δώσει την ευκαιρία στην Οργάνωση να πάει σε περαιτέρω καθετοποίηση, αφού την πρώτη ποιοτική κατηγορία προϊόντων θα την πουλά στο εμπόριο, ενώ τη Β και τη Γ, που δεν είναι εμπορεύσιμες, το σχέδιο είναι να τις μεταποιεί σε γλυκά του κουταλιού, μαρμελάδες, φρουτοσαλάτες ή χυμό. Να σημειωθεί ότι από φέτος, ο Α.Σ. Αιγές, ενέταξε στην γκάμα των προϊόντων του και τα σπαράγγια. Με τη Νέστος από τη Χρυσούπολη Καβάλας υπογράφηκε σύμβαση και ο Συνεταιρισμός μοίρασε σε μέλη του, φυτά για 80 στρέμματα, τα οποία θα είναι παραγωγικά σε δύο χρόνια. Έως τότε, ωστόσο, θα συγκεντρώνει προϊόν από τις υφιστάμενες καλλιέργειες στον κάμπο και θα το παραδίδει στη Νέστος για την εμπορία. **ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΛΙΑΜΗΣ**

Αναδιάρθρωση, εξοπλισμός, υποδομές και νέες καλλιέργειες

## ΣΕ ΤΡΙΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΜΕΤΩΠΑ Ο ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΣ ΑΣ ΑΙΓΕΣ

Ευρύ επενδυτικό πρόγραμμα συνολικού ύψους 3,5 εκατ. ευρώ υλοποιεί ο Α.Σ. Αιγές. Η δραστήρια Οργάνωση από την Κρύα Βρύση Γιαννιτσών, κινήθηκε σε τρία επενδυτικά μέτωπα. Το πρώτο αφορά την αναδιάρθρωση καλλιέργειών που δεν «τραβάνε». Μέσω σχετικού προγράμματος υλοποιήθηκαν δύο δράσεις, με προϋπολογισμό 700 χιλ. ευρώ η κάθε μία, εστιασμένες στη μετάβαση σε νέες καλλιέργειες υψηλότερης οικονομικής απόδοσης. «Ξηλώσαμε περίπου 440 στρέμματα με συμπύρνα ροδάκινα και φυτέψαμε ακτινίδια. Κάνουμε αυτή τη στροφή προς το ακτινίδιο, διότι το βιομηχανικό ροδάκινο δυστυχώς δεν περπατάει», ανέφερε στην Agrenda ο Σάκης Κούσης, πρόεδρος του «Α.Σ.

Αιγές». Παράλληλα ο ίδιος περιγράφει την ολοκλήρωση και του δεύτερου επενδυτικού έργου, 1 εκατ. ευρώ: «Αποκτήσαμε 11 τρακτέρ, αμπελουργικά και δενδροκομικά, για τις ανάγκες των μελών μας, γύρω στα 10 βυτία, πλατφόρμες και άλλο εξοπλισμό» σημειώνει. Όσον αφορά το τρίτο επενδυτικό πρόγραμμα, που είναι σε εξέλιξη, πρόκειται για ένα Σχέδιο Βελτίωσης που προβλέπει την επέκταση του κτιρίου που απέκτησε το 2025 η οργάνωση. «Μέσα από το νέο επενδυτικό κατασκευάζουμε 550 μέτρα ψυγεία και 300 μέτρα ένα νέο διαλογητήριο. Η υλοποίησή του είναι σε εξέλιξη και εκτιμούμε πως μέχρι τέλος της χρονιάς θα είναι έτοιμο, τουλάχιστον σε ό,τι αφορά τα ψυγεία», διευκρινίζει ο ίδιος και προσθέτει πως η επένδυση ανέρχεται σε 1,1 εκατ. ευρώ.



**ΑΠΟ ΤΟ 2027 ΣΤΗ ΔΕΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΠΟΙΗΣΗ ΑΚΤΙΝΙΔΙΟΥ**



## ΤΟ ΑΥΡΙΟ ΤΟΥ ΑΓΡΟΔΙΑΤΡΟΦΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ ΟΤΑΝ Η ΣΥΜΜΟΡΦΩΣΗ ΜΕΤΑΤΡΕΠΕΤΑΙ ΣΕ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΞΙΑ

Ο αγροδιατροφικός τομέας εισέρχεται σε μια περίοδο ουσιαστικού μετασχηματισμού. Οι απαιτήσεις της αγοράς, η πίεση για ανθεκτικότητα, η ανάγκη για διαφάνεια και η αυξανόμενη σημασία της τεκμηριωμένης αξιοπιστίας διαμορφώνουν ένα νέο πλαίσιο λειτουργίας για ολόκληρη την αλυσίδα αξίας. Σήμερα δεν αρκεί μόνο η παραγωγή ποιοτικών προϊόντων. Απαιτείται η δυνατότητα απόδειξης του τρόπου παραγωγής, της συμμόρφωσης με αναγνωρισμένες προδιαγραφές, της ικνηλασιμότητας και της συνολικής ετοιμότητας μιας επιχείρησης να ανταποκριθεί στις προσδοκίες της αγοράς και της κοινωνίας. Η κατεύθυνση αυτή αποτυπώνεται πλέον με σαφήνεια και σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή αναγνωρίζει ότι η γεωργία και τα τρόφιμα αποτελούν στρατηγικό τομέα για την Ένωση, κρίσιμο όχι μόνο για την επισιτιστική ασφάλεια αλλά και για τη συνοχή των αγροτικών περιοχών, την ανταγωνιστικότητα της οικονομίας και τη μακροπρόθεσμη ανθεκτικότητα της Ευρώπης. Στο νέο ευρωπαϊκό όραμα για το 2040, ο αγροδιατροφικός τομέας περιγράφεται ως ελκυστικός για τις επόμενες γενιές, ανταγωνιστικός, βιώσιμος, δίκαιος και προσαρμοσμένος στις μελλοντικές προκλήσεις. Παράλληλα, υπογραμμίζεται ότι η ασφάλεια των τροφίμων και η σταθερότητα του εφοδιασμού δεν μπορούν να θεωρούνται δεδομένες. Οι προκλήσεις είναι ήδη ορατές. Αυξημένο κόστος ενέργειας και εισροών, διεθνής ανταγωνισμός, επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής, ανάγκη επενδύσεων, χρηματοδοτικά κενά, πίεση για περισσότερη καινοτομία και μεγαλύτερη οργανωτική ωριμότητα. Η ίδια η ευρωπαϊκή συζήτηση για το επόμενο δημοσιονομικό πλαίσιο εστιάζει ακριβώς στην ανάγκη να κατευθυνθούν οι πόροι εκεί όπου παράγεται πραγματική ευρωπαϊκή προστιθέμενη αξία: Στην ανταγωνιστικότητα, στην ανθεκτικότητα, στη γνώση, στην καινοτομία και στη δυνατότητα προσαρμογής των παραγωγικών τομέων σε ένα ασταθές περιβάλλον. Σε αυτό το νέο περιβάλλον, η συμμόρφωση αποκτά διαφορετική βαρύτητα. Δεν περιορίζεται σε μια τυπική υποχρέωση ή σε ένα πιστοποιητικό που εξυπηρετεί μόνο εμπορικές ανάγκες. Αποτελεί εργαλείο διοίκησης, οργάνωσης, πρόληψης κινδύνων και ενίσχυσης της εμπιστοσύνης. Οι πιστοποιήσεις και τα συστήμα-



**TÜV**  
AUSTRIA



Το άρθρο υπογράφει ο **Στέλιος Βαπορίδης**,  
Head of Agrifood Business Development,  
TÜV AUSTRIA Hellas

τα αξιολόγησης συμμόρφωσης λειτουργούν ως κοινή γλώσσα μεταξύ παραγωγού, μεταποιητή, λιανεμπορίου και καταναλωτή. Δίνουν στην επιχείρηση τη δυνατότητα να αποδεικνύει ότι λειτουργεί με συνέπεια, μετρήσιμα και με σαφή προσανατολισμό στη διασφάλιση ποιότητας, ασφάλειας και αξιοπιστίας. Αυτό ακριβώς είναι και το πραγματικό περιεχόμενο

της αξίας της συμμόρφωσης: Η μετάβαση από την απλή κάλυψη μιας απαίτησης στη δημιουργία οργανωμένης επιχειρησιακής υπεραξίας. Η σωστά δομημένη συμμόρφωση βελτιώνει την εσωτερική λειτουργία, ενισχύει την πειθαρχία των διαδικασιών, υποστηρίζει την πρόσβαση σε απαιτητικές αγορές και ενδυναμώνει τη θέση της επιχείρησης σε ένα περιβάλλον όπου η εμπιστοσύνη αποκτά ολοένα μεγαλύτερη σημασία.

Σε αυτήν τη μετάβαση, η TÜV AUSTRIA στην Ελλάδα συμβάλλει ουσιαστικά, προσφέροντας ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών όπως πιστοποίηση, εκπαίδευση, νομοκανονιστική συμμόρφωση και εργαστηριακές δοκιμές που υποστηρίζουν τον αγροδιατροφικό τομέα στην προσπάθειά του να ανταποκριθεί στις σύγχρονες απαιτήσεις της αγοράς, της νομοθεσίας και της εφοδιαστικής αλυσίδας.

Ο ρόλος της συμμόρφωσης δεν είναι πλέον αμυντικός. Είναι αναπτυξιακός, στρατηγικός και άμεσα συνδεδεμένος με τη βιωσιμότητα των επιχειρήσεων.

Το αύριο του αγροδιατροφικού τομέα δεν θα ανήκει απλώς σε όσους παράγουν. Θα ανήκει σε όσους μπορούν να αποδεικνύουν, καθημερινά και με συνέπεια, την αξία αυτού που παράγουν. Σε όσους θα επενδύσουν έγκαιρα στην ποιότητα, στη δομή, στην τεκμηρίωση και στην αξιοπιστία. Γιατί στη νέα εποχή, η συμμόρφωση δεν θα είναι το τελευταίο βήμα μιας επιχείρησης. Θα είναι η πρώτη της ισχυρή δήλωση σοβαρότητας, ωριμότητας και προοπτικής.

# Fresher

— ΓΙΑ ΦΡΟΥΤΑ & ΛΑΧΑΝΙΚΑ —



και **διαδικτυακά**  
**fresher.gr**



Ημερίδα ΣΕΠΥ

## ΣΤΗΝ ΕΠΙΛΟΓΗ ΠΟΛΛΑΠΛΑΣΙΑΣΤΙΚΟΥ ΥΛΙΚΟΥ, ΤΟ ΠΙΟ «ΑΚΡΙΒΟ» ΛΑΘΟΣ ΣΤΗ ΔΕΝΔΡΟΚΟΜΙΑ

«**ΜΑΥΡΟ ΚΟΥΤΙ**» της ελληνικής денδροκομίας θα μπορούσε να χαρακτηριστεί η επιλογή του πολλαπλασιαστικού υλικού, καθώς εκεί εντοπίζονται τα συχνότερα και πιο «ακριβά» λάθη, που καθιστούν, εν τέλει, επιτυχημένη ή αποτυχημένη μια επένδυση σε οπωροφόρα δέντρα. Κι επειδή το λάθος θα αναγνωριστεί όταν πλέον θα είναι πολύ αργά, ζητούμενο είναι να περιοριστεί από την αρχή το ρίσκο.

Υπό το πρίσμα αυτό, εάν η αρχή του οπωρώνα γίνει με κατάλληλα φυτά, τότε όλα τα υπόλοιπα βήματα μπορεί να έχουν μια διαχειρίσιμη και μια σταθερή παραγωγική πορεία. Αν, ωστόσο, η εγκατάσταση ξεκινήσει με αμφίβολης ποιότητας γενετικό υλικό, τότε ο παραγωγός βάζει τον εαυτό του σε μειονεκτική θέση, πριν ακόμη αρχίσει η παραγωγική ζωή του οπωρώνα του, με δυσβάσταχτο οικονομικό βάρος.

Οι επισημάνσεις αυτές έγιναν στο πλαίσιο ημερίδας που διοργάνωσε ο Σύνδεσμος Επιχειρήσεων Πολλαπλασιαστικού Υλικού (ΣΕΠΥ) στα τέλη του περασμένου Νοεμβρίου στη Βέροια, κατά τη διάρκεια της οποίας καταξιωμένοι ομιλητές, επιστήμονες και



άνθρωποι της αγοράς, ανέδειξαν τη σημασία χρήσης του πιστοποιημένου και ταυτοποιημένου πολλαπλασιαστικού υλικού για την παραγωγή ποιοτικών φρούτων.

### Εργαλείο παραγωγικότητας το πιστοποιημένο υλικό

«Η επιτυχία ενός οπωρώνα δεν ξεκινά από τη λίπανση, ούτε από τα συστήματα άρδευσης ή τις τεχνικές καλλιέργειας. Ξεκινά από ένα πολύ πιο βασικό σημείο: Το πολλαπλασιαστικό υλικό. Το υγιές, ταυτοποιημένο και πιστοποιημένο δενδρύλλιο, αποτελεί τη βάση πάνω στην οποία χτίζεται η παραγωγή του οπωρώνα», τόνισε ο διευθυντής του Εργαστηρίου Δενδροκομίας του ΑΠΘ, καθηγητής Αθ. Μολασιώτης.

Σύμφωνα με τον ίδιο, τα χρόνια προβλήματα που αντιμετωπίζει η εγχώρια δενδροκομία, σε μεγάλο βαθμό, συνδέονται με την απουσία συστηματικού ελέγχου στο διαθέσιμο πολλαπλασιαστικό υλικό. Αυτό έχει ως συνέπεια να κυκλοφορούν δενδρύλλια αμφίβολης ταυτότητας, να αυξάνεται ο κίνδυνος διάδοσης ιώσεων, να εμφανίζονται ασυνέπειες στην παραγωγή και στο τέλος της ημέρας να μειώνεται η εμπορική αξία και η ανταγωνιστικότητα των καρπών που παράγονται.

«Οι επιπτώσεις αυτές δυστυχώς δεν γίνονται άμεσα ορατές, αλλά συνήθως εμφανίζονται σταδιακά, επηρεάζοντας τις αποδόσεις και το εισόδημα», είπε ο καθηγητής, ξεκαθαρίζοντας πως «το πιστοποιημένο υλικό δεν είναι τυπική ή γραφειοκρατική υποχρέωση, αλλά αποτελεί ένα εργαλείο παραγωγικότητας. Προέρχεται από μητρικά δέντρα απαλλαγμένα από ιώσεις και παθογόνα, συνοδεύεται από ιχνηλασιμότητα και διασφαλίζει ότι ο παραγωγός παίρνει ακριβώς την ποικιλία και το υποκείμενο που πλήρωσε για να αγοράσει».

Όπως εξήγησε, αυτό μεταφράζεται σε υγιή φυ-

Η ΕΛΛΑΔΑ ΤΑΛΑΙΠΩΡΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΠΑΡΑΝΟΜΕΣ ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΕΣ



Θανάσης Τσούτσας, πρόεδρος ΣΕΠΥ

τά, καλύτερη εγκατάσταση, ομοιομορφία στον οπωρώνα, υψηλότερη και σταθερή παραγωγή, καλύτερη ποιότητα και μεγαλύτερη διάρκεια στην παραγωγική ζωή του οπωρώνα.

**Το μέλλον της δενδροκομίας ξεκινά από το φυτώριο**

«Ένα φθινό δενδρύλλιο μπορεί να στοιχίσει πολλαπλάσια σε απώλειες παραγωγής στο μέλλον. Η απαίτηση της αναγραφής της ποικιλίας στην τιμολόγηση αγοράς δενδρυλλίων και διαρκή συνεργασία με υπεύθυνα φυτώρια θα πρέπει να αποτελούν βασικές πρακτικές», υποστήριξε ο κ. Μολασιώτης.

Για τους δε, κατόχους φυτωρίων κατέστησε σαφές πως η επένδυση σε μητρικές φυτείες, σε τεχνολογίες in vitro και σε μοριακούς ελέγχους είναι πλέον απαραίτητη, προσθέτοντας ότι η τήρηση των δικαιωμάτων ποικιλίας και η δημιουργία συστημάτων ικνηλασιμότητας συνιστούν προϋπόθεση για την ανάπτυξη αξιόπιστου φυτωριακού κλάδου.

«Το μέλλον της ελληνικής δενδροκομίας ξεκινά από το φυτώριο. Σε μια εποχή με κλιματικές προκλήσεις, αυξημένες απαιτήσεις αγοράς και πίεση για ποιότητα, το πιστοποιημένο και υγιές πολλαπλασιαστικό υλικό δεν είναι κόστος αλλά επένδυση και προϋπόθεση για έναν ανταγωνιστικό οπωρώνα», τόνισε ο καθηγητής.

**ΣΤΗ ΣΗΜΑΣΙΑ** των προστατευμένων ποικιλιών στο διεθνές και εγχώριο εμπόριο φρούτων εστίασε ο αντιπρόεδρος της ΕΘΕΑΣ και του Αγροτικού Συνεταιρισμού Venus Growers, Χρήστος Παννακάκης. Όπως ανέφερε «το πιστοποιημένο πολλαπλασιαστικό υλικό εγγυάται σταθερή ποιότητα, ομοιομορφία σε εμφάνιση, γέυση και συντηρησιμότητα, αυξάνοντας την εμπιστοσύνη του αγοραστικού κοινού και παρέχοντας ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στις εξαγωγές». Ένα ακόμη από τα πλεονεκτήματά τους, κατά τον αντιπρόεδρο της ΕΘΕΑΣ, είναι ότι παρέχουν προστασία από αθέμιτο ανταγωνισμό, διότι με νομική κατοχύρωση αποτρέπεται η παράνομη καλλιέργεια, εξασφαλίζεται η αποκλειστικότητα σε επιλεγμένες περιοχές, ενισχύεται η αναγνωρισιμότητα του προϊόντος και οι χώρες παραγωγής διατηρούν το εμπορικό τους πλεονέκτημα. Εκτίμησε μάλιστα πως η Ελλάδα έχει προοπτικές ανάπτυξης τέτοιων συνεργασιών με ξένα πολυεθνικά club Varieties. Περαιτέρω ο κ. Παννακάκης ανέφερε πως η Ελλάδα έχει γεωκλιματικές συνθήκες που επιτρέπουν υψηλή ποιότητα φρούτων, αλλά ο διεθνής ανταγωνισμός από Ισπανία, Ιταλία και Τουρκία είναι έντονος.

Κατά συνέπεια, ανέφερε, «η διαφοροποίηση μέσω προστατευμένων ποικιλιών είναι απαραίτητη» και «ποικιλίες όπως το Ροδάκινο Νάουσας ΠΟΠ, το Μήλο Ζαγοράς ΠΟΠ, αλλά και το ακτινίδιο Πιερίας ΠΓΕ, προσφέρουν ισχυρό branding». Καταλήγοντας τόνισε ότι «για την Ελλάδα, η στρατηγική αξιοποίηση προστατευμένων ποικιλιών, ΠΟΠ/ΠΓΕ και σύγχρονων ιδιωτικών club varieties, είναι κρίσιμη για να ενισχυθεί η παρουσία της διεθνώς». Στο ίδιο θέμα ο καθηγητής Αθανάσιος Μολασιώτης είχε συμπληρώσει ότι «η Ελλάδα ταλαιπωρείται από φαινόμενα παράνομης αναπαραγωγής παντεταρισμένων ποικιλιών, κάτι που έχει δημιουργήσει αρνητική εικόνα στο εξωτερικό και μειώνει την πρόσβαση της χώρας μας σε καινοτόμο γενετικό υλικό οπωροφόρων δένδρων». Σε αυτό το περιβάλλον, υπογράμμισε ο έμπειρος καθηγητής, τόσο η νομιμότητα, όσο και η ποιότητα πρέπει να είναι μονόδρομος για όσους θέλουν να παραμείνουν ανταγωνιστικοί, ενώ στους παραγωγούς είπε ότι οφείλουν να επιλέγουν φυτά όχι με βάση τη χαμηλότερη τιμή, αλλά με βάση την εγγύηση προέλευσης και την ευρωστία τους. **Α. ΛΙΑΜΗΣ**



Αριστερά Βαρβάρα Μαλιόγκα, καθηγήτρια Ιολογίας ΑΠΘ και δεξιά Χρήστος Γιαννακάκης, αντιπρόεδρος ΕΘΕΑΣ και ΑΣ Venus Growers



Ημερίδα της βιομηχανίας «Κρόνος ΑΕ»

## ΜΥΣΤΙΚΑ ΚΑΛΙΕΡΓΕΙΑΣ ΓΙΑ ΝΑ ΓΙΝΕΙ ΤΟ ΣΥΜΠΥΡΗΝΟ ΡΟΔΑΚΙΝΟ ΞΑΝΑ ΕΛΚΥΣΤΙΚΟ ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΑΡΑΓΩΓΟ

Αντικατάσταση βασικής λίπανσης με μικρές στοχευμένες εφαρμογές, έλεγχος της άρδευσης, αλλαγή προσέγγισης στο αραίωμα και στο κλάδευμα, επιμήκυνση του χρόνου συγκομιδής, αλλά και «στροφή» σε σχήματα που επιτρέπουν την περαιτέρω μηχανοποίηση, αποτελούν το «κλειδί» για να ξαναγίνει το βιομηχανικό ροδάκινο ελκυστικό για τους παραγωγούς. Πρόκειται για παρεμβάσεις στο επίπεδο των καλλιεργητικών φροντίδων, που, αν εφαρμοστούν στοχευμένα μπορούν να δώσουν, μετρημένα, έως 20% άνοδο των αποδόσεων, με ανάλογη ποσοστιαία μείωση κόστους, θέτοντας και πάλι την καλλιέργεια σε τροχιά βιωσιμότητας. Αν και το κλίμα είναι βαρύ για το συμπύρηνο ροδάκινο, λόγω χαμηλών τιμών παραγωγού, που έχει οδηγήσει σε πολλές εκριζώσεις κτημάτων, το παιχνίδι δεν είναι χαμένο. Η καλλιέργεια, όπως αναφέρθηκε, από τους ομιλητές, σε ημερίδα που οργάνωσε η βιομηχανία «Κρόνος ΑΕ», στις 26 Ιανουαρίου, στη Σκύδρα, έχει τη δυναμική να πετύχει το φαινομενικά ακατόρθωτο. Να συνδυάσει, δηλαδή, τον περιορισμό του κόστους καλλιέργειας, με την αύξηση της παραγωγής και τη βελτίωση της ποιότητας του προϊόντος και, έτσι, να επανέλθει σε τροχιά βιωσιμότητας, προς όφελος των αγροτών, των βιομηχανιών του κλάδου, αλλά και της εθνικής οικονομίας, καθώς η χώρα μας είναι πρωταθλήτρια, παγκοσμίως, στις εξαγωγές κομπόσας.

### Δύσκολη εξίσωση αλλά το βιομηχανικό ροδάκινο μπορεί να τα καταφέρει

«Είναι δύσκολη εξίσωση κι η αλήθεια είναι πως δεν επιτυγχάνεται αυτό εύκολα σε πολλές καλλιέργειες. Όμως, στο βιομηχανικό ροδάκινο είναι τέτοια η φύση του προϊόντος, που μπορείς να το πετύχεις», ανέφερε ο γεωπόνος Δημήτρης Βακάμης, από το βήμα ενημερωτικής εκδήλωσης, που είχε ως τίτλο: «Ρίζες στο παρόν... καρποί για το μέλλον», παρουσία εκα-

τοντάδων παραγωγών, γεωπόνων, φυτωριούχων και συνεταιριστών, από Πέλλα, Ημαθία, Φλώρινα και Λάρισα.

### Ριζική διαφοροποίηση της λίπανσης

«Σταματάμε τις βασικές λιπάνσεις με σύνθετα λιπάσματα. Πάμε μόνο σε λίπανση καλίου, πριν από την ανθοφορία, αναπληρώνοντας τις απώλειες της προηγούμενης χρονιάς και με μικρές δόσεις αζώτου, μετά την καρπόδεση μεταξύ αραιωμάτων και συγκομιδής. Φώσφορο παρέχουμε μόνο διαφυλλικά, ενώ η βασική θα γίνεται το φθινόπωρο διαφυλλικά, με ουρία. Όλα αυτά είναι δοκιμασμένα από παραγωγούς σε συνεργασία και με την Κρόνος και όχι εξεζητημένες δοκιμές, σε επιδεικτικά κτήματα» τόνισε ο Δημήτρης Βακάμης.

### Αλλαγή λογικής στο αραίωμα

«Δεν πάμε για ένα αραίωμα στο δέντρο, αλλά τρεις φορές πολύ γρήγορα. Μια, τσιμπώντας τα καρποφόρα κλαδιά που φτάνουμε από το έδαφος, τη δεύτερη αραιώνοντας τις ποδιές χαμηλά μέχρι εκεί που φτάνουν τα χέρια μας, και μόνο την τρίτη φορά ανεβαίνουμε στην κορυφή του δέντρου μόνο μετά τη σκλήρυνση του πυρήνα» υποστήριξε ο κ. Βακάμης. Διευκρίνισε, δε, ότι «επειδή πρόκειται για γρήγορα περάσματα, το άθροισμα του κόστους, τελικά, είναι μικρότερο έως 20% από ένα κλασικό αραίωμα.

### Συνδυαστικά το καλοκαιρινό κλάδεμα

Όσο γίνονται τα γρήγορα περάσματα για το αραίωμα, ο παραγωγός κάνει συνδυαστικά και το καλοκαιρινό κλάδεμα, μειώνοντας το κόστος της εργασίας. Μια ακόμη σημαντική διαφοροποίηση, κατά τον ομιλητή, είναι ότι ολοκληρώνεται το κλάδεμα στις ποδιές, μετά την ανθοφορία και όχι μέσα στο χειμώνα κι αυτό δίνει πολύ μεγάλο πλεονέκτημα, διότι μειώνεται ο κίνδυνος για ζημιές από τις παγωνιές.



Από αριστερά ο διευθυντής πωλήσεων της Κρόνος ΑΕ, Μιχάλης Λιχούνας, ο καθηγητής στο Τμήμα Γεωπονίας του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας, Γιώργος Νάνος και ο γεωπόνος Δημήτρης Βακάμης





Ο Διευθύνων Σύμβουλος της «Κρόνος ΑΕ», Νίκος Τζιμούρτος



«Όλες αυτές οι διαχειρίσεις δημιουργούν μεγάλη οικονομία και στην εργασία της συγκομιδής. Επειδή γίνεται πολύ πιο ομοιόμορφη ωρίμανση των καρπών και μεγαλώνει και το μέγεθός τους, το κόστος συλλογής μπορεί να μειωθεί έως και 50%, ανά κιλό προϊόντος. Κι αυτό, γιατί ο χρόνος που δαπανάς για να συγκομίσεις ένα φρούτο, είναι ίδιος είτε αυτό, για παράδειγμα, ζυγίζει 100, είτε 160 γραμμάρια. Το συνολικό τονάζ όμως είναι τελείως διαφορετικό σε κάθε περίπτωση», εξήγησε.

### Γραμμικά συστήματα με όσο πιο χαμηλά δέντρα και όσο πιο στενές γραμμές

Καταλήγοντας ο κ. Βακάμης υπογράμμισε πως τα περιθώρια που έχει το βιομηχανικό ροδάκινο για περαιτέρω εκμχάνιση, που θα περιορίσει το κόστος, είναι πολύ μεγάλα, αρκεί να γίνει οργανωμένα, σοβαρά και μέσα από διαφορετικά συστήματα διαμόρφωσης. «Έχουμε μείνει πολύ πίσω. Καλλιεργούμε τα ροδάκινα όπως οι παπούδες μας. Αυτό δεν είναι βιώσιμο. Πρέπει να πάμε σε γραμμικά συστήματα, με όσο πιο χαμηλά δέντρα και σε όσο πιο στενές γραμμές, διότι έτσι διευκολύνεται και η μηχανοποίηση στις εργασίες», ανέφερε κι εμφανίστηκε κάθετος πως «μόνο με τέτοιες κινήσεις αναστρέφεται το κλίμα για το βιομηχανικό ροδάκινο».

### Δέκα μέρες επιπλέον ωρίμανση, συν 30 γραμμάρια στο φρούτο

Ο κομβικός ρόλος που διαδραματίζει η επιλογή του χρόνου συγκομιδής του βιομηχανικού ροδάκινου, ήταν ένα από τα σημεία όπου εστίασε, με την ομιλία του, ο καθηγητής στο τμήμα Γεωπονίας του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας, Γιώργος Νάνος. «Τα ροδάκινα αναπτύσσονται γρήγορα τις τελευταίες μέρες και αλλάζει και το χρώμα της σάρκας και του φλοιού τους και βελτιώνονται ποιοτικά», επεσήμανε. Επικαλούμενος μάλιστα ερευνητικά αποτελέσματα υπογράμμισε πως «συν 10 μέρες ωρίμανση θα έχει 30 γραμμάρια παραπάνω το φρούτο. Όσο πηγαίνουμε προς την καλύτερη συγκομιδή, να μαζέψουμε δηλαδή πιο κίτρινα τα ροδάκινα, γίνεται πολύ καλύτερη η ποιότητά τους και αυξάνει πολύ και το μέγεθός τους. Μέσα σε λίγες μέρες μπορούν οι παραγωγοί να πάρουν εκατοντάδες κιλά παραπάνω στο στρέμμα, που σημαίνει πιο πολλά έσοδα για τους ίδιους, αλλά και για τη βιομηχανία, γιατί θα έχει να διαχειριστεί περισσότερα και ποιοτικότερα ροδάκινα».



### Προτείνεται πότισμα από Μάρτιο, όταν δεν έχει πέσει αρκετή βροχή

Ως προς την άρδευση, ο καθηγητής ανέφερε πως αν δεν υπάρχουν βροχές τότε από το Μάρτιο οι παραγωγοί θα πρέπει να ποτίσουν, ενώ σε πρώιμες ποικιλίες, όπως η Κατερίνα, στο μετασυλλεκτικό στάδιο, πρότεινε να μειωθούν οι ποσότητες νερού.

### Εισιτήριο η ποιότητα στις διεθνείς αγορές

Στη σημασία της ποιότητας, επικεντρώθηκε ο διευθυντής πωλήσεων της Κρόνος ΑΕ, Μιχάλης Λιχούνας, σημειώνοντας πως είναι το εισιτήριο για τη συνέχιση της παρουσίας της ελληνικής κομπόστας στις διεθνείς αγορές. Δίδοντας το στίγμα για τις τάσεις της παγκόσμιας αγοράς κομπόστας, τόνισε πως οι καταναλωτές γίνονται πιο απαιτητικοί σε θέματα ποιότητας και ζητούν διαφορετικές συσκευασίες από τις παραδοσιακές, συνήθως μικρότερες, ενώ οι συμφωνίες για τις πωλήσεις των προϊόντων, όπως είπε, γίνονται πλέον μέσα στην περίοδο της παραγωγής.

Στο χαιρετισμό του ο Διευθύνων Σύμβουλος της «Κρόνος ΑΕ», Νίκος Τζιμούρτος αναφέρθηκε εκτενώς στις παροχές της εταιρείας προς τους παραγωγούς, στις συμβάσεις για την προμήθεια αγροτικών προϊόντων που χρησιμοποιούνται για την έκπτωση φόρου, στο πρόγραμμα φυτών που εφαρμόζει η επιχείρηση, τους γεωπονικούς συμβούλους στο χωράφι, αλλά και στις συνεργασίες με τις τράπεζες Πειραιώς και Εθνική, για την άσκηση συμβολαιακής γεωργίας. **Λ. ΛΙΑΜΗΣ**



© ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ: LAFAZANIS WINERY

## ΜΕ ΤΟ ORONDIS FORTE ΚΑΤΑ ΤΟΥ ΠΕΡΟΝΟΣΠΟΡΟΥ

**ΜΕ ΕΝΑ ΝΕΟ «ΟΠΛΟ»** ενισχύει από φέτος η Syngenta Hellas τη «φαρέτρα» του Έλληνα αμπελουργού, ενάντια στον πολύ επικίνδυνο περονόσπορο, σε μια περίοδο, μάλιστα, κατά την οποία πολλές δραστικές ουσίες αποσύρονται από το φυτοπροστατευτικό «οπλοστάσιο» των Ευρωπαϊκών παραγωγών.

Το καινούριο μυκητοκτόνο που λανσάρει, αυτή την περίοδο, ο ελληνικός βραχίονας του πολυεθνικού αγρο-κολοσσού είναι το Orondis Forte, ένα προϊόν για το αμπέλι, με βάση το oxathiapirrolin που έρχεται να κουμπώσει ως τέταρτο προϊόν της ομπρέλας Orondis.

«Το Orondis Forte είναι το καινούργιο μας υπερόπλο στην καταπολέμηση του περονόσπορου, μια απειλή πολύ σοβαρή για την αμπελοκαλλιέργεια, για την οποία διαθέτουμε άλλα επτά μυκητοκτόνα» επεσήμανε ο Κώστας Οικονομίδης, Διευθυντής Marketing & Τεχνικού στη «Syngenta Hellas», δίδοντας μια πρώτη γεύση για το νέο προϊόν σε συνεργαζόμενους γεωπόνους, αμπελουργούς και οινοποιούς από την Κεντρική και Βόρεια Ελλάδα σε ειδική εκδήλωση που έγινε στη Θεσσαλονίκη.

Παίρνοντας, αμέσως μετά, τη σκυτάλη της παρουσίασης των τεχνικών χαρακτηριστικών του Orondis Forte ο Παναγιώτης Κωστή-



**Ο Παναγιώτης Κωστής, Marketing Manager στους τομείς δενδροκομίας και αμπέλου, της Syngenta Hellas.**

κας Marketing Manager στους τομείς δενδροκομίας και αμπέλου, της Syngenta Hellas, διευκρίνισε πως πρόκειται για ένα μείγμα από oxathiapirrolin και από amisulbrom, δύο δραστικές που έχουν διαφορετικό τρόπο δράσης, με συνέπεια να εξασφαλίζουν διάρκεια δράσης και πολύ καλό έλεγχο στον περονόσπορο της αμπέλου. Όπως εξήγησε το διασυστηματικό προϊόν ιδανικά πρέπει να εφαρμοστεί μέχρι

το προανθικό ή το ανθικό στάδιο.

«Δεν απαγορεύεται να γίνει εφαρμογή και μετά, απλώς η λογική μας είναι ότι στο επόμενο στάδιο τοποθετείται καλύτερα Orondis Ultra, που συμπληρώνει τη γκάμα μας τεχνικά, αλλά και από πλευράς marketing» εξήγησε ο κ. Κωστής, προσθέτοντας πως ως προς το Orondis Forte, οι εφαρμογές του μπορεί να είναι μία ή δύο, ανάλογα με την ένταση της προσβολής και συνήθως σε εναλλαγή με άλλης δράσης προϊόν. Εμπορικά το προϊόν είναι διαθέσιμο στους παραγωγούς από φέτος στη χώρα μας, αλλά και σε κάποιες άλλες ευρωπαϊκές χώρες, ενώ πριν από αυτό το μείγμα δοκιμάστηκε πειραματικά για τρία χρόνια στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, με πάρα πολύ καλά αποτελέσματα στο πεδίο.

«Πρόκειται για ένα προϊόν εφάμιλλο του Orondis Ultra, το οποίο είναι κορυφαίο αυτή τη στιγμή στην αγορά, στον περονόσπορο. Το Orondis Forte ουσιαστικά έχει την ίδια άριστη αποτελεσματικότητα, ενώ είναι κι ασφαλές, διότι όταν εφαρμόζεται έως και το προανθικό στάδιο, δεν εμφανίζονται τα δραστικά του κατά τη συγκομιδή στο επιτραπέζιο, όσο και στο οινοποίηση αμπέλι. Μάλιστα για το προϊόν τρέφουμε μεγάλες προσδοκίες για τη δυναμική του στην αγορά» εξήγησε ο κ. Κωστής. **Α. ΛΙΑΜΗΣ**

# ΣΤΟΧΕΥΜΕΝΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ ΒΙΟΔΙΕΓΕΡΤΩΝ ΣΤΗΝ ΚΕΡΑΣΙΑ ΓΙΑ ΜΕΓΙΣΤΗ ΚΑΡΠΟΔΕΣΗ ΚΑΙ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ

**ΤΟ ΚΕΡΑΣΙ** αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα φρούτα παγκοσμίως, χάρη στο ελκυστικό κόκκινο χρώμα του, την ιδιαίτερη γεύση του και την υψηλή διατροφική του αξία. Η αυξημένη εμπορική του σημασία τα τελευταία χρόνια έχει οδηγήσει στην ανάγκη εφαρμογής σύγχρονων στρατηγικών θρέψης, με στόχο τη βελτιστοποίηση της παραγωγής, τη βελτίωση της ποιότητας των καρπών και την ενίσχυση της ανθεκτικότητας των δέντρων απέναντι σε αβιοτικές καταπονήσεις.

## Ορθή θρεπτική υποστήριξη

Η επιτυχία στην καλλιέργεια της κερασιάς εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τη σωστή θρεπτική υποστήριξη της σε κάθε φαινολογικό στάδιο. Για τον λόγο αυτό, η χρήση εξειδικευμένων προϊόντων θρέψης και βιοδιέγερσης εντάσσεται στρατηγικά σε ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα λίπανσης.

■ Το σωστό ξεκίνημα σε μια παραγωγή είναι η ομαλή και ισορροπημένη ανθοφορία, καθώς σε αυτό το κρίσιμο στάδιο τίθενται οι βάσεις για την καρπόδεση, την εξέλιξη του φορτίου και την τελική απόδοση της καλλιέργειας. Πριν από την άνθηση, το φυσικό καρποδετικό **Maxifruit**, με την καινοτόμο τεχνολογία NMX, εντάσσεται στρατηγικά στο πρόγραμμα θρέψης για την ενίσχυση της ανθοφορίας, τη βελτίωση του ποσοστού καρπόδεσης και τη μεγιστοποίηση τόσο της παραγωγής όσο και των ποιοτικών χαρακτηριστικών των καρπών. **Η πατενταρισμένη τεχνολογία NMX** βοηθά τα δέντρα να ρυθμίσουν την ορμονική τους ισορροπία, εξασφαλίζοντας βελτιωμένη καρπόδεση, μεγαλύτερη καλίμπρα, βελτίωση χρώματος και αύξηση brix στην τελική παραγωγή. Η θρεπτική σύστασή του (N-P-K + Zn + Mn)



**Οι βιοδιεγέρτες της Timac Agro | LYDA καλύπτουν διαδοχικά της απαιτήσεις της κερασιάς από την άνθηση ως την ωρίμανση.**

παρέχει όλα τα απαραίτητα στοιχεία για την ενίσχυση της ανθοφορίας, το δέσιμο περισσότερων κερασιών, με τελικό αποτέλεσμα τη μεγαλύτερη ανάπτυξη και την καλύτερη και πρωιμότερη ωρίμανση της παραγωγής. Ταυτόχρονα, προσφέρει με πλήρως ομαλό τρόπο την ευκαιρία στο φυτό να παράξει και να συσσωρεύσει όλους τους απαραίτητους ορμονικούς παράγοντες -αυξίνες, κυτοκινίνες, γιββερελλίνες- στην αναλογία που τους χρειάζεται, ανάλογα το στάδιο ανάπτυξής του.

■ Κατά την άνθηση και τη γονιμοποίηση, το **Seactiv Leos** με **τεχνολογία Seactiv** και εμπλουτισμένο σε **Βόριο και Ψευδάργυρο**, εφαρμόζεται με στόχο την υποστήριξη της ανθο-

φορίας, της γονιμότητας της γύρης, της καρπόδεσης και την ενίσχυση της φυσιολογικής λειτουργίας του φυτού κατά τη διάρκεια αυτού του ιδιαίτερα κρίσιμου σταδίου. Παράλληλα, η τεχνολογία Seactiv προσφέρει μεγαλύτερη αντοχή στα αβιοτικά stress, ενισχυμένη απορρόφηση του προϊόντος, ισχυρή διασυστηματικότητα και διέγερση του φωτοσυνθετικού ρυθμού, υποστηρίζοντας την ομαλή εξέλιξη της καλλιέργειας σε περιόδους αυξημένων απαιτήσεων.

■ Στη φάση αύξησης και ανάπτυξης των καρπών, το **Seactiv Elite** με τεχνολογία **Seactiv** και πλούσιο σε **Ασβέστιο**, τοποθετείται στρατηγικά για την κάλυψη των αναγκών της καλλιέργειας σε Άζωτο, Κάλιο και Ασβέστιο και την υποστήριξη της παραγωγής καρπών υψηλής ποιότητας. Το προϊόν λειτουργεί παράλληλα ως ασπίδα προστασίας απέναντι σε κάθε είδους stress, προσφέροντας μεγαλύτερη αντοχή στις αβιοτικές καταπονήσεις, ενισχυμένη απορρόφηση, ισχυρή διασυστηματικότητα και διέγερση του φωτοσυνθετικού ρυθμού, συμβάλλοντας στη βελτίωση του μεγέθους, της συνεκτικότητας και της συνολικής εμπορικής αξίας των καρπών.

■ Σε περιόδους όπου η καλλιέργεια εκτίθεται σε συνθήκες αβιοτικού stress, όπως παγετός, θερμική ή υδατική καταπόνηση, το **Vitalfit** με την ομώνυμη τεχνολογία, εντάσσεται ως εξειδικευμένη λύση υποστήριξης της καλλιέργειας. Η εφαρμογή του συμβάλλει στην ανάκαμψη και επανεκκίνηση της καλλιέργειας απέναντι σε δυσμενείς συνθήκες, ενεργοποιεί την άμυνα του φυτού μέσω αύξησης των μηχανισμών άμυνας και υποστηρίζει την απρόσκοπτη φυτική ανάπτυξη, περιορίζοντας τη γήρανση και ενισχύοντας τη φυσική παραγωγή φυτοορμονών.

**Η στρατηγική τοποθέτηση των βιοδιεγερτών Maxifruit, Seactiv Leos, Seactiv Elite και Vitalfit, μέσω των τεχνολογιών NMX, Seactiv και Vitalfit, επιτρέπει τη διαδοχική κάλυψη των φυσιολογικών απαιτήσεων της κερασιάς από την άνθηση έως την ωρίμανση.** Η συνδυαστική αυτή προσέγγιση συμβάλλει στη μεγιστοποίηση της καρπόδεσης, στη βελτίωση των αποδόσεων, στην ενίσχυση της ανθεκτικότητας της καλλιέργειας και στην παραγωγή καρπών υψηλής ποιότητας με αυξημένη εμπορική αξία.

**ANTONIA ΜΠΑΜΠΑΝΗ**  
Product Manager



## ΕΞΑΦΑΝΙΖΕΙ ΤΑ ΖΙΖΑΝΙΑ ΤΟ ΕΞΥΠΝΟ TERRA WEEDER

**Π**ροσανατολισμένη κυρίως στα φυλλώδη πράσινα λαχανικά υπέρπυκνης σποράς, αλλά και σε πιο ανοικτά σχήματα, όπως είναι τα κρεμμύδια και τα καρότα στα βολβώδη και δευτερευόντως τα αρωματικά φυτά, είναι η νέα λύση μηχανικής ζιζανιοκτονίας που «λανάρει» η «Terra Robotics».

Αξιοποιώντας αλγορίθμους μηχανικής μάθησης, τεχνολογία αιχμής και χρήση laser, η νεοφυής επιχείρηση από τη Θεσσαλονίκη «υπόσχεται» **αποτελεσματικότητα πάνω από 90%** στην καταπολέμηση των ζιζανίων κι ετοιμάζεται πολύ σύντομα να ολοκληρώσει τις πρώτες πωλήσεις της. «Το ότι **εσιτάζουμε στα φυλλώδη πράσινα λαχανικά και στα βολβώδη**, δεν σημαίνει ότι δεν μπορούμε να μπούμε και σε άλλες καλλιέργειες. Απλώς στη λαχανοκομία η χρήση του μηχανήματός μας είναι σημαντική γιατί έχει **πολύ καλό return of investment**. Ένας παραγωγός, δηλαδή, με λίγο πάνω από 100 στρέμματα θα μπορούσε να αποσβέσει την αγορά του σε 2-3 χρόνια χρήσης.

Αντίθετα, σε μεγάλες ανοικτές καλλιέργειες η καταπολέμηση είναι πολύ πιο φθηνή με τα μηχανικά», εξηγεί ο Γιάννης Μπακατσής, συνιδρυτής της «Terra Robotics», μαζί με τον Πέτρο Κατσιλέρο, επικεφαλής του τε-

χνολογικού τμήματος, και τον Κωνσταντίνο Κανδύλη, διευθύνοντα σύμβουλο.

Πρακτικά το «Terra Weeder» όπως ονομάζεται το έξυπνο παρελκόμενο, δένει σε γεωργικό ελκυστήρα και χρησιμοποιώντας την τεχνητή νοημοσύνη, κάμερες και ρομποτικό laser, μπορεί **να αναγνωρίζει τα επιβλαβή ζιζάνια, να τα σημαδεύει και να τα καταστρέφει**. Μέχρι τώρα έχει εκπαιδευτεί να αναγνωρίζει και να καταπολεμά ζιζάνια όπως είναι η γλιστρίδα, η στελλάρια, η καφέλα, η αγριοτοματιά και η αγριομελιτζάνα, αλλά, όπως μας λέει ο κ. Μπακατσής, «εκπαιδεύεται γρήγορα και σε μια εβδομάδα να μπορεί να αντιμετωπίσει κάθε ζιζάνιο». **«Κουμπώνει» σε κάθε τρακτέρ**, και μπορεί να αποτελείται από ένα έως και 12 laser box στη σειρά με το κάθε ένα να καλύπτει περίπου 55-60 εκ. γης. «Ενδεικτικά,

μπορώ να σας πω ότι το κόστος κτήσης για ένα μηχανήμα με 4 laser box, που καλύπτουν μια επιφάνεια 2,20 μ., κυμαίνεται στα 300.000 ευρώ», είπε ο κ. Μπακατσής, αποκαλύπτοντας ότι **«ήδη έχουν προπωληθεί τρία Terra Weeder** εκ των οποίων τα δύο στη Γαλλία και το ένα στην Ελλάδα, στη φάρμα Βεζύρογλου και συζητάμε για άλλα τρία, εντός του έτους, σε Λιθουανία, Ιταλία και Ισπανία».



### ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

#### ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ

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

#### ΕΚΔΟΤΗΣ/ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

ΒΑΣΙΚΟΣ ΜΕΤΟΧΟΣ /  
ΝΟΜΙΜΟΣ ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΣ  
Γιάννης Πανάγος

#### ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ

Μαρία Γιουρουκέλη

#### ΣΥΝΤΑΞΗ

Λεωνίδας Λιάμης  
Γιώργος Κοντολής  
Ηλίας Ανδρεάκης  
Ελένη Δούσκα

#### ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

Χαρά Οικονόμου  
Φανή Παπαπετροπούλου

#### ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

Παναγιώτης Αραβαντινός

#### ΔΙΑΝΟΜΗ

Άργος Α.Ε.

#### ΕΚΤΥΠΩΣΗ/ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

ΝΕΕΣ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΕΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ  
ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Α.Ε.

# Fresher

## 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, ή με χρέωση πιστωτικής κάρτας.

Τηλ. επικοινωνίας: 2103232905



GREEN BOX  
ΕΚΔΟΤΙΚΗ Α.Ε.

Νίκης 24 | 105 57 | Σύνταγμα

Τηλ.: 2103232905 | Fax: 2103232967

E-mail: agragenda@agronews.gr

www.agronews.gr

**TÜV**  
AUSTRIA

Για να ανεβάζεις τον πήχη  
της ασφάλειας κάθε μέρα...  
**ΣΚΕΨΟΥ ΚΟΚΚΙΝΟ!**



Η TÜV AUSTRIA στην Ελλάδα προσφέρει ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών, όπως πιστοποίηση, εκπαίδευση, προστασία στον κυβερνοχώρο, τεχνικούς και βιομηχανικούς ελέγχους, νομοκανονιστική συμμόρφωση και εργαστηριακές δοκιμές. Δραστηριοποιείται στη χώρα από το 1994, με όραμα και βασική προτεραιότητα την ουσιαστική εφαρμογή της Ποιότητας & της Ασφάλειας ως αναπόσπαστα εργαλεία του επιχειρηματικού και εργασιακού γίγνεσθαι. Με επίκεντρο τον άνθρωπο, το περιβάλλον και την κοινωνία, **είναι εδώ για κάθε σας ανάγκη!**



Ο παραγωγός  
σήμερα έχει  
δυνατότητες  
μαγικές.

Τις δυνατότητες που του δίνει η Πειραιώς  
για σύγχρονα θερμοκήπια.

Η Πειραιώς προσφέρει στον παραγωγό ολοκληρωμένες  
λύσεις χρηματοδότησης και συμβουλών, για σύγχρονα  
θερμοκήπια ή αναβάθμιση υφιστάμενων μονάδων.  
Για να κάνει τη ζωή του πιο εύκολη, την παραγωγή του  
πιο αποδοτική και το αύριο πιο βιώσιμο.

Ελάτε τώρα σε ένα κατάστημα της Πειραιώς και μάθετε  
περισσότερα.

**/// Piraeus**

[piraeusbank.gr](http://piraeusbank.gr)