



M.E.T. 230242



Fresher

— ΓΙΑ ΦΡΟΥΤΑ & ΛΑΧΑΝΙΚΑ —

ISSN: 2241-9462 ▪ ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2026 ▪ ΝΟ 39 ▪ ΔΩΡΕΑΝ ΜΕ ΤΗΝ AGRENDA ΚΑΙ ΑΥΤΟΤΕΛΟΣ ΜΕ 3 ΕΥΡΩ



SWEET CELEBRATION

Η ποικιλία που κάνει
λαμπρή καριέρα στη
Χάλκη της Λάρισας

ΝΕΑ ΜΟΝΑΔΑ ΒΕΖΥΡΟΓΛΟΥ



Πρωτοπορία στα φυλλώδη λαχανικά

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ VENUS GROWERS



Διοίκηση με μακροχρόνιο σχεδιασμό

Ο ΘΗΣΑΥΡΟΣ ΤΗΣ TIMAC AGRO



Ένα δίδυμο που διδάσκει management



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

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



ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΗ ΕΚΣΤΡΑΤΕΙΑ ΠΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΜΕ ΤΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ Ε.Ε.





**ΣΤΙΣ ΠΟΛΥΕΤΕΙΣ
ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ
ΤΟ ΛΑΘΟΣ ΕΙΝΑΙ
ΑΚΡΙΒΟΤΕΡΟ**

Η ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΔΕΝ ΓΙΝΕΤΑΙ ΜΕ ΤΟ ΒΛΕΜΜΑ ΣΤΟΝ ΚΑΘΡΕΦΤΗ

Υπάρχουν αγροτικές ιστορίες που αξίζει να διαβάζονται όχι μόνο για το αποτέλεσμα, αλλά για τη διαδρομή που οδήγησε σ' αυτό. Η περίπτωση της οικογένειας Στουκογιώργου στη Χάλκη (ρεπορτάζ σελ. 6) είναι μία από αυτές. Γιατί πίσω από την επιλογή των νέων ποικιλιών επιτραπέζιου σταφυλιού υπάρχει κάτι πολύ μεγαλύτερο. Είναι η σταδιακή μετατόπιση μιας εκμετάλλευσης από τις παραδοσιακές μεγάλες καλλιέργειες σε ένα παραγωγικό μοντέλο υψηλότερης έντασης, μεγαλύτερων απαιτήσεων αλλά και σαφώς υψηλότερης προστιθέμενης αξίας.

Το ενδιαφέρον βρίσκεται κυρίως στον τρόπο με τον οποίο έγινε αυτή η μετάβαση. Η οικογένεια δεν εγκατέλειψε μια καλλιέργεια για να ακολουθήσει μια μόδα. Δοκίμασε, αξιολόγησε, αντιμετώπισε τις αδυναμίες μιας ποικιλίας στην πράξη και, όταν τα δεδομένα της αγοράς άλλαξαν, μπήκε ξανά στη διαδικασία να επανεξετάσει τις επιλογές της. Ακόμη και η καταστροφή του Daniel, όσο βαρύ αποτύπωμα κι αν άφησε, λειτούργησε τελικά ως επιταχυντής μιας αναδιάρθρωσης που είχε ήδη αρχίσει να κυφορείται. Αυτό ακριβώς είναι και το δύσκολο ζητούμενο. Η αναδιάρθρωση δεν μπορεί να περιορίζεται σε μια αλλαγή καλλιέργειας επειδή μια άλλη εμφανίζεται προσωρινά πιο προσοδοφόρα. Χρειάζεται να προηγείται έρευνα για τη ζήτηση, τις δυνατότητες διάθεσης, το παραγωγικό κόστος, την καταλληλότητα των εδαφοκλιματικών συνθηκών και, κυρίως, την πορεία που

μπορεί να έχει το προϊόν μέχρι να φθάσει στην αγορά.

Στις πολυετείς καλλιέργειες το λάθος είναι ακριβότερο. Ο παραγωγός δεν αγοράζει απλώς πολλαπλασιαστικό υλικό. Δεσμεύει γη, κεφάλαιο και παραγωγικό χρόνο για χρόνια. Η ποικιλία που σήμερα εμφανίζεται ως ευκαιρία μπορεί, όταν ο αμπελώνας ή ο σπαρτώνας μπει σε πλήρη παραγωγή, να αντιμετωπίζει ήδη διαφορετικές συνθήκες ανταγωνισμού. Γι' αυτό η σωστή επιλογή δεν είναι εκείνη που υπόσχεται το μεγαλύτερο έσοδο σήμερα, αλλά εκείνη που έχει περισσότερες πιθανότητες να παραμείνει εμπορικά ενδιαφέρουσα όταν η επένδυση θα έχει ωριμάσει. Κι εδώ βρίσκεται ίσως ένα έλλειμμα της ελληνικής γεωργίας. Πέραν της διάθεσης για αλλαγή, χρειάζεται ειδικευμένη γνώση και σωστή προετοιμασία. Η αναδιάρθρωση, όταν γίνεται υπό πίεση, είναι άμυνα. Όταν γίνεται με σχέδιο, είναι επενδυτική επιλογή.

Η εμπειρία της οικογένειας Στουκογιώργου δείχνει ότι στον αγροτικό χώρο η πρόβλεψη δεν είναι θεωρητική έννοια. Μετριέται σε στρέμματα, χρόνια αναμονής, κεφάλαιο και τελικά σε κιλά προϊόντος που πρέπει να βρουν αγοραστή. Και ακριβώς γι' αυτό, η ανασήληση της σωστής ποικιλίας στον σωστό χρόνο, ίσως είναι μία από τις σημαντικότερες αποφάσεις που καλείται να πάρει σήμερα ο επαγγελματίας αγρότης.

Γιάννης Πανάγος Εκδότης - Διευθυντής



BLUEFARM



Blue Farm Η μεγαλύτερη καλλιέργεια μύρτιλου στην Ελλάδα

- **Η μεγαλύτερη καλλιέργεια μύρτιλου στην Ελλάδα**
- **Η μεγαλύτερη προμηθευτρια** ελληνικού μύρτιλου στις αλυσίδες σούπερ μάρκετ της χώρας
- **Η μοναδική παραγωγός μύρτιλου στην Ελλάδα** με καλλιέργεια σε γλάστρες, χωρίς χώμα, με τη μέθοδο της υδροπονίας
- **Σημαντική τεχνογνωσία και εμπειρία**, μέσα από τρία χρόνια έρευνας και ανάπτυξης πριν από την υλοποίηση της επένδυσης
- **Δημιουργία ομάδας παραγωγών** με ντόπιους αγρότες, που καλλιεργούν μύρτιλα μέσω συμβολαιακής γεωργίας και με τη συνεχή συμβουλευτική υποστήριξη της Blue Farm

Πιστοποιητικά
BLUE FARM



4.χλ. Κομπνη-Δήμη 69100 Κομπνη / Ελλάδα
Τ. 30 2531 082 800 | 30 694 878 5259, info@yaka.gr

www.yaka.gr

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑ

38 Επενδυτική ευκαιρία η παραγωγή κηπευτικών σε «ευφυή» θερμοκήπια

ΕΠΙΤΡΑΠΕΖΙΟ ΣΤΑΦΥΛΙ

06 Στις ποικιλίες Sweet Celebration και ARRA 36 επενδύει η οικογένεια Στουκογιώργου στη Χάλκη Λάρισας

10 Η κρίση στην αγορά επιτραπέζιου σταφυλιού δεν ξεκίνησε το 2026

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

20 Το assets της επιτυχημένης πορείας της Timac Agro | ΛΥΔΑ στην ελληνική αγορά αναλύει από τη νέα του θέση στην εταιρεία ο Δημήτρης Ρέππας



24

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ
5 ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ
ΤΡΕΧΕΙ Η ΖΕΥΣ
ΑΚΤΙΝΙΔΙΑ

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

18 Έως 200.000 ευρώ για δέντρα από τα Σχέδια Βελτίωσης

18 Ανοικτές οι αιτήσεις για τον Αναπτυξιακό ως 30 Νοεμβρίου

ΔΙΕΘΝΗ

14 Όλα τα φώτα στην επιμήκυνση της διάρκειας ζωής των νωπών

15 Πρόβλεψη σοδειάς με κάμερα τεχνητής νοημοσύνης

16 Τροπικά φρούτα στον ευρωπαϊκό Νότο βλέπει η Rabobank



36

ΕΠΕΝΔΥΕΙ ΜΕ
ΣΧΕΔΙΟ ΣΤΟ
ΜΥΡΤΙΛΟ
Ο ΛΕΒΕΝΤ ΣΑΔΙΚ

ΜΗΛΟ

34 Τα έχει όλα και αγορά φέτος το μήλο Starking

ΜΥΡΤΙΛΟ

36 Ριζώνει στη Ροδόπη το μύρτιλλο μέσω του καινοτόμου project της Blue Farm

ΣΤΕΛΙΟΣ

ΘΕΟΔΟΥΛΙΔΗΣ

30 Εφ' όλης της ύλης ο Γενικός Διευθυντής της Venus Growers



34

ΕΧΕΙ ΠΟΣΟΤΗΤΑ,
ΕΧΕΙ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ
ΑΓΟΡΑ ΦΕΤΟΣ
ΤΟ ΜΗΛΟ

ΝΕΑ ΜΟΝΑΔΑ

28 State of art μονάδα εγκαίνιασε ο Αντώνης Βεζύρογλου στον Σχοινά Ημαθίας

ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ

25 Διαλογή ροδάκινων με τεχνητή νοημοσύνη για την Agrophoenix

26 Συμπλήρωμα διατροφής στην Ιαπωνία γίνεται το σκόρδο Πλατυκάμπου

27 Σε ψυκτικούς θαλάμους για το ακτινίδιο επενδύει η ΕΑΣ Καβάλας



46

ΜΕ ΤΙΣ ΠΡΩΤΕΣ
ΔΡΟΣΙΕΣΙΔΑΝΙΚΕΣ
ΠΑΡΑΓΩΓΕΣ
ΦΥΛΛΩΔΩΝ



ΔΥΝΑΤΟ ΞΕΚΙΝΗΜΑ

ΣΤΙΣ ΦΘΙΝΟΠΩΡΙΝΕΣ
ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ



Προστασία από
παθογόνους
μύκητες εδάφους



Ισχυρό
ριζικό
σύστημα



Αντοχή
στα
stress



Farming Inspired by Nature

 **Timac AGRO**
ΛΥΔΑ

ΖΗΤΟΥΜΕΝΟ Η ΠΟΙΚΙΛΙΑ ΝΑ ΔΕΣΕΙ ΜΕ ΤΟΝ ΤΟΠΟ

ΣΕ ΝΕΕΣ ΠΟΙΚΙΛΙΕΣ ΕΠΙΤΡΑΠΕΖΙΩΝ ΣΤΑΦΥΛΙΩΝ ΕΠΕΝΔΥΕΙ
Η ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΣΤΟΥΚΟΓΙΩΡΓΟΥ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΟΧΗ ΤΗΣ ΧΑΛΚΗΣ
ΛΑΡΙΣΑΣ ΑΞΙΟΠΟΙΩΝΤΑΣ ΜΕ ΤΟΝ ΚΑΛΥΤΕΡΟ ΤΡΟΠΟ ΤΙΣ
ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΠΟΥ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΘΗΚΑΝ ΣΤΟΝ ΘΕΣΣΑΛΙΚΟ ΚΑΜΠΟ
ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΗ ΤΟΥ DANIEL
ΤΟΥ ΓΙΑΝΝΗ ΠΑΝΑΓΟΥ

Νέο πεδίο δόξης στην κατεύθυνση της αναδιάρθρωσης των καλλιεργειών στη Θεσσαλία με στόχο την παραγωγή προϊόντων υπεραξίας με υψηλή ζήτηση από τις αγορές, φαίνεται να δημιουργεί η επένδυση σε νέες ποικιλίες επιτραπέζιων σταφυλιών που προωθεί αυτό τον καιρό στην περιοχή της Χάλκης, η οικογενειακή επιχείρηση Στουκογιώργου. Ο έμπειρος αγρότης - γεωπόνος, Δημήτρης Στουκογιώργος, με τους τρεις γιους του, που συνδράμουν αποφασιστικά το project, φαίνεται να έχουν πιάσει καλά τα μηνύματα των καιρών και να αξιοποιούν με τον καλύτερο τρόπο τις συνθήκες που δημιουργήθηκαν στον Θεσσαλικό κάμπο μετά τις πλημμύρες της όλης Σεπτεμβρίου 2023 (Daniel).

Η αρχή για τη μετακίνηση από τις κλασικές μεγάλες καλλιέργειες στις πιο εντατικές είχε γίνει από τον πατέρα γύ-

ρω στο 2006, όταν άρχισαν να κάνουν την εμφάνισή τους στην περιοχή της Χάλκης οι πρώτοι αμπελώνες με επιτραπέζια σταφύλια της ποικιλίας Crimson Seedless. Η πολλά υποσχόμενη τότε ποικιλία δεν «έδεσε» απόλυτα με τα εδάφη της συγκεκριμένης ζώνης, ενώ το έλλειμμα τεχνογνωσίας από τους πρώτους καλλιεργητές, στέρησε από το όλο εγχείρημα την μεγάλη επιτυχία.

Παρά τις αρχικές δυσκολίες, μέχρι το 2018 η οικογένεια Στουκογιώργου, είχε εγκαταστήσει στα ιδιόκτητα κτήματά της 105 στρέμματα Crimson Seedless, βρίσκοντας σιγά – σιγά τον βηματισμό της και στην αγορά του προϊόντος. Βλέποντας ωστόσο τις δυσκολίες που υπήρχαν με τη διάθεσή τους, την άνοιξη του 2023, δηλαδή πριν από τις καταστροφικές πλημμύρες στη Θεσσαλία, επιχειρήθηκε μια πρώτη αναδιάρθρωση της συγκεκριμένης ποικιλίας με Sweet Celebration.



Ο Δημήτρης
Στουκογιώργος
(αριστερά) με τον
Γιάννη Πανάγο
και τους γιους του
Αχιλλέα, Γιώργο και
Νικόλα.





Η ΠΟΛΛΑ ΥΠΟΣΧΟΜΕΝΗ CRIMSON SEEDLESS ΔΕΝ ΤΑΙΡΙΑΞΕ ΜΕ ΤΑ ΕΔΑΦΗ ΤΗΣ ΠΕΡΙΟΧΗΣ ΤΗΣ ΧΑΛΚΗΣ



Η υποδοχή του εδάφους στα κλήματα ήταν καλή, ωστόσο, τα προβλήματα που προκάλεσε η πλημμύρα το φθινόπωρο του ίδιου έτους (Σεπτέμβριος 2023) είναι ακόμα εμφανή στην εξέλιξη του συγκεκριμένου αμπελοτεμαχίου και στις αποδόσεις που το συνοδεύουν. Να σημειωθεί ότι τα νερά σε όλη την έκταση του αμπελώνα προσέγγισαν τα δύο μέτρα και παρέμειναν σε υψηλή στάθμη για κάποιους μήνες. Ωστόσο, τα φυτά δεν χάθηκαν, οι Κανονισμοί του ΕΛΓΑ δεν επέτρεψαν την αναδιάρθρωση για τους πλημμερισμένους αμπελώνες της περιοχής, ενώ η οικονομική ζημιά που υπέστησαν οι παραγωγοί, μαζί και η οικογένεια Στουκογιώργου, ήταν ιδιαίτερα μεγάλη και σίγουρα πολλαπλάσια της αναπλήρωσης εισοδήματος που κατέβαλε στους καλλιεργητές η Πολιτεία.

Ο Daniel επίσπευσε τις εξελίξεις

«Ο Ντάνιελ μας ανάγκασε να αλλάξουμε βεβια-

σμένα και τα υπόλοιπα Crimson», δηλώνει στο Fresher ο Δημήτρης Στουκογιώργος. «Αποτέλεσμα, αυτή τη στιγμή, να καλλιεργούνται συνολικά 105 στρέμματα επιτραπέζιων σταφυλιών εκ των οποίων 80 στρέμματα Sweet Celebration, 5 στρέμματα ARRA 36 και 20 στρέμματα Crimson Seedless τα οποία προορίζονται και αυτά για αντικατάσταση (με ARRA 36)».

Όλα δείχνουν πως η προσπάθεια έχει ακόμα πολύ δρόμο, μιας και οι νέες φυτεύσεις δεν έχουν φθάσει ακόμα τις αποδόσεις μιας ώριμης φυτείας, ωστόσο, τα μηνύματα από την αγορά των προϊόντων για τις νέες ποικιλίες είναι ιδιαίτερα ενθαρρυντικά, όπως και η ποιότητα του καρπού που συγκομίζεται κάθε χρόνο. Να σημειωθεί ότι η τεκμηρίωση για τις αποδόσεις των Sweet Celebration και ARRA 36, κάνει λόγο για 3.300 κιλά το στρέμμα, όταν οι αποδόσεις των Crimson Seedless περιορίζεται στα 2.000 κιλά το στρέμμα.

Η τεκμηρίωση για τις αποδόσεις των ποικιλιών Sweet Celebration και ARRA 36, κάνει λόγο για 3.300 κιλά το στρέμμα



Οι νέες φυτεύσεις δεν έχουν φθάσει ακόμα τις αποδόσεις μιας ώριμης φυτείας, ωστόσο, τα μηνύματα από την αγορά των προϊόντων για τις νέες ποικιλίες είναι ιδιαίτερος ενθαρρυντικά.



Τα τραγανά Sweet Celebration και ARRA Cherry Crush™

Η Sweet Celebration είναι συμβολαιακή και κάνει κόκκινα σταφύλια που δεν περιέχουν κουκούτσια. Τα σταφύλια θεωρούνται τραγανά με εξαιρετική γεύση. Η ποικιλία αυτή είναι ιδιαίτερα γνωστή για το χαρακτηριστικό της χρώμα. Η γεύση είναι πολύ ισορροπημένη μεταξύ γλυκύτητας και οξύτητας. Αντίστοιχα, τα ARRA Cherry Crush™ (ARD 36) είναι μια πατενταρισμένη, άσπερμη (χωρίς κουκούτσια) ποικιλία κόκκινου σταφυλιού από την Grapa Varieties (Grapa Global). Έχει τραγανή υφή και μοναδική, γλυκιά γεύση με διακριτικές νότες κερασιού. Το χρώμα είναι εντυπωσιακό βαθύ κερασοκόκκινο. Το σταφύλι είναι υψηλής περιεκτικότητας σε σάκχαρα (brix 20° - 22°) με εξαιρετική ισορροπία ζάχαρης-οξέων. Παρουσιάζει μεγάλη αντοχή στη βροχή και εξαιρετική διατηρησιμότητα (long shelf life) στην αποθήκευση.



Η ΚΡΙΣΗ ΤΟΥ 2026 ΔΕΝ ΞΕΚΙΝΗΣΕ ΦΕΤΟΣ

ΣΕ ΜΙΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΔΥΣΚΟΛΟΤΕΡΕΣ ΤΩΝ ΤΕΛΕΥΤΑΙΩΝ ΕΤΩΝ

ΕΞΕΛΙΣΣΕΤΑΙ Η ΦΕΤΙΝΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΤΟΥ

ΕΠΙΤΡΑΠΕΖΙΟΥ ΣΤΑΦΥΛΙΟΥ ΚΑΙ ΣΙΓΟΥΡΑ ΔΕΝ ΚΑΝΟΥΜΕ

ΛΟΓΟ ΑΠΛΩΣ ΓΙΑ ΜΙΑ ΚΑΚΗ ΧΡΟΝΙΑ ΤΟΥ ΖΑΦΕΙΡΗ ΜΥΣΤΑΚΙΔΗ*

Η ζήτηση στις ευρωπαϊκές αγορές είναι περιορισμένη, η απορρόφηση του προϊόντος γίνεται με δυσκολία και οι τιμές παραγωγού έχουν υποχωρήσει σε επίπεδα που, σε πολλές περιπτώσεις, δεν συμβαδίζουν πλέον με το πραγματικό κόστος της καλλιέργειας. Θα ήταν εύκολο να πούμε ότι πρόκειται απλώς για μια ακόμη κακή χρονιά. Όμως η εικόνα είναι πιο σύνθετη και, κυρίως, δεν ξεκίνησε φέτος.

Το 2024 ήταν μια πολύ καλή εμπορική χρονιά για σημαντικό μέρος του ελληνικού επιτραπέζιου σταφυλιού, ιδιαίτερα για ορισμένες όψιμες και νεότερες άσπερμες ποικιλίες. Η ζήτηση ήταν ισχυρή και η περιορισμένη προσφορά σε συγκεκριμένες περιόδους κράτησε τις τιμές σε υψηλά επίπεδα.

Το 2025 τα πράγματα άλλαξαν αισθητά. Η αγορά έγινε δυσκολότερη, η απορρόφηση επιβραδύνθηκε και ο ανταγωνισμός από άλλες παραγωγικές χώρες εντάθηκε.

Φέτος έχουμε πλέον δεύτερη συνεχόμενη προβληματική χρονιά. Αυτό είναι που πρέπει να μας απασχολήσει περισσότερο. Ό-

χι τόσο αν μια συγκεκριμένη ποικιλία πληρώθηκε φέτος λίγα λεπτά λιγότερο, αλλά το γεγονός ότι μέσα σε ελάχιστο χρονικό διάστημα ανατράπηκαν ισορροπίες, που μέχρι πρόσφατα έμοιαζαν δεδομένες.

Μια ευρωπαϊκή αγορά που αλλάζει, μέσα στην οποία η πίεση δεν αφορά μόνο την Ελλάδα

Ανάλογα προβλήματα καταγράφονται στην Ιταλία και την Ισπανία, τις δύο σημαντικότερες παραγωγικές χώρες επιτραπέζιου σταφυλιού της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Στην Ιταλία, στις αρχές Σεπτεμβρίου, αρκετές άσπερμες ποικιλίες κινούνταν σε αισθητά χαμηλότερα επίπεδα τιμών από πέρυσι. Σε ορισμένες περιπτώσεις η πτώση ήταν ιδιαίτερα μεγάλη. Και αυτό έχει σημασία.

Τα τελευταία χρόνια οι νέες άσπερμες ποικιλίες αντιμετωπίστηκαν συχνά ως η βασική διέξοδος για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας. Η αγορά όμως δείχνει ότι καμία ποικιλία δεν παραμένει για πάντα προστατευμένη.





“

ΔΕΝ ΑΡΚΕΙ ΝΑ ΑΝΑΖΗΤΟΥΜΕ ΤΗΝ «ΕΠΟΜΕΝΗ ΚΑΛΗ ΠΟΙΚΙΛΙΑ», ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΥΠΑΡΧΕΙ ΠΛΗΡΕΣ ΣΧΕΔΙΟ

Όταν μια ποικιλία γνωρίζει εμπορική επιτυχία, ακολουθούν νέες φυτεύσεις. Όταν οι ίδιες ή παρόμοιες ποικιλίες επεκτείνονται ταυτόχρονα σε Ιταλία, Ισπανία, Ελλάδα και άλλες χώρες, οι διαθέσιμες ποσότητες αυξάνονται. Και κάποια στιγμή η αγορά αρχίζει να δυσκολεύεται να απορροφήσει αυτούς τους όγκους χωρίς πίεση στις τιμές. Αυτό είναι ίσως ένα από τα πιο χρήσιμα συμπεράσματα της φετινής χρονιάς. Δεν αρκεί πια να αναζητούμε την «επόμενη καλή ποικιλία». Πρέπει να γνωρίζουμε πού θα πουληθεί, τότε θα βγει στην αγορά και τι θα υπάρχει εκείνη την περίοδο από τις ανταγωνίστριες χώρες.

Το ελληνικό σταφύλι δεν αρκεί να είναι καλό

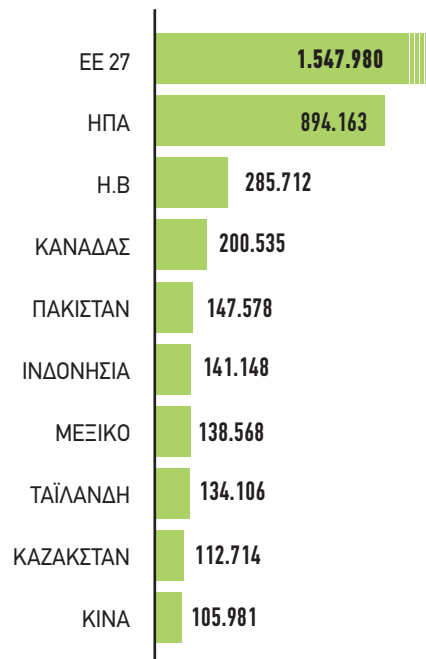
Η Ιταλία διευρύνει το ποικιλιακό της χαρτοφυλάκιο και παρατείνει την εμπορική της περίοδο. Η Ισπανία έχει επενδύσει συστηματικά στις άσπερμες ποικιλίες, στην εμπορική οργάνωση και στις συνεργασίες με τις μεγάλες αλυσίδες.

Η Τουρκία παραμένει ισχυρός παίκτης, ιδιαίτερα στις αγορές της Ανατολικής και Κεντρικής Ευρώπης, ενώ η Αίγυπτος έχει ενισχύσει σημαντικά τη θέση της.

Τα χρονικά κενά που υπήρχαν παλαιότερα ανάμεσα στις διαφορετικές χώρες παραγωγής γίνονται όλο και μικρότερα. Έτσι, το

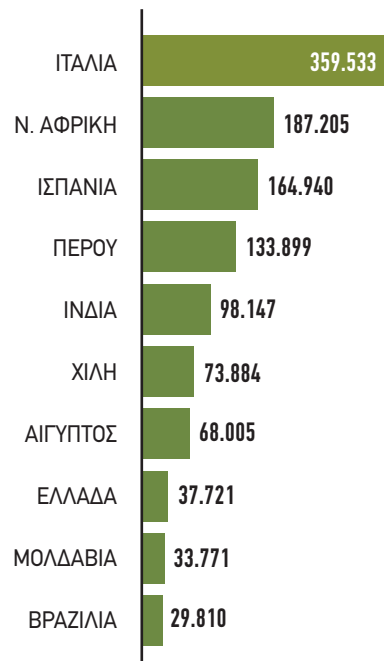
TOP
10

ΕΙΣΑΓΩΓΕΙΣ
(ΣΕ ΤΟΝΟΥΣ) (2025)



TOP
10

ΕΞΑΓΩΓΕΙΣ
(ΣΕ ΤΟΝΟΥΣ) (2025)



ελληνικό σταφύλι δεν αρκεί απλώς να είναι καλό. Πρέπει να είναι διαθέσιμο τη σωστή στιγμή, με σταθερή ποιότητα, σωστή μετασυλλεκτική διαχείριση και δυνατότητα να καλύψει με συνέπεια ένα εμπορικό πρόγραμμα.

Την ίδια στιγμή αυξάνονται και οι κίνδυνοι στην παραγωγή. Η φετινή έντονη πίεση από τον περονόσπορο στην Καβάλα είναι ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα. Σε αρκετές περιπτώσεις αυξήθηκε αισθητά το κόστος φυτοπροστασίας, ενώ υπήρξαν και απώλειες εμπορεύσιμης παραγωγής.

Όταν αυτό συμπίπτει με μια αδύναμη εμπορική χρονιά, ο παραγωγός πιέζεται και από τις δύο πλευρές: Ξοδεύει περισσότερο για να φτάσει στη συγκομιδή και τελικά εισπράττει λιγότερα.

Η σχέση ανάμεσα στην προσφορά και στον ρυθμό που απορροφά η αγορά

Συχνά ακούμε ότι «φέτος δεν υπάρχει ζήτηση». Η διαπίστωση είναι σωστή, δεν εξηγεί όμως από μόνη της όσα συμβαίνουν.

Το βασικό πρόβλημα είναι η σχέση ανάμεσα στην προσφορά και στον ρυθμό με τον οποίο η αγορά μπορεί να την απορροφήσει. Το 2026 μεγάλες ποσότητες από διαφορετικές χώρες βρέθηκαν στην ευρωπαϊκή αγορά μέσα σε σχετικά στενό χρονικό διάστημα. Σε ορισμένες περιοχές η ωρίμανση επιταχύνθηκε, ενώ οι νέες φυτεύσεις των προηγούμενων ετών αύξησαν τις διαθέσιμες ποσότητες ορισμένων σύγχρονων ποικιλιών. Όταν πολλά προϊόντα φτάνουν σχεδόν ταυτόχρονα στην αγορά, ο χρόνος λειτουργεί εις βάρος του παραγωγού.

Το περιθώριο αναμονής για ένα ευπαθές



*Ο Ζαφείρης Μυστακίδης είναι πρόεδρος του ΓΕΩΤΕΕ Ανατολικής Μακεδονίας, Αντιπρόεδρος Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Συλλόγων Γεωπόνων (ΠΟΣΓ) και Γεωπόνος MSc.

ΕΠΙΤΡΑΠΕΖΙΑ ΣΤΑΦΥΛΙΑ

ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Έως τέλος Αυγούστου 2026

9.830
τόνοι

ΜΕΙΩΣΗ
ΣΕ ΣΧΕΣΗ
ΜΕ 2025

28%



ΤΙΜΗ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ

0,70

ευρώ / κιλό
(άσπερμα)



προϊόν όπως το σταφύλι είναι περιορισμένο. Όσο μεγαλώνει η ανάγκη για άμεση διάθεση, τόσο ισχυρότερη γίνεται η θέση του αγοραστή. Σε αυτό προστίθεται και ένα πα-

λιό ελληνικό πρόβλημα: ο κατακερματισμός της παραγωγής και της εμπορίας. Παραγωγοί, μεσίτες και εμπορικές επιχειρήσεις μπορεί να απευθύνονται ταυτόχρονα

ΜΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΠΟΛΛΩΝ ΕΤΩΝ ΕΙΝΑΙ Ο ΑΜΠΕΛΩΝΑΣ

Η ελληνική αμπελουργία χρειάζεται αναδιάρθρωση. Αυτό όμως δεν σημαίνει ότι κάθε λίγα χρόνια πρέπει να ακολουθούμε την ποικιλία που είχε την καλύτερη τιμή την προηγούμενη περίοδο. Ένας αμπελώνας είναι επένδυση πολλών ετών.

Μέχρι να φτάσει σε πλήρη παραγωγή μπορεί να έχουν αλλάξει οι εκτάσεις στις ανταγωνίστριες χώρες, να έχουν εμφανιστεί νέες ποικιλίες και να έχουν μετακινηθεί οι προτιμήσεις των καταναλωτών.

Γι' αυτό η επιλογή ποικιλίας δεν μπορεί να είναι μόνο γεωπονική. Είναι ταυτόχρονα και εμπορική απόφαση. Δεν αρκεί να ξέρουμε ότι μια ποικιλία αποδίδει καλά στις ελληνικές συνθήκες. Πρέπει να έχουμε και μια όσο

γίνεται πιο καθαρή εικόνα για τη θέση που μπορεί να έχει στην αγορά όταν ο αμπελώνας θα βρίσκεται πλέον σε πλήρη παραγωγή.

Το ίδιο ισχύει και για την οργάνωση της εμπορίας.

Χρειάζεται μεγαλύτερη συγκέντρωση της προσφοράς, ισχυρότερες οργανώσεις παραγωγών, σύγχρονες εγκαταστάσεις συντήρησης και τυποποίησης και εξαγωγικά σχήματα που μπορούν να στηρίξουν σταθερές συνεργασίες και όχι μόνο ευκαιριακές πωλήσεις.

Ακόμη και η δυνατότητα να συντηρηθεί σωστά το προϊόν για λίγες ημέρες ή εβδομάδες, ώστε να μη χρειάζεται να πωληθεί υπό πίεση, αποτελεί ουσιαστικό μέρος της διαπραγματευτικής δύναμης.



Να σχεδιαστεί με σοβαρότητα η επόμενη μέρα

Η ΑΞΙΑ ΤΟΥ ΣΤΑΦΥΛΙΟΥ ΧΤΙΖΕΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ ΧΩΡΑΦΙ ΣΤΟ ΡΑΦΙ

Υπάρχει και μια πλευρά που συχνά μένει έξω από τη συζήτηση: η ταυτότητα του προϊόντος. Το παράδειγμα του Canicattì στη Σικελία είναι χαρακτηριστικό. Το επιτραπέζιο σταφύλι της περιοχής προβάλλεται συστηματικά ως προϊόν ΠΓΕ, συνδεδεμένο με τα ποιотικά χαρακτηριστικά του αλλά και με τον ίδιο τον τόπο, την εικόνα και τη γαστρονομική ταυτότητα της Σικελίας. Δεν πρόκειται απλώς για ένα ακόμη σταφύλι στο ράφι. Έχει σαφή προέλευση και αναγνωρίσιμη ταυτότητα.

Αυτό έχει τη σημασία του και για εμάς. Όταν ένα προϊόν παραμένει ανώνυμο, ο ευκολότερος τρόπος σύγκρισής του με το επόμενο είναι η τιμή. Όταν όμως αποκτά αναγνωρίσιμη ταυτότητα, πιστοποιημένη προέλευση και σταθερή παρουσία στην αγορά, μπορεί να διεκδικήσει αξία και πέρα από τη χαμηλότερη προσφορά της ημέρας.

Το ελληνικό επιτραπέζιο σταφύλι χρειάζεται και αυτή τη διάσταση. Η προβολή βέβαια δεν αρκεί από μόνη της. Πρέπει να πατά πάνω σε πραγματική ποιότητα, πιστοποίηση και συνέπεια. Μόνο τότε η προέλευση αποκτά πραγματικό περιεχόμενο για τον καταναλωτή.

Η κρίση του 2026 δεν πρέπει να αντιμετωπιστεί ως μια δύσκολη συγκυρία που απλώς περιμένουμε να περάσει. Αν περιοριστούμε σε αυτό, πιθανότατα θα βρεθούμε να συζητάμε τα ίδια ξανά σε λίγα χρόνια. Χρειαζόμαστε καλύτερη εικόνα για το τι φυτεύεται σήμερα στην Ελλάδα και τι φυτεύεται στους βασικούς

ανταγωνιστές μας. Χρειαζόμαστε παρακολούθηση της αγοράς πριν ληφθούν οι επενδυτικές αποφάσεις, καλύτερη οργάνωση της προσφοράς, σύγχρονες υποδομές και πιο σταθερή εξαγωγική στρατηγική. Ίσως πρέπει επίσης να αφήσουμε πίσω μια παλιά βεβαιότητα: Ότι αρκεί να παράγουμε ποιοτικό προϊόν και η αγορά θα το ανταμείψει από μόνη της.

Η ποιότητα είναι και θα παραμείνει η βάση. Σήμερα όμως πρέπει να συνοδεύεται από σωστή ποικιλία, σωστό χρονικό παράθυρο, καλή συντήρηση, συνέπεια στις παραδόσεις, εμπορική οργάνωση και αναγνωρίσιμη ταυτότητα. Η πορεία από το 2024 έως σήμερα είναι χαρακτηριστική. Το 2024 η περιορισμένη προσφορά και η ισχυρή ζήτηση έδωσαν πολύ καλές τιμές. Το 2025 η ισορροπία αυτή ανατράπηκε. Το 2026 η πίεση έγινε ακόμη μεγαλύτερη και άγγιξε πλέον ακόμη και ποικιλίες που μέχρι πρόσφατα θεωρούνταν εμπορικά ασφαλείς.

Το ελληνικό επιτραπέζιο σταφύλι εξακολουθεί να έχει σημαντικές δυνατότητες στις ευρωπαϊκές αγορές. Το ερώτημα είναι αν θα συνεχίσουμε κάθε φορά να αντιδρούμε εκ των υστέρων ή αν θα αρχίσουμε να σχεδιάζουμε αρκετά χρόνια μπροστά.

Γιατί η πραγματική αξία του προϊόντος δεν δημιουργείται μόνο μέσα στο αμπέλι. Η αξία του χτίζεται από το χωράφι μέχρι το ράφι.

Και εκεί θα κριθεί, σε μεγάλο βαθμό, η επόμενη ημέρα του ελληνικού επιτραπέζιου σταφυλιού.



**ΟΣΟ ΜΕΓΑΛΩΝΕΙ
Η ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ
ΑΜΕΣΗ ΔΙΑΘΕΣΗ
ΕΝΟΣ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ
ΤΟΣΟ ΑΥΞΑΝΕΤΑΙ
Η ΔΥΝΑΜΗ ΤΟΥ
ΑΓΟΡΑΣΤΗ**

στους ίδιους αγοραστές με παρόμοιο προϊόν. Έτσι, ο ανταγωνισμός δεν είναι μόνο απέναντι στην Ιταλία, την Ισπανία ή την Τουρκία. Πολύ συχνά είναι και μεταξύ μας.

Όρα ν' ανοίξει η συζήτηση στην Ελλάδα

Και όταν όλοι προσπαθούν να διαθέσουν γρήγορα το προϊόν τους, η τιμή γίνεται εύκολα το βασικό εργαλείο ανταγωνισμού. Η πίεση τότε δεν έρχεται μόνο απ' έξω. Δημιουργείται και μέσα στην ίδια την πλευρά της προσφοράς. Η συζήτηση αυτή έχει ήδη ανοίξει στην Ιταλία. Καλό είναι να ανοίξει με την ίδια σοβαρότητα και στην Ελλάδα.



Η επιλογή ποικιλίας δεν είναι μόνο γεωπονική αλλά και εμπορική απόφαση.



Όλα τα φώτα στην επιμήκυνση της διάρκειας ζωής των προϊόντων

Η ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ StixFresh / Shelf Defense της εταιρείας Ryp Labs, Inc ήταν αυτή που ξεχώρισε στα Βραβεία Καινοτομίας της έκθεσης Asia Fruit Logistica, η οποία έλαβε χώρα από 2 έως 4 Σεπτεμβρίου στο Χονγκ Κονγκ, ξεχωρίζοντας ανάμεσα σε 18 υποψηφιότητες. Πρόκειται για μια λύση με δραστικές φυτικής προέλευσης, η οποία συμβάλλει στην αναστολή ανάπτυξης της μούχλας, και εν γένει στη μεγαλύτερη διάρκεια «ζωής» των προϊόντων στο ράφι, καθώς και μείωση των απωλειών τροφίμων στη λιανική, στη μεταφορά και στην αποθήκευση.

Στους φιναλίστ που ανακοινώθηκαν μαζί με τον νικητή στις 3 Σεπτεμβρίου, ήταν ακόμα



το ψυγείο ONE Dual-Temperature της Ocean Network Express, που επιτρέπει σε διαφορετικά προϊόντα να μεταφέρονται σε διαφορετικές θερμοκρασίες εντός του ίδιου κοντέινερ, δίνοντας μεγαλύτερη ευελιξία στην ψυχρή εφοδιαστική αλυσίδα. Ακόμα, ξεχώρισε το Optical Vege-Trimmer της Wyoma Solutions, το οποίο υπόσχεται μεγαλύτερη ακρίβεια και

αποτελεσματικότητα σε ό,τι αφορά την αυτοματοποιημένη επεξεργασία λαχανικών.

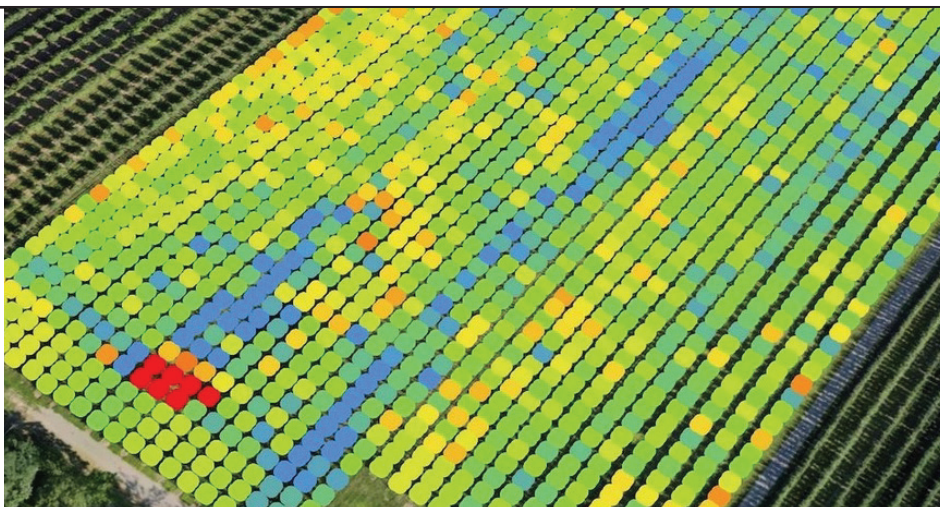
Στην ασιατική εκδοχή της Fruit Logistica ισχυρή ήταν όπως αναμενόταν η παρουσία Κινέζων εκθετών, με πολλές εταιρείες μάλιστα να συμμετέχουν για πρώτη φορά, ενώ πέρα από εμπόρους, στην έκθεση συμμετείχαν και εταιρείες που ειδικεύονται στο χώρο της συσκευασίας. Μια από τις τάσεις που ανέδειξε η έκθεση είναι ότι η Νοτιοανατολική Ασία παραμένει ένας από τους σημαντικότερους προορισμούς για τα φρούτα της Κίνας, ενώ σημαντική ευκαιρία παρουσιάζει και η Ρωσία. Αντιθέτως, πιο δύσκολη είναι η πρόσβαση στην αγορά των ΗΠΑ και της Ευρώπης.

ΛΕΜΟΝΙΑ ΑΡΓΕΝΤΙΝΗΣ ΚΑΛΥΠΤΟΥΝ ΤΑ ΚΕΝΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

ΤΟ ΚΕΝΟ που δημιούργησαν τα καιρικά προβλήματα που επηρέασαν την Τουρκία και την Ισπανία, τους κύριους προμηθευτές λεμονιών της Ευρώπης, εκμεταλλεύτηκαν πλήρως η Αργεντινή και η Νότια Αφρική. Σύμφωνα με τον Nahuel Lavino της Diagonal Citrus, η χώρα της Λατινικής Αμερικής ε-

ξήγαγε 140.000 τόνους, 40% περισσότερους από ό,τι το 2025, ενώ η Νότια Αφρική εξήγαγε 370.000 τόνους, σημειώνοντας αύξηση 24% σε ετήσια βάση. Ο κύριος προορισμός για τα λεμόνια της Αργεντινής είναι η Ευρώπη, η οποία λαμβάνει το 57% των αποστολών. Η Ρωσία αντιπροσωπεύει το 19%,

οι Ηνωμένες Πολιτείες το 17% και το υπόλοιπο 7% πηγαίνει σε άλλες αγορές. Η υψηλή αρχική ζήτηση στην Ευρώπη και τη Ρωσία καθυστέρησε τις αποστολές προς τις Ηνωμένες Πολιτείες, καθώς οι εξαγωγείς περίμεναν να τελειώσει η παραγωγή και οι εισαγωγές της Καλιφόρνια από το Μεξικό.



ΜΕ ΚΑΜΕΡΑ ΤΕΧΝΗΤΗΣ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΣΟΔΕΙΑΣ

ΕΝΑ ΣΥΣΤΗΜΑ ΚΑΜΕΡΩΝ με τεχνητή νοημοσύνη έχει αρχίσει να χρησιμοποιείται σε οπωρώνες και αμπελώνες στις ΗΠΑ για τη συλλογή δεδομένων σε επίπεδο καλλιέργειας και τη μετατροπή τους σε αποφάσεις που αφορούν τη διαχείριση εκμεταλλεύσεων και την εφοδιαστική αλυσίδα. Το σύστημα, που αναπτύχθηκε από την Orchard Robotics, διαθέτει κάμερα βάρους περίπου 2,3 κιλών η οποία μπορεί να τοποθετηθεί σε τρακτέρ και άλλα γεωργικά μηχανήματα. Καθώς ο εξοπλισμός κινείται ανάμεσα στις σειρές των καλλιεργειών, το

σύστημα καταγράφει εκατομμύρια εικόνες, οι οποίες μπορούν να αναλυθούν για την καταμέτρηση των καρπών, το μέγεθος, το χρώμα, τους ρυθμούς ανάπτυξης, την υγεία των φυτών, την υδατική καταπόνηση, τις ασθένειες και την εκτίμηση της απόδοσης της καλλιέργειας. Η Orchard Robotics αναφέρει ακρίβεια άνω του 95% στην πρόβλεψη της παραγωγής, με τα στοιχεία να χρησιμοποιούνται για τον προγραμματισμό των αναγκών σε εργατικό δυναμικό, την προμήθεια κιβωτίων συλλογής, την αποθήκευση και τα προγράμματα πωλήσεων.

ΟΤΑΝ ΤΟ ΠΕΠΟΝΙ ΖΕΙ ΕΝΑ ΜΗΝΑ ΣΤΟ ΡΑΦΙ

ΤΗΝ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ να παραμείνει φρέσκο, ακόμα και ένα μήνα μετά τη συγκομιδή, έχει το πεπόνι που ανέπτυξε μια ομάδα επιστημόνων στην Ιαπωνία, με το καινοτόμο προϊόν να αναμένεται να κυκλοφορήσει στην αγορά ως το 2029. Πιο συγκεκριμένα, Ο Εθνικός Οργανισμός Γεωργίας και Έρευνας Τροφίμων (NARO), ο καθηγητής του Πανεπιστημίου του Tsubuka, Hiroshi Ezura, και η εται-

ρεία Sanatech Life Science Co., χρησιμοποιώντας τη μέθοδο της γονιδιακής επεξεργασίας, ανέστειλαν σχεδόν εξ ολοκλήρου τη λειτουργία των γονιδίων που παράγουν αιθυλένιο – σε αυτό οφείλεται κατά κύριο λόγο η ωρίμανση μετά τη συγκομιδή. Στη μέχρι στιγμής έρευνα το πεπόνι παρέμεινε πράσινο και η «σάρκα» του σφικτή ακόμα και ένα μήνα μετά τη συγκομιδή.



Έρευνα για φυσικές λύσεις εναντίον του PSA χρηματοδοτεί η Zespri

ΣΕ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ με επιστήμονες του ερευνητικού ινστιτούτου John Innes Centre στο Ηνωμένο Βασίλειο η Zespri επιχειρεί να βρει μια φυσική λύση απέναντι στο βακτηριακό έλκος (PsaV) της ακτινιδιάς. Ο λόγος, όπως επισημαίνει το ερευνητικό ινστιτούτο, είναι ότι το PsaV έχει μόλυνει ήδη την πλειονότητα των ακτινιδιών στην



Νέα Ζηλανδία, αλλά και σε πολλές ακόμα περιοχές ανά τον κόσμο, ενώ οι χημικές μέθοδοι αντιμετώπισης που χρησιμοποιούνται σήμερα είναι πιθανό σε λίγα χρόνια να μην είναι αποτελεσματικές. Αυτό οφείλεται στο ότι οι πληθυσμοί βακτηρίων Psa φαίνεται να «χτίζουν» ανοσία στις μεθόδους χημικού ελέγχου, κάτι που στο άμεσο μέλλον μπορεί να τους καταστήσει μη αποτελεσματικούς. Η συνεργασία αυτή έχει απομονώσει βακτήρια του γένους *Pseudomonas* που σχετίζονται με τα ακτινίδια. Στόχος των ερευνών είναι να εντοπίσουν στελέχη που μπορούν να καταπολεμήσουν αποτελεσματικά τη μόλυνση από το PsaV. Σύμφωνα με το κέντρο, η Zespri έχει στηρίξει την έρευνα και έχει δεσμευτεί να χρηματοδοτήσει έναν/μία υποψήφιο/α διδάκτορα για να εργαστεί πάνω στη συγκεκριμένη μελέτη. «Αν δεν βρούμε λύσεις που να θεραπεύουν οπωρώνες με ακτινίδια που έχουν μολυνθεί, η Νέα Ζηλανδία θα χάσει μεγάλο μέρος των αγροτικών εξαγωγών της» τονίζει ο δρ Jacob Malone, Group Leader του John Innes Centre.



ΤΡΟΠΙΚΑ ΦΡΟΥΤΑ ΣΤΟΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΝΟΤΟ ΒΛΕΠΕΙ Η RABOBANK

ΜΕ ΤΗΝ ΚΛΙΜΑΤΙΚΗ αλλαγή να αναδιαμορφώνει τις συνθήκες παραγωγής και τη ζήτηση για τροπικά φρούτα να αυξάνεται, ορισμένες περιοχές της Ευρώπης ενδέχεται να βρεθούν σε καλύτερη θέση για την παραγωγή καλλιεργειών υψηλότερης αξίας, λέει νέα μελέτη της Rabobank. Η ευκαιρία είναι υπαρκτή, αλλά επιλεκτική: θα εμφανιστεί μόνο εκεί όπου η βελτίωση της κλιματικής καταλληλότητας συνδυάζεται με αξιόπιστη πρόσβαση σε νερό, δυνατότητα παραγωγής σε μεγαλύτερη κλίμακα, τεχνική επάρκεια, υποδομές και πρόσβαση σε αγορές υψηλής αξίας. Σύμφωνα με τη μελέτη, κατηγορίες, όπως τα αβοκάντο, τα μάνγκο, τα φρούτα του πάθους και οι πιτάγιες (dragon fruit), ενδέχεται να προσφέρουν πιο ελκυστικές ευκαιρίες για τους Ευρωπαίους παραγωγούς, ιδιαίτερα για μικρότερες εκμεταλλεύσεις που αναζητούν εξειδικευμένες ή premium καλλιέργειες. Το σκεπτικό δεν περιορίζεται στην αύξηση της ζήτησης και στα υψηλότερα περιθώρια κέρδους, καθώς η μεγάλη εξάρτηση της Ευρώπης από τις εισαγωγές τροπικών φρούτων δημιουργεί επίσης έκθεση σε κινδύνους εφοδιασμού.



ΚΕΡΔΙΖΟΥΝ ΤΗ ΒΡΑΖΙΛΙΑ ΤΑ ΜΗΛΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΗΚΕ τον Αύγουστο η πρώτη χρονιά της ευρωπαϊκής εκστρατείας προώθησης μήλων «Ένα μήλο την ημέρα! Γνωρίστε τα υψηλής ποιότητας μήλα της ΕΕ» στη Βραζιλία. Η εκστρατεία, η οποία έχει σχεδιαστεί για να προωθήσει, σε διάστημα τριών ετών, τα ευρωπαϊκά πρότυπα ποιότητας, ασφάλειας τροφίμων και ικνηλασιμότητας, περιλάμβανε μια σειρά δράσεων δημοσίων σχέσεων, καθώς και τη διανομή ενημερωτικού και εκπαιδευτικού υλικού στη Βραζιλία. Στο πλαίσιο της εκστρατείας πραγματοποιήθηκε επίσης εκδήλωση για τον Τύπο στο Σάο Πάολο, συμμετοχή στην Anuga Select Brazil 2026, καθώς και συναντήσεις με εισαγωγείς, διανομείς και εκπροσώπους του τομέα φρούτων και λαχανικών της Βραζιλίας.



ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΑΥΞΗΣΗ ΣΤΙΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΤΩΝ ΕΓΧΩΡΙΩΝ ΠΥΡΗΝΟΚΑΡΠΩΝ

ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ άνοδο σημείωσαν φέτος οι εξαγωγές ελληνικών ροδάκινων, νεκταρινιών, βερίκοκων και κερασιών κατά την περίοδο από την 1η Μαΐου έως και τις 4 Σεπτεμβρίου, σύμφωνα με στοιχεία της Διεύθυνσης Ποιότητας και Ασφάλειας τροφίμων. Σε ό,τι αφορά τα ροδάκινα, οι εξαγωγές στις 4 Σεπτεμβρίου ανέρχονταν σε 65.994 τόνους, σε αντίθεση με 49.299 τόνους το 2025, αύξηση 34%. Στα νεκταρίνια η άνοδος είναι ακόμα πιο εντυπωσιακή, αφού υπερδιπλασιάστηκαν στους 75.533 τόνους, έναντι 34.492 τόνων το 2025 (+119%). «Εκτόξευση» παρατηρήθηκε και στις εξαγωγές κερασιών που έως τις 4 Σεπτεμβρίου άγγιζαν τους 54.493 τόνους (19.682 τόνοι πέρσι). Τέλος, στα βερίκοκα οι εξαγωγές έφτασαν τους 52.088 τόνους σε αντίθεση με τους 27.548 τόνους του περασμένου έτους (+89%).

ΝΕΑ ΠΙΝΟΗ ΣΤΑ ΦΡΟΥΤΑ Β'ΔΙΑΛΟΓΗΣ ΔΙΝΕΙ ΤΟ ΕΡΓΟ FRUITVALUE

ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ φρούτων δεύτερης διαλογής με προέλευση από την Κεντρική Μακεδονία, για την παραγωγή πρώτων υλών για τη βιομηχανία τροφίμων (π.χ. διατροφικά συμπληρώματα) αξιοποιώντας καινοτόμες τεχνολογίες επιχειρεί το έργο FruitValue.

Πρόκειται για μια σύμπραξη της Glavakis Trees & Herbs, του Τμήματος Γεωπονίας του ΑΠΘ, του Ινστιτούτου Εδαφοϋδατικών Πόρων του ΕΛΓΟ-ΔΗΜΗΤΡΑ και του Ινστιτούτου Βιο-Οικονομίας και Αγρο-Τεχνολογίας του ΕΚΕΤΑ, που υλοποιήθηκε στα πλαίσια της Δράσης «Επενδυτικά Σχέδια Καινοτομίας» με στόχο τη συμβολή στη μείωση των απωλειών τροφίμων, την ενίσχυση της κυκλικής οικονομίας και την ανάπτυξη καινοτόμων λύσεων για τον αγροδιατροφικό τομέα.

Για να τον πετύχει συνδυάζει πράσινες τεχνολογίες εκκύλισης και ενθυλάκωσης τις οποίες συνδύασε με τα πλεονεκτήματα της αγροτικής παραγωγής της περιοχής προκειμένου να δημιουργήσουν πιλοτικά καινοτόμα προϊόντα που ανταποκρίνονται στις ανάγκες της τοπικής αγοράς της Κεντρικής Μακεδονίας. Στα πλαίσια του έργου αναπτύχθηκε ακόμα ένα ολοκληρωμένο Πληροφοριακό Σύστημα Ιχνηλασιμότητας που υποστηρίζει τη διαχείριση δεδομένων και συναλλαγών μεταξύ όλων των εμπλεκόμενων φορέων της εφοδιαστικής αλυσίδας παραγωγής και μεταποίησης φρούτων.



BABY ΦΥΛΛΑ ΒΕΖΥΡΟΓΛΟΥ

ΠΛΥΜΕΝΑ ΜΕ ΦΡΟΝΤΙΔΑ

Ανακαλύψτε τη νέα σειρά
«Απ' τα Περιβόλια του Βεζύρογλου».

Εκλεκτά baby φύλλα, ολοφρέσκα
και τραγανά, πλυμένα και έτοιμα
να τα απολαύσετε.

Ποιότητα Βεζύρογλου.



 **απ' τα περιβόλια του
Βεζύρογλου**

www.vezyrogloufarm.com

  @VezyroglouFarm



ΕΩΣ 200.000 ΕΥΡΩ ΣΕ ΔΕΝΤΡΑ ΑΠΟ ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ

ΑΠΟ ΤΙΣ 6 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ ξεκινάνε οι αιτήσεις στα Σχέδια Βελτίωσης, με τα δενδροκομικά μηχανήματα και τα δενδρύλλια να συγκεντρώνουν το μεγαλύτερο ενδιαφέρον. Συνολικά το κόστος του φακέλου μπορεί να φτάνει τα 200.000 ευρώ για τη φυτική παραγωγή, με την επιδότηση να είναι ίση με το 50% το κόστος των δαπανών και, για τους νέους αγρότες στο 60%. Εξαιρέση αποτελούν κάποια μηχανήματα φυτικής παραγωγής τα οποία θεωρούνται ότι ενσωματώνουν «τεχνολογία αιχμής» ή διαθέτουν τεχνολογία μεταβλητής δόσης (λίπασμα-φυτοπροστασία), τα οποία γενικά επιδοτούνται με 60% (συν 10% για νέους). Αξίζει να σημειωθεί εδώ πως η ενίσχυση ορίζεται στο 70% γενικά για αρδευτικά συστήματα και ΑΠΕ.



Δενδροφυτεύσεις, δονητικές μηχανές, στάγδην άρδευση, περιφράξεις και αγορά γης σε εναν φάκελο ενίσχυσης από τα Σχέδια Βελτίωσης.

ΕΩΣ 30 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ ΑΙΤΗΣΕΙΣ ΣΕ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ

ΑΝΟΙΧΤΗ μέχρι τις 30 Νοεμβρίου θα παραμείνει ανοιχτή η πρόσκληση του Καθεστώτος Ενισχύσεων «Αγροδιατροφή – Πρωτογενής Παραγωγή και Μεταποίηση Γεωργικών Προϊόντων – Αλιεία – Υδατοκαλλιέργεια» του Αναπτυξιακού Νόμου 4887/2022.

Ειδικά για τα επενδυτικά σχέδια πρωτογενούς γεωργικής παραγωγής, η ένταση ενίσχυσης δεν μπορεί να υπερβεί το 50% (60% φορείς που ελέγχονται κατά ποσοστό άνω του 50% α-

πό εταίρους/μετόχους αγρότες κάτω των 41 ετών και για τα μικρά νησιά του Αιγαίου, 40% στην Περιφέρεια Αττικής), με ανώτατο ποσό ενίσχυσης 600.000 ευρώ ανά επενδυτικό σχέδιο και ανά επιχείρηση. Το ποσό ενίσχυσης ανά επενδυτικό σχέδιο στον κλάδο της μεταποίησης γεωργικών προϊόντων, δεν υπερβαίνει τα 20.000.000 ευρώ, ενώ οι παρεχόμενες ανά φορέα ενισχύσεις δεν μπορούν να υπερβούν σωρευτικά τα 20.000.000 ευρώ.



ΔΕΝΔΡΟΚΟΜΙΑ

Εξειδικευμένα μηχανήματα
για την σύγχρονη
δενδροκομική καλλιέργεια.



ΣΥΓΧΡΟΝΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ

Αποτελεσματικές λύσεις
για κάθε καλλιέργεια.



ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ

Μηχανήματα υψηλής
ποιότητας και απόδοσης.



ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ

Στηρίζουμε τον παραγωγό
σε κάθε του βήμα.



SANIDAS

ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΓΙΑ ΑΜΠΕΛΟΥΡΓΙΑ - ΔΕΝΔΡΟΚΟΜΙΑ



ΓΟΥΜΕΝΙΣΣΑ ΚΙΑΚΙΣ



www.sanidas-e.gr



info@sanidas-e.gr



23430 42522



© ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ: ΜΑΡΙΑΣ ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΥ

ΘΗΣΑΥΡΟΣ ΜΑΣ ΕΙΝΑΙ Η ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ ΠΟΥ ΤΗΝ ΕΦΑΡΜΟΖΕΙ

ΤΑ ASSETS ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗΣ ΠΟΡΕΙΑΣ ΤΗΣ TIMAC AGRO | ΛΥΔΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ
ΑΝΑΛΥΕΙ Ο ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΡΕΠΠΑΣ **ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ Γ. ΠΑΝΑΓΟ**



καθήκοντα Commercial Director της TIMAC AGRO LYDA, θέση την οποία κατείχε μέχρι σήμερα. Από το 2025 έχει παράλληλα την ευθύνη του Marketing για τη ΝΑ Ευρώπη, συντονίζοντας τη στρατηγική και τις σχετικές πρωτοβουλίες της εταιρείας στις αγορές της περιοχής. Από τη νέα του θέση ως Deputy General Manager Ελλάδας, αναλαμβάνει διευρυμένες αρμοδιότητες στη διοίκηση και την περαιτέρω ανάπτυξη της TIMAC AGRO LYDA, έχοντας υπό την ευθύνη του τους τομείς Commercial, Marketing και Logistics, ενώ παράλληλα θα συνεχίσει να ασκεί τα περιφερειακά του καθήκοντα στο Marketing για τη ΝΑ Ευρώπη. Με επίκεντρο τη θέση της εταιρείας του στην ελληνική αγορά το Fresher φιλοξενεί την πρώτη συνέντευξη του Δημήτρη Ρέππα μετά την ανάληψη των νέων καθηκόντων του.

Θα μπορούσαμε να πούμε, Δημήτρη, ότι η παρουσία σου στην εταιρεία, σχεδόν ταυτίζεται με μια πρωτοφανή ενίσχυση της παρουσίας της και του κύκλου εργασιών, εννοείται, στην ελληνική αγορά;

Θα έλεγα ότι η παρουσία μου στην TIMAC AGRO | LYDA συμπίπτει χρονικά με μια περίοδο πολύ μεγάλης ανάπτυξης της εταιρείας, αλλά δεν θα ήθελα να την προσωποποιήσω. Η ανάπτυξη αυτή είναι αποτέλεσμα ομαδικής δουλειάς. Όταν ξεκινήσαμε αυτή τη νέα προσπάθεια, πριν από περίπου έξι χρόνια, είχαμε έναν πολύ συγκεκριμένο στόχο: Να ξαναχτίσουμε την παρουσία της εταιρείας στην ελληνική αγορά πάνω σε πιο στέρεες βάσεις. Αυτό σήμαινε ανασύσταση του δικτύου συνεργατών, δημιουργία μιας ισχυρής εμπορικής ομάδας, εκπαίδευση, καλύτερη παρουσία στο χωράφι και, κυρίως, επανατοποθέτηση της TIMAC AGRO στην αγορά της εξειδικευμένης θρέψης.

Από την αρχή πιστέψαμε ότι δεν πρέπει να ανταγωνιστούμε την αγορά μόνο στο επίπεδο του «πόσα κιλά λιπάσματος πουλάμε», αλλά στο επίπεδο της τεχνολογίας, της γεωπονικής γνώσης και του αποτελέσματος που δίνουμε στον παραγωγό. Και αυτό, τελικά, αποτυπώθηκε στα αποτελέσματα. Μέσα σε λίγα χρόνια η εταιρεία πολλαπλασίασε τον κύκλο εργασιών της, κέρδισε σημαντικά μερίδια αγοράς και ιδιαίτερα στους βιοδιεγέρτες, και σήμερα έχει μια πολύ ισχυρότερη θέση στην ελληνική αγορά. Άρα ναι, θα έλεγα ότι τα χρόνια αυτά σηματοδοτούν μια νέα εποχή για την TIMAC AGRO | LYDA στην Ελλάδα. Αλλά η πραγματική επιτυχία δεν είναι μόνο οι αριθμοί. Είναι ότι καταφέραμε να ξαναχτίσουμε εμπιστοσύνη στην αγορά και να κάνου-



Η φυσική εξέλιξη μιας πορείας

Ο BRUNO KACHRILAS, General Manager Ελλάδας και Zone Manager Νοτιοανατολικής Ευρώπης, δήλωσε:

«Η προαγωγή του Δημήτρη στη θέση του Deputy General Manager αποτελεί μια φυσική εξέλιξη της πορείας του στην εταιρεία. Τα τελευταία χρόνια έχει συμβάλει ουσιαστικά στην ανάπτυξη της TIMAC AGRO LYDA, συνδυάζοντας βαθιά γνώση της αγοράς, εμπορική αντίληψη, προσήλωση στα αποτελέσματα και ισχυρό επιχειρηματικό πνεύμα.

Η εμπιστοσύνη που έχει κερδίσει τόσο μέσα στην εταιρεία όσο και στην αγορά αποτελεί για εμάς ιδιαίτερα σημαντικό στοιχείο. Είμαι βέβαιος ότι από τον νέο, διευρυμένο του ρόλο θα συμβάλει ακόμη περισσότερο στην ανάπτυξη της εταιρείας μας, στην ενίσχυση της παρουσίας μας στην ελληνική αγορά και στη δημιουργία αξίας για τους συνεργάτες μας. Η TIMAC AGRO LYDA συνεχίζει να επενδύει στην ελληνική γεωργία, στους ανθρώπους της και στην ανάπτυξη καινοτόμων και αποτελεσματικών λύσεων θρέψης των καλλιεργειών, με σταθερό προσανατολισμό στις ανάγκες του Έλληνα παραγωγού και των συνεργατών της».

Συνέχεια της μακρόχρονης πορείας του μέσα στην εταιρεία και αντανάκλαση της στρατηγικής της TIMAC AGRO LYDA να αναπτύσσει στελέχη από το εσωτερικό της και να ενισχύει διαρκώς τη διοικητική της δομή αποτελεί η προαγωγή του Δημήτρη Ρέππα στη θέση του Deputy General Manager Ελλάδας. Διαθέτοντας περισσότερα από οκτώ χρόνια εμπειρίας στην TIMAC AGRO και έχοντας αναλάβει κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου σημαντικές εμπορικές και διοικητικές αρμοδιότητες τόσο στην Ελλάδα όσο και σε επίπεδο ΝΑ Ευρώπης, Ο Δημήτρης Ρέππας από το 2018 έως το 2020 συμμετείχε ενεργά στην ανάπτυξη των δραστηριοτήτων Marketing σε χώρες της ευρύτερης περιοχής, ενώ το 2020 ανέλαβε

με τον παραγωγό να βλέπει την TIMAC AGRO όχι απλώς ως έναν προμηθευτή προϊόντων, αλλά ως έναν συνεργάτη που μπορεί να συμβάλει ουσιαστικά στο αποτέλεσμα της καλλιέργειάς του.

Μαζί με τον Μπρούνο Καχρίλα, στη θέση του Γενικού Διευθυντή της εταιρείας, έχετε δημιουργήσει ένα ακτύπητο δίδυμο για τον τομέα της θρέψης. Είναι θέμα χημείας;

Νομίζω ότι είναι θέμα χημείας, αλλά κυρίως είναι θέμα κοινής αντίληψης και εμπιστοσύνης. Με τον Μπρούνο έχουμε διαφορετικούς ρόλους και διαφορετικές προσωπικότητες, αλλά έχουμε κάτι πολύ σημαντικό: Κοινή αντίληψη για το πού θέλουμε να πάμε την εταιρεία και κοινή πίστη στον τρόπο με τον οποίο πρέπει να το κάνουμε. Από την πρώτη στιγμή συμφωνήσαμε ότι δεν θέλουμε απλώς να μεγαλώσουμε την εταιρεία. Θέλουμε να τη μεγαλώσουμε με τρόπο υγιή, δημιουργώντας μια ισχυρή ομάδα ανθρώπων, ένα καλύτερο δίκτυο συνεργατών και μια διαφορετική σχέση με τον παραγωγό. Υπήρχε πάντα ειλικρίνεια μεταξύ μας. Μπορούμε να διαφωνήσουμε, να συζητήσουμε έντονα, να δούμε ένα θέμα από διαφορετική οπτική, αλλά στο τέλος υπάρχει κοινή απόφαση και κοινή ευθύνη για το αποτέλεσμα. Και νομίζω ότι αυτό είναι το σημαντικότερο σε μια διοικητική ομάδα: Όχι να συμφωνούν όλοι σε όλα, αλλά να μπορούν να συνθέτουν διαφορετικές απόψεις και να προχωρούν μαζί. Αν λοιπόν υπάρχει «χημεία», είναι η χημεία της εμπιστοσύνης, της κοινής φιλοδοξίας και της κοινής ευθύνης. Και αυτή η σχέση έχει αποδειχθεί στην πράξη όλα αυτά τα χρόνια.

Μπορείτε να μας δώσετε κάποια νούμερα για τον τρόπο με τον οποία εξελίχθηκε η αναπτυξιακή πορεία της TIMAC AGRO|ΛΥΔΑ τις τελευταία δετία; Πως ξεκίνησε η νέα εποχή και πού έχετε φθάσει;

Αν θέλουμε να μιλήσουμε με αριθμούς, η εικόνα είναι πραγματικά εντυπωσιακή. Όταν ξεκίνησε αυτή η νέα εποχή, ο στόχος μας δεν ήταν απλώς να αυξήσουμε τον τζίρο. Ήταν να δημιουργήσουμε μια διαφορετική εταιρεία, με διαφορετική εμπορική δομή και διαφορετική σχέση με την αγορά. Μέσα στα πρώτα τρία χρόνια καταφέραμε να τριπλασιάσουμε τον κύκλο εργασιών μας, ενώ παράλληλα κερδίσαμε σημαντικά μερίδια στις βασικές κατηγορίες προϊόντων, με ιδιαίτερη δυναμική στους βιοδιεγέρτες. Αυτό ήταν ένα πολύ σημαντικό ορόσημο, γιατί συνέβη σε μια περίοδο που η αγορά αντιμετώπισε την πανδημία, την ενεργειακή κρίση και τις μεγάλες αναταράξεις που προκάλεσε ο πόλεμος στην Ουκρανία. Όμως για μένα υπάρχει ένας ακόμη πιο σημαντικός δείκτης. Δεν με ενδιαφέρει μόνο πόσο μεγαλώσαμε, αλλά πώς μεγαλώσαμε. Βελτιώσαμε την κερδοφορία, οργανώσαμε διαφο-



**ΔΕΝ ΜΕ
ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ
ΜΟΝΟ ΠΟΣΟ
ΜΕΓΑΛΩΣΑΜΕ,
ΑΛΛΑ ΠΩΣ
ΜΕΓΑΛΩΣΑΜΕ.
ΣΗΜΕΡΑ ΕΧΟΥΜΕ
ΜΙΑ ΩΡΙΜΗ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ**

ρετικά το δίκτυό μας, επενδύσαμε στους ανθρώπους μας και δημιουργήσαμε μια πολύ μεγαλύτερη εμπορική ομάδα στο πεδίο. Σήμερα έχουμε μια εταιρεία πολύ πιο ώριμη, πολύ πιο οργανωμένη και με πολύ μεγαλύτερες δυνατότητες από αυτή που είχαμε πριν από έξι χρόνια. Θα έλεγα λοιπόν ότι η τελευταία εξαετία δεν ήταν απλώς μια περίοδος ανάπτυξης. Ήταν μια περίοδος μετασχηματισμού. Και το σημαντικότερο είναι ότι αυτή η ανάπτυξη δεν τελείωσε. Έχουμε πλέον δημιουργήσει τις βάσεις για το επόμενο κεφάλαιο.

Περιγράψέ μας λίγο τον κρυμμένο θησαυρό -τουλάχιστον για κάποια χρόνια- της εταιρείας και τα προϊόντα που φέρνει στην ελληνική αγορά.

Ο μεγαλύτερος «κρυμμένος θησαυρός» της TIMAC AGRO, κατά τη γνώμη μου, δεν ήταν ένα συγκεκριμένο προϊόν. Ήταν η τεχνολογία που υπήρχε πίσω από τα προϊόντα της και η δυνατότητα να μετατρέψουμε την έρευνα σε λύσεις για τον παραγωγό. Για αρκετά χρόνια η αγορά γνώριζε ότι η TIMAC AGRO είχε πολύ καλά και τεχνικά προϊόντα, αλλά δεν γνώριζε σε όλο το εύρος της την τεχνολογία και την προστιθέμενη αξία που υπήρχε πίσω από αυτά. Εμείς προσπαθήσαμε να το αλλάξουμε. Η μεγάλη διαφοροποίηση είναι ότι δεν μιλάμε απλώς για μείγματα πρώτων υλών. Μιλάμε για τεχνολογίες, νέα μόρια, νέες πρώτες ύλες και λύσεις που σχεδιάζονται με συγκεκριμένο αγρονομικό στόχο.

Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι οι βιοδιεγέρτες, όπου έχουμε επενδύσει ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια. Η νέα γενιά τεχνολογιών DNA είναι χαρακτηριστική περίπτωση: Δεν πρόκειται απλώς για ένα ακόμη προϊόν βιοδιέγερσης, αλλά για μια διαφορετική προσέγγιση στη λειτουργία του φυτού. Η TIMAC AGRO έχει επενδύσει σημαντικά στην έρευνα και στην ανάπτυξη αυτών των τεχνολογιών, με εκατοντάδες ερευνητικές δοκιμές και εφαρμογές στο πεδίο. Σήμερα, λοιπόν, έχουμε μια πολύ ευρύτερη πρόταση: Εξειδικευμένα λιπάσματα, βιοδιεγέρτες, βιολιπάσματα, εδαφοβελτιωτικά και ολοκληρωμένα προγράμματα θρέψης. Αλλά τελικά το προϊόν από μόνο του δεν είναι ο θησαυρός. Ο θησαυρός είναι η τεχνολογία μαζί με τον άνθρωπο που ξέρει πώς να την εφαρμόσει σωστά στο χωράφι.

Πόσο έτοιμη είναι η ελληνική αγορά να πληρώσει για τα προϊόντα υπεραξίας που η TIMAC AGRO ΛΥΔΑ διαχειρίζεται αυτό τον καιρό;

Η ελληνική αγορά είναι πολύ πιο ώριμη σήμερα απ' ό,τι ήταν πριν από λίγα χρόνια. Αλλά είναι και πολύ πιο απαιτητική. Ο παραγωγός δεν θα πληρώσει περισσότερο επειδή του λέμε ότι ένα προϊόν είναι τεχνολογικά προηγμένο. Θα πληρώσει περισσότερο όταν του αποδείξουμε ότι η επένδυσή του θα επιστρέψει πολλα-

πλάσια αξία. Αυτό είναι και το δικό μας στοίχημα. Πρέπει να αλλάξουμε λίγο τη συζήτηση από το «πόσο κοστίζει το κιλό» στο «τι αποτέλεσμα μου δίνει η επένδυση που κάνω». Ένα φθινό προϊόν μπορεί τελικά να αποδειχθεί πολύ ακριβό αν δεν δώσει το αποτέλεσμα που χρειάζεται η καλλιέργεια. Και αντίστροφα, ένα ακριβότερο προϊόν μπορεί να είναι οικονομικότερο εάν αυξήσει την παραγωγή, βελτιώσει την ποιότητα ή προστατεύσει την καλλιέργεια από ένα stress.

Ο παραγωγός είναι ο τελικός κριτής. Αυτός βλέπει το αποτέλεσμα στο χωράφι και αυτός αποφασίζει αν μια τεχνολογία αξίζει. Και πιστεύω ότι αυτός είναι ένας από τους λόγους που η TIMAC AGRO κατάφερε να κερδίσει ηγετική θέση στην εξειδικευμένη θρέψη. Δεν προσπαθήσαμε απλώς να πούμε στον παραγωγό ότι έχουμε καλύτερα προϊόντα. Προσπαθήσαμε να του τα αποδείξουμε στο χωράφι. Η πρόκληση για τα επόμενα χρόνια είναι να συνεχίσουμε να κάνουμε αυτή την υπεραξία μετρήσιμη και κατανοητή.

Τι βλέπεις για την ελληνική γεωργία τα επόμενα χρόνια; Θα περάσει τον κάβο που έχει μπροστά της σήμερα και τι είναι αυτό που θα ακολουθήσει; Ποιο μοντέλο βλέπεις να επικρατεί;

Είμαι αισιόδοξος, αλλά όχι επειδή πιστεύω ότι οι δυσκολίες θα εξαφανιστούν. Το αντίθετο. Πιστεύω ότι η ελληνική γεωργία βρίσκεται μπροστά σε μια πολύ δύσκολη αλλά και πολύ σημαντική μετάβαση. Έχουμε μπροστά μας το κόστος παραγωγής, την κλιματική αλλαγή, το νερό, τη γήρανση του αγροτικού πληθυσμού, το μικρό μέγεθος πολλών εκμεταλλεύσεων και μια αγορά που γίνεται όλο και πιο απαιτητική. Είναι πραγματικές προκλήσεις και δεν μπορούμε να τις υποτιμήσουμε.

Από την άλλη όμως, πιστεύω ότι η ελληνική γεωργία έχει ένα πολύ μεγάλο πλεονέκτημα: Έχει ανθρώπους που μπορούν να προσαρμοστούν. Ο Έλληνας παραγωγός έχει αποδείξει πολλές φορές ότι όταν βλέπει μια τεχνολογία που πραγματικά λειτουργεί και του δίνει οικονομικό αποτέλεσμα, την υιοθετεί. Γι' αυτό θεωρώ ότι η επόμενη ημέρα δεν θα είναι μια γεωργία που απλώς θα χρησιμοποιεί περισσότερες εισροές. Θα είναι μια γεωργία που θα χρησιμοποιεί τις εισροές πιο έξυπνα και πιο αποτελεσματικά. Περισσότερη γεωπονική γνώση, μεγαλύτερη ακρίβεια, καλύτερη διαχείριση του νερού και των θρεπτικών στοιχείων, νέες τεχνολογίες, βιοδιέγερση, ψηφιακά εργαλεία και, πάνω απ' όλα, αποφάσεις που θα βασίζονται περισσότερο σε δεδομένα.

Άρα ναι, πιστεύω ότι θα περάσουμε τον κάβο. Αλλά η γεωργία που θα βγει από αυτή τη διαδικασία δεν θα είναι ίδια με αυτή που γνωρίζουμε σήμερα. Και αυτό, τελικά, είναι και η μεγάλη ευκαιρία.

Ο στόχος δεν πρέπει να είναι απλώς να παράγουμε περισσότερο. Πρέπει να παράγουμε πιο αποτε-

λεσματικά, πιο ποιοτικά και με μικρότερο περιβαλλοντικό αποτύπωμα.

Με ποιες σκέψεις λοιπόν αναλαμβάνεις αναπληρωτής γενικός διευθυντής;

Με μεγάλη ευθύνη, αλλά και με πολύ μεγάλο ενθουσιασμό. Η μετάβαση από τον ρόλο του Εμπορικού Διευθυντή στον ρόλο του Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή είναι για μένα ένα πολύ σημαντικό επαγγελματικό βήμα. Και το βλέπω περισσότερο ως διεύρυνση της ευθύνης μου παρά ως αλλαγή τίτλου.



Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΓΕΩΡΓΙΑ ΕΧΕΙ ΕΝΑ ΠΟΛΥ ΜΕΓΑΛΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ: ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΠΟΥ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΠΡΟΣΑΡΜΟΣΤΟΥΝ

Για πολλά χρόνια η βασική μου ευθύνη ήταν η εμπορική ανάπτυξη της εταιρείας. Αυτό με έφερε πολύ κοντά στην αγορά, στους συνεργάτες, στους παραγωγούς και, κυρίως, στους ανθρώπους μας. Σήμερα αισθάνομαι ότι μπορώ να αξιοποιήσω αυτή την εμπειρία σε ένα ευρύτερο επίπεδο, συμμετέχοντας ακόμη πιο ενεργά στη συνολική πορεία της εταιρείας. Αναλαμβάνω τον νέο ρόλο με την ίδια φιλοσοφία που είχα όλα αυτά τα χρόνια: Υψηλούς στόχους, ταχύτητα στις αποφάσεις, επένδυση στους ανθρώπους και απόλυτη προσήλωση στο αποτέλεσμα.

Αυτό που αλλάζει είναι ότι πλέον δεν βλέπω την εταιρεία μόνο μέσα από το εμπορικό της κομμάτι. Τη βλέπω συνολικά.

Τη στρατηγική της, τους ανθρώπους της, την οργάνωση, τις λειτουργίες, την ανάπτυξη, την κερδοφορία και, κυρίως, το πού θέλουμε να βρίσκεται η TIMAC AGRO | ΛΥΔΑ τα επόμενα χρόνια.

Και υπάρχει κάτι ακόμη που θεωρώ πολύ σημαντικό. Έχω μεγαλώσει επαγγελματικά μαζί με αυτή την εταιρεία. Έζησα από κοντά τη δύσκολη περίοδο, συμμετείχα στην προσπάθεια ανασυγκρότησης και είδα την εταιρεία να μετατρέπεται σε μια πολύ ισχυρή και αναπτυσσόμενη παρουσία στην ελληνική αγορά.

Τώρα, λοιπόν, αισθάνομαι ότι περνάμε στο επόμενο κεφάλαιο. Δεν θέλω απλώς να διατηρήσουμε αυτά που πετύχαμε. Θέλω να δημιουργήσουμε τις προϋποθέσεις για το επόμενο επίπεδο ανάπτυξης. Να συνεχίσουμε να επενδύουμε στους ανθρώπους μας, στην καινοτομία και στην αγορά και να κάνουμε την TIMAC AGRO | ΛΥΔΑ ακόμη πιο σημαντικό συνεργάτη για τον Έλληνα παραγωγό.

Για μένα αυτή είναι η μεγαλύτερη πρόκληση του νέου ρόλου: να βοηθήσω την εταιρεία να περάσει από την επιτυχημένη ανάπτυξη στην επόμενη φάση της ωριμότητας και της ηγετικής της θέσης.

Δημήτρης Ρέππας, Γιάννης Πανάγος και Μπρούνο Καχρίλας στο Agrenda Studio





Έως το 2030 οι καλλιεργούμενες εκτάσεις με κιτρινόσαρκες ποικιλίες θα καλύπτουν 1.000 στρέμματα και η παραγωγή να ανέρχεται, ετησίως, σε 3.500 τόνους σε μια συνολική παραγωγή 13.500 τόνων.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ 5 ΕΚΑΤ. ΤΡΕΧΕΙ Η ΖΕΥΣ ΑΚΤΙΝΙΔΙΑ

Για να ανταποκριθεί στις αυξανόμενες ανάγκες, που προκύπτουν από την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της η Ζεϋς Ακτινίδια έχει θέσει σε εξέλιξη επενδυτικό πρόγραμμα που περιλαμβάνει κτιριακές υποδομές, υπερσύγχρονο μηχανολογικό εξοπλισμό, αλλά και περιβαλλοντικές δράσεις. Το συνολικό κόστος των παρεμβάσεων, που έχουν σχεδιαστεί, πρόκειται να υπερβεί τα 6 εκατ. ευρώ, θα «ξεδιπλωθεί» την πενταετία 2026–2030 και θα εκτελεστεί μέσω του 5ετούς

επιχειρησιακού προγράμματος για τις Ομάδες Παραγωγών και ένα μέρος μέσω του Αναπτυξιακού Νόμου. Μάλιστα, όπως εξηγεί η Χριστίνα Μανώση, υπεύθυνη marketing και πωλήσεων στη «Ζεϋς Ακτινίδια», οι προωθούμενες παρεμβάσεις ανάπτυξης κι εκσυγχρονισμού, αφορούν τον «βραχίονα» των ακτινιδίων όσο και των σταφυλιών. Οι κυριότερες επενδύσεις αφορούν ένα νέο διαλογητήριο για την ταξινόμηση αποκλειστικά των κίτρινων ποικιλιών ακτινιδίου, μια υπερ-σύγχρονη γραμμή

συσκευασίας για το σταφύλι, την ολοκλήρωση των νέων ψυκτικών θαλάμων και μια σειρά φιλοπεριβαλλοντικών δράσεων που θα μειώσουν το αποτύπωμα άνθρακα της συλλογικής οργάνωσης. «Το σκεπτικό είναι να κάνουμε ένα νέο διαλογητήριο, για τη διαχείριση των κίτρινων ποικιλιών, που είναι πιο ευαίσθητες», εξηγεί η κ. Μανώση και προσθέτει πως σήμερα τα κιτρινόσαρκα ακτινίδια αντιπροσωπεύουν περίπου 400 στρέμματα, από τα οποία αναμένεται μια παραγωγή 1.000 τόνων.



Στο επιχειρησιακό πρόγραμμα για τις Ομάδες Παραγωγών η » έχει εντάξει και μια επένδυση στον τομέα του επιτραπέζιου σταφυλιού, τη δεύτερη βασική δραστηριότητά της. Πρόκειται για μία νέα γραμμή συσκευασίας, υπερ-αυτόματη, με στόχο να αυξήσει την ημερήσια παραγωγικότητά της, κατά 55%, μειώνοντας την εξάρτηση από το ανθρώπινο δυναμικό. «Η επένδυση θα είναι έτοιμη το 2030», σημειώνει η κυρία Μανώση, προσθέτοντας πως θα αποκτηθούν και 13.000 νέα bins. Η ανάγκη για τη νέα γραμμή παραγωγής υπαγορεύτηκε από την αλλαγή κατεύθυνσης στον κλάδο των επιτραπέζιων σταφυλιών. «Σταματάμε την Crimson Seedless, γιατί πέσαν της ευαισθησίας, η ζήτησή της από την αγορά είναι πεσμένη», σημειώνει και προσθέτει πως στη θέση της φυτεύονται ποικιλίες της Bloom Fresh, όπως οι κόκκινες Swett Celebration και Jack Salute ενώ από άσπρες ποικιλίες πάμε στη Sweet Globe της Cotton Candy. **ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΛΙΑΜΗΣ**

Η Agrophoenix εγκατέστησε ρομποτικούς βραχίονες στη μονάδα της Ημαθίας

ΔΙΑΛΟΓΗ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΜΕ ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ

Η υπερσύγχρονη μεταποιητική βιομηχανία φρούτων Agrophoenix ΑΕ, με έδρα στο Άνω Ζερβοχώρι Ημαθίας, έπειτα από πολύχρονες εξαντλητικές δοκιμές έχει πλέον τελειοποιήσει το τεχνολογικό σύστημα της διαλογής ροδάκινων και το αναπτύσσει, σε πλήρη κλίμακα, στην παραγωγική της μονάδα. «Είναι ένα project, που το δουλεύουμε τα τελευταία 2 - 3 χρόνια», είπε στο Fresher ο Λάζαρος Ιωαννίδης, αντιπρόεδρος της Agrophoenix ΑΕ, διευκρινίζοντας πως η συνολική επένδυση -αν συνυπολογιστούν και τα ποσά που κατά καιρούς έχουν δαπανηθεί για το σκοπό αυτό- θα αγγίξει τα περίπου 2 εκατ. ευρώ.

Ποιοτικά και οικονομικά πλεονεκτήματα

Ενσωματώνοντας τη συγκεκριμένη τεχνολογία αιχμής, η επιχείρηση έχει να προσβλέπει άμεσα σε ποιοτικά πλεονεκτήματα και μακροπρόθεσμα και σε οικονομικά - κοστολογικά. «Καταρχήν θα κάνουμε πολύ καλύτερη διαλογή του ροδάκινου, οπότε θα βελτιώσουμε το ποιοτικό αποτέλεσμα της α' ύλης και κατ' επέκταση και το αποτέλεσμα του τελικού προϊόντος. Προσβλέπουμε επίσης και σε σημαντική μείωση του εργατικού κόστους, αλλά αυτό δεν θα επέλθει από τη μια ημέρα στην άλλη, καθώς για να κάνεις κτήμα σου τη συγκεκριμένη τεχνολογία, απαιτείται να περάσει κάποιο διάστημα. Από την άλλη, βέβαια, θα γεννηθούν ανάγκες για πιο εξειδικευμένο προσωπικό, όπως αυτοματιστές και χειριστές μηχανών», σημειώνει ο κ. Ιωαννίδης, προσθέτοντας

πως για τη χρηματοδότηση της επένδυσης χρησιμοποιήθηκαν ίδια κεφάλαια.

Πέρα από την τεχνολογία όμως, η Agrophoenix ΑΕ συνεχίζει να επενδύει και σε υποδομές -απο-

θήκες και ψυγεία- προκειμένου να ανταποκριθεί στις αυξανόμενες ανάγκες που προκύπτουν από τη διαρκή επέκταση της επιχειρησιακής δραστηριότητάς της. Παράλληλα συνεχίζοντας τη στρατηγική που εφαρμόζει η εταιρεία για τη μείωση του αποτυπώματος άνθρακα, δρομολογείται επένδυση και στις ΑΠΕ, μέσω προγράμματος τοποθέτησης φωτοβολταϊκών στην οροφή της παραγωγικής μονάδας.

Ένα νέο προϊόν στις ΗΠΑ

Για τη συνεργασία με τη Dole, ο κ. Ιωαννίδης λέει ότι επεκτείνεται με το πέρας των ετών, ως μια έμπρακτη ένδειξη εμπιστοσύνης που δείχνει ο πολυεθνικός καλοσσός στις δυνατότητες της Agrophoenix ΑΕ. «Είναι πολύ στενοί οι δεσμοί μας. Σε λίγο καιρό θα λανσάρουμε στην αμερικανική αγορά ένα καινούργιο προϊόν, της κατηγορίας pouches, με πολύ έντονο το ελληνικό στοιχείο», ανέφερε, χωρίς να υπεισέλθει σε

περισσότερες λεπτομέρειες.

Αναφορικά με την παρουσία στην αμερικανική αγορά, χαρακτήρισε το 2025 «χρονιά αβεβαιότητας, λόγω των δασμών Τραμπ», αλλά εξέφρασε την ελπίδα «το 2026 να είναι χρονιά σταθερότητας, αν και το ξεκίνημά της, με την κρίση στη Μέση Ανατολή, δεν προδιαθέτει».

ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΛΙΑΜΗΣ



Τα καινοτόμα προϊόντα λιανικής αντιπροσωπεύουν πάνω από το 50% του





Η διαδικασία αξιολόγησης του προϊόντος από τους Ιάπωνες κράτησε περίπου έξι χρόνια.



Επέκταση κατά 100 στρέμματα στην Ξάνθη

ΓΙΝΕΤΑΙ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ ΣΤΗΝ ΙΑΠΩΝΙΑ ΤΟ ΣΚΟΡΔΟ ΠΛΑΤΥΚΑΜΠΟΥ

Σε διεθνείς εμπορικές ράγες μπαίνει το σκόρδο Πλατυκάμπου, το οποίο θα χρησιμοποιηθεί ως συμπλήρωμα διατροφής από τον ιαπωνικό κολοσσό Wakunaga Pharmaceuticals. Αφού πέρασε με επιτυχία όλα τα «τεστ» αξιολόγησης από τους εκπροσώπους του Ιαπωνικού κολοσσού, μετά από μια μακρά διαδικασία που έφτασε σχεδόν τα έξι έτη, το Θεσσαλικό προϊόν μπαίνει σε παραγωγική διαδικασία. Να σημειωθεί ότι οι απαρχές αυτής της συνεργασίας βρίσκονται στο 2019. «Τον Οκτώβριο του 2019 συνάντησα για πρώτη φορά τον Ιάπωνα καθηγητή Τακάτα στη Σπάρτη και ως καθηγητής του Τμήματος Βιοχημείας Βιοτε-

χνολογίας του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας του μίλησα για τις ευεργετικές ιδιότητες του σκόρδου Πλατυκάμπου» ανέφερε στο πλαίσιο της συνέντευξης Τύπου που έλαβε χώρα στα μέσα Ιουνίου για την ανακοίνωση της συνεργασίας ο Περιφερειάρχης Θεσσαλίας, Δημήτρης Κουρέτας. «Τον Φεβρουάριο του 2020 αντιπρόσωποι του Ιαπωνικού κολοσσού επισκέφτηκαν τον Συνεταιρισμό Πλατυκάμπου και ξεκίνησαν να λαμβάνουν δείγματα του ντόπιου σκόρδου για δοκιμές. Οι έρευνες διήρκισαν 6 χρόνια με στόχο τη χρήση του σκόρδου στην παρασκευή συμπληρωμάτων διατροφής. Φέτος αποφάσισαν να περάσουν στην παραγω-

γική διαδικασία» συμπλήρωσε ο ίδιος. Ο κ. Κουρέτας, μιλώντας με την ιδιότητα του Καθηγητή εξήγησε ότι το σκόρδο Πλατυκάμπου έχει ευεργετικές ιδιότητες για τον ανθρώπινο οργανισμό και υπερέχει ποιοτικά.

Υπερέχει ποιοτικά

«Σίγουρα βοηθά η μεγάλη διαφορά θερμοκρασίας που παρατηρείται από χειμώνα καλοκαίρι, αλλά ακόμη και μέσα στη διάρκεια μιας ημέρας, καθώς το φυτό στρεσάρεται, δημιουργεί ουσίες για να επιβιώσει και αυτές είναι που το κάνουν ξεχωριστό». Σύμφωνα με τον πρόεδρο του Συνεταιρισμού Πλατυκάμπου Γιάννη Κουκού-

τση, η εξέλιξη αυτή οφείλεται στην επιμονή του Περιφερειάρχη Δημήτρη Κουρέτα, ενώ τόνισε ότι η μακρόχρονη εμπειρία, η αφοσίωση των παραγωγών και οι ιδιαίτερες εδαφοκλιματικές συνθήκες της περιοχής έχουν συμβάλει στη δημιουργία ενός προϊόντος εξαιρετικής ποιότητας και υψηλής διατροφικής αξίας. «Φροντίζουμε με κόπο αυτός ο ντόπιος σπόρος να περνά από γενιά σε γενιά. Η ποιότητα αυτή έχει αναγνωριστεί και από την επιστημονική κοινότητα, καθώς έρευνες του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας ανέδειξαν τα σκόρδα μας ως κορυφαία σε παγκόσμιο επίπεδο» σημείωσε. **ΗΛ. ΑΝΔΡΕΑΚΗΣ**



«Αυτό το μοντέλο πρέπει να ακολουθηθεί και από άλλα προϊόντα της Θεσσαλικής γης, γιατί έτσι θα αποκτήσουν προστιθέμενη αξία» σημειώνει με έμφαση ο Περιφερειάρχης Θεσσαλίας, Δημήτρης Κουρέτας.



Ένα Πολυλειτουργικό Αγρόκτημα στον Χαλκειό Χίου

ΦΡΟΥΤΑ ΚΑΙ ΚΗΠΕΥΤΙΚΑ ΤΗΣ ΧΙΟΥ ΤΑΞΙΔΕΥΟΥΝ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Τις γεύσεις και τα αρώματα της γης της Χίου «εγκλωβίζει» σε γυάλινες φιάλες και βάζα το Κτήμα Βίγκα με έδρα το χωριό Χαλκειός. «Θέλω εκείνος που θα τα γευτεί, όταν ανοίξει το βαζάκι, να ταξιδεύσει στην εποχή και το μέρος από όπου προήλθαν αυτά τα προϊόντα. Αν δοκιμάσει το καλοκαίρι μία μαρμελάδα μανταρίνι Κάμπου, την οποία τη φτιάχνουμε το χειμώνα, να τον ταξιδέψει στις γεύσεις, τα αρώματα και στις δροσιές του Χιώτικου χειμώνα», θα πει στο Fresher ο Βασίλης Βίγκας, ο οποίος αν και είναι πτυχιούχος θεολόγος, αποφάσισε ενσυνείδητα να ασχοληθεί με τη γεωργία. Με αφετηρία τα οικογενειακά κτήματα, έκτασης 50 στρεμμάτων, κυρίως στο Χαλκειό, ο 43χρονος «ιθύνων νους», πίσω από το εγχείρημα της σταδιακής μετατροπής του «Κτήματος Βίγκα» σε ένα Πολυλειτουργικό Αγρόκτημα, αποφάσισε, ως πρώτο βήμα, να καθετοποιήσει την οικογενειακή εκμετάλλευση, προσθέτοντας στην παραγωγική δραστηριότητα κι αυτή της μεταποίησης κι εμπορίας. Έτσι, την άνοιξη του 2026, «λانسάρισε» στην αγορά 9 κωδικούς μεταποιημένων προϊόντων, από φρούτα και κηπευτικά που παράγονται βιολογικά στα χωράφια του κτήματος και παρασκευάζονται με παραδοσιακές συνταγές της μητέρας του Δήμητρας, σε συνεργασία με



την αδελφή του Κωνσταντίνα, ενώ την «ομάδα» συμπληρώνει η σύζυγός του Κέλλη Λουφάκη, παρα-ολυμπιονίκης στο άθλημα της ξιφασκίας. Η ανταπόκριση της αγοράς, το α' τρίμηνο κυκλοφορίας των προϊόντων, είναι ενθαρρυντική. Τα προϊόντα διατίθενται μέσω social media, σε τοπικά καταστήματα της Χίου, σε Αθήνα και Πειραιά, ενώ υπάρχουν και επαφές για νέες συμφωνίες. Στο κτήμα υπάρχουν δεκάδες διαφορετικά είδη καλλιεργειών, με τα ελαιόδεντρα και τα εσπεριδοειδή να κυριαρχούν. Ο επόμενος στόχος του Κτήματος είναι η συμπλήρωση της γκάμας προϊόντων με το ντοματάκι Χίου, το οποίο ο Βασίλης Βίγκας θεωρεί άξιο να σταθεί σε ένα βάζο στο ράφι. Μελετάται επίσης η προοπτική να δημιουργηθεί και μια νέα σειρά μαρμελάδων, στην οποία αντί για ζάχαρη να χρησιμοποιείται φυσική γλυκαντική ουσία, ίσως το πετιμέζι του κτήματος. **ΗΛ. ΑΝΔΡΕΑΚΗΣ**



Νέοι ψυκτικοί θάλαμοι για ακτινίδια

Νέες επενδύσεις σε υποδομές και εξοπλισμό που θα της επιτρέψουν να ενισχύσει τη θέση της στον τομέα των ακτινιδίων, όπου, ήδη, διατηρεί σημαντική παρουσία, δρομολογεί η Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών (ΕΑΣ) Καβάλας. Πιο συγκεκριμένα σχεδιάζει νέες παρεμβάσεις με αξιοποίηση των προγραμμάτων που θα ανοίξουν στο επόμενο διάστημα. «Για χρόνια δεν μπορούσαμε να εκμεταλλευτούμε τα προγράμματα, διότι υπήρχε η εκκρεμότητα με τα κοκκινισμένα δάνεια από το παρελθόν. Μετά τη συμφωνία για ρύθμιση, άνοιξε ο δρόμος», εξηγεί ο γενικός διευθυντής της ΕΑΣ Καβάλας, Κλέαρχος Σαραντίδης. Το πλάνο προβλέπει να κατασκευαστούν νέοι ψυκτικοί θάλαμοι για την αποθήκευση των ακτινιδίων, 2.000 τόνων. «Θα αρχίσει να υλοποιείται η επένδυση από το 2027, με προοπτική να ολοκληρωθεί το 2029. Το κόστος της προϋπολογίζεται σε 2 εκατ. ευρώ και θα ανεβάσει τη δυναμικότητα αποθήκευσης στους 10.000 τόνους, από 8.000 τόνους. Έτσι, θα μπορούμε να διαχειριζόμαστε για ακόμη μεγαλύτερο χρονικό διάστημα, περισσότερους όγκους πρώτης ύλης, με ό,τι συνεπάγεται αυτό για τη διατήρηση της ποιότητας, αλλά και για τις τιμές που θα μπορούν να πιάνουν τα προϊόντα», ανέφερε. **Λ. ΛΙΑΜΗΣ**



**KAVALA
COOP**
SINCE 1927



**ΛΑΝΣΑΡΙΣΜΑ ΣΤΗΝ
ΑΓΟΡΑ ΜΕ 9 ΚΩΔΙΚΟΥΣ**



Το πρώτο έντυπο που φιλοξένησε άρθρο για τις δραστηριότητες της εταιρείας του και μάλιστα με «χτύπημα» στο πρωτοσέλιδο ήταν η Agrenda, όπως ανέφερε μιλώντας για την ιστορία της επιχείρησής του ο Αντώνης Βεζύρογλου.

STATE OF ART ΜΟΝΑΔΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΒΕΖΥΡΟΓΛΟΥ

Σε νέα... χωράφια, αυτά της ταχέως αναπτυσσόμενης εγχώριας αγοράς των πλυμένων, έτοιμων προς κατανάλωση, baby φυλλωδών λαχανικών, εισέρχεται πλέον, η «Α. Βεζύρογλου & ΣΙΑ ΕΕ», ανοίγοντας με καινούργια σελίδα στην επιχειρηματική της ιστορία, που μετρά, ήδη, μια πορεία 25 χρόνων διαρκούς ανάπτυξης. Όχημα για τη μετάβαση της ομώνυμης οικογενειακής επιχείρησης, στην επόμενη επιχειρηματική... πίστα, αποτελεί η νέα υπερσύγχρονη μονάδα επεξεργασίας, τυποποίησης και εμπορίας πλυμένων baby λαχανικών, που εγκαινίασε την Παρασκευή 11 Σεπτεμβρίου, στον Σχοινά Ημαθίας. Μια υποδομή, μάλιστα, που

θα πλαισιωθεί με παρεμβάσεις για την ενσωμάτωση της τεχνητής νοημοσύνης.

Με το νέο εργοστάσιο, που κατασκευάστηκε σε χρόνο ρεκόρ 12 μήνες και стоίχισε 12 εκατ. ευρώ, από τα οποία τα 3 εκατ. από το Ταμείο Ανάκαμψης, η επιχείρηση επιδιώκει να καλύψει το κενό, που εντόπισε στη λιανική αγορά πλυμένων σαλατών. «Η εταιρεία έπρεπε να ακολουθήσει τις εξελίξεις στην αγορά που στρέφεται προς τα έτοιμα προς κατανάλωση πλυμένα λαχανικά, αν και επιλέγουμε να διατηρήσουμε και τα μη πλυμένα, που κατά βάση κατευθύνονται στη HORECA» υπογράμμισε ο γενικός διευθυντής της εταιρείας Αντώνης Βεζύρογλου. Τόνισε α-

κόμη πως με τις τυποποιημένες, συσκευασμένες σαλάτες, πλυμένες και μη, η επιχείρηση διατηρεί μερίδιο περίπου 6% της εγχώριας αγοράς του κλάδου, το οποίο στοχεύει να διπλασιάσει στα επόμενα χρόνια. Με τη λειτουργία των νέων βιομηχανικών χώρων, εξάλλου, η εταιρεία που φέτος αναμένεται να κλείσει τη χρονιά με κύκλο εργασιών στα 13,5 εκατ. ευρώ, από 11,8 εκατ. ευρώ το 2025, θα μπορέσει να διπλασιάσει την παραγωγική της δυναμικότητα και ταυτόχρονα να ανοίξει την γκάμα των προϊόντων της με το λανσάρισμα, στη λιανική, νέων, έξυπνων και καινοτόμων λύσεων για τον καταναλωτή με βάση τα λαχανικά, τα οποία παράγει στο αγρόκτημά



Πρότυπο αειφόρου αγροτικής επιχείρησης

Η ανάπτυξη της Βεζύρογλου, όμως, κατά τον γενικό της διευθυντή, δεν σταματά στα εγκαίνια της νέας μονάδας. «Όραμά μας είναι να γίνουμε πρότυπο αειφόρου αγροτικής επιχείρησης, προσφέροντας προϊόντα υψηλής διατροφικής αξίας, που παράγονται με σεβασμό στον άνθρωπο, το περιβάλλον και το μέλλον της γεωργίας. Στόχοι μας εφεξής είναι η μεγαλύτερη διείσδυση των προϊόντων στην ελληνική αγορά και στο εξωτερικό, ο σχεδιασμός και το λανσάρισμα νέων προϊόντων με βάση τα λαχανικά, η περαιτέρω ανάπτυξη της Διεύθυνσης Αγροτικής Παραγωγής με νέα θερμοκήπια και ανάπτυξη συνολικά του αγροκτήματος Ζάνα.

Από τις αναφορές του γενικού διευθυντή της επιχείρησης, ωστόσο, δεν έλειψε κι η επισήμανση της μεγάλης σημασίας που έχει η ενεργοποίηση της νέας επένδυσης σε σχέση με τον κοινωνικό της περίγυρο, αλλά και την τοπική και την εθνική οικονομία. «Το εργοστάσιο αυτό εκτός από την εταιρεία μας, είναι σημαντικό και για πολλούς άλλους κοινωνικούς εταίρους, γιατί οι δουλειές δεν αφορούν και δεν πρέπει να περιορίζουν τα οφέλη μόνο στους ιδιοκτήτες τους», σημείωσε. Στο σημείο αυτό δε, απαρίθμησε, ως δυνητικά ωφελούμενους, τους πάνω από 200 (μαζί με τους εποχικούς) εργαζομένους της εταιρείας, οι οποίοι αναμένεται να διπλασιαστούν στο επόμενο έτος.

Νωρίτερα από το βήμα των εγκαινίων, ο Γιάννης Βεζύρογλου, πατέρας του Αντώνη, επιχείρησε, μεταξύ άλλων και μια ιστορική αναδρομή στις ρίζες της οικογένειας στη Μ. Ασία, ενώ ανακοίνωσε και την απόφασή του να αποτραβηχτεί διακριτικά από την καθημερινή λειτουργία της επιχείρησης.

ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΛΙΑΜΗΣ



«Ήταν ένα σύνθετο έργο, που το σκεφτόμασταν για τρία χρόνια, το σχεδιάζαμε για άλλα δύο και το κατασκευάσαμε σε μόλις 12 μήνες, ανέφερε ο Αντ. Βεζύρογλου.

της και σε ενοικιαζόμενα κτήματα αναμένοντας μια παραγωγή κοντά στους 3.500 τόνους.

«Μέχρι σήμερα τα ράφια γεμίζουν κυρίως με συνδυασμούς διάφορους κομμένων λαχανικών, όμως οι έρευνες που διενεργούμε μας δείχνουν ξεκάθαρα ότι οι καταναλωτές αναζητούν μία διαφορετική πρόταση», επισήμανε ο κ. Βεζύρογλου, για να συμπληρώσει πως «τα προϊόντα μας απευθύνονται σε σύγχρονους ανθρώπους οι οποίοι δίνουν έμφαση σε ποιότητα, ασφάλεια, ευκολία και νοστιμιά».

Απευθυνόμενος σε εκατοντάδες προσκεκλημένους, μεταξύ των οποίων ο υπουργός Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων, Μαργαρίτης Σχοινάς, πολιτικοί, βουλευτές, εκπροσώποι της τοπικής αυτοδιοίκησης, συνεργάτες και εργαζόμενοι της επιχείρησης, ο κ. Βεζύρογλου εστίασε εκτενώς στα τεχνολογικά χαρακτηριστικά της νέας δομής που απέκτησε η επιχείρηση, αφήνοντας να εννοηθεί πως πρόκειται για μια «state of the art» βιομηχανική εγκατάσταση, που όμοιά της δεν υπάρχει στην Ελλάδα. «Ήταν ένα σύνθετο έργο, που το σκεφτόμασταν για τρία χρόνια, το

σχεδιάζαμε για άλλα δύο και το κατασκευάσαμε σε μόλις 12 μήνες, χωρίς καμία καθυστέρηση. Το αποτέλεσμα είναι η δημιουργία της πιο σύγχρονης μονάδας επεξεργασίας σαλατών στην Ελλάδα» ανέφερε. Επεξηγώντας διεξοδικά τις ιδιαιτερότητες της επένδυσης, επισήμανε πως είναι το μόνο εργοστάσιο στη χώρα, που διαθέτει πρωτοποριακό τούνελ στεγνώματος φυλλωδών λαχανικών, εξασφαλίζοντας ανώτερη ποιότητα στα προϊόντα, το μοναδικό που διαθέτει ταχυψύκτες κενού, δηλαδή συστήματα άμεσης ψύξης των πρώτων υλών για βελτίωση της διατηρησιμότητάς τους, αλλά και οπτικούς σαρωτές και μεταλλικούς ανιχνευτές, που ελέγχουν κάθε φύλλο που συσκευάζεται. Ενσωματώνει, ταυτόχρονα, τεχνολογία industry 4, με μηχανές, αλλά και αισθητήρες που συλλέγουν και αναλύουν δεδομένα σε όλα τα στάδια της παραγωγής και παράλληλα επιτυγχάνει πλήρη ανακύκλωση του νερού φτάνοντας στο 100% μέσω της επεξεργασίας και εξυγίανσης του νερού πλύσης των λαχανικών και επαναχρησιμοποίησης τους για την άρδευση των καλλιεργειών.



1.800	στρμ. γης σε 4 περιοχές
250	στρμ. θερμοκηπίων
400	στρμ. δικτυοκηπίων
3.500	τόνοι παραγωγή





Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΜΕΤΑΠΟΙΗΣΗ ΦΡΟΥΤΩΝ ΚΕΡΔΙΖΕΙ ΤΙΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΑΓΟΡΕΣ

ΤΙΣ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΠΟΥ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΑΠΟΚΤΗΣΕΙ ΕΝΑΣ ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ
ΟΤΑΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ ΜΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ, ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ ΚΑΙ ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΟ
ΣΧΕΔΙΑΣΜΟ, ΑΠΟΚΑΛΥΠΤΕΙ Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ VENUS GROWERS, ΣΥΜΦΩΝΑ
ΜΕ ΤΟΝ ΓΕΝΙΚΟ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ ΤΗΣ, ΣΤΕΛΙΟ ΘΕΟΔΟΥΛΙΔΗ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ ΗΛΙΑ ΑΝΔΡΕΑΚΗ

για τη δυναμική του ελληνικού ροδάκινου, τον ρόλο των συνεταιρισμών, τις εξαγωγές, την καινοτομία και τις μεγάλες προκλήσεις που αντιμετωπίζει σήμερα η ελληνική αγροδιατροφή μιλά στο Fresher ο γενικός διευθυντής της Venus Growers, Στέλιος Θεοδουλίδης.

Κύριε Θεοδουλίδη, ποια είναι σήμερα η θέση της Venus Growers στην ελληνική και διεθνή αγορά;
Η Venus Growers αποτελεί τη σημαντικότερη συνεταιριστική επιχείρηση μεταποίησης φρούτων στην Ελλάδα, με καθαρά εξαγωγικό προσανατολισμό. Πάνω από το 98% της παραγωγής μας κατευθύνεται σε περισσότερες από 50 χώρες, σε τέσσερις η-

πείρους. Το βασικό μας προϊόν είναι το μεταποιημένο ροδάκινο, είτε ως κομπόστα είτε σε άλλες μορφές, όπως ο πουρές ενώ παράλληλα, μεταποιούμε αχλάδια, βερίκοκα, μήλα και άλλα φρούτα. Η διεθνής παρουσία της Venus δεν δημιουργήθηκε μέσα σε μία ημέρα. Είναι αποτέλεσμα μακροχρόνιας προσπάθειας, σταθερής ποιότητας, συνέπειας στις παραδόσεις και οικοδόμησης σχέσεων εμπιστοσύνης με τους πελάτες μας.

Ποια είναι τα χαρακτηριστικά που κάνουν ανταγωνιστικό ένα ελληνικό προϊόν στις διεθνείς αγορές;
Το διαβατήριο για τις διεθνείς αγορές στηρίζεται σε

τρεις βασικές προϋποθέσεις: Αξιοπιστία, ποιότητα και ανταγωνιστική τιμή. Δεν αρκεί να διαθέτεις ένα καλό προϊόν. Πρέπει να μπορείς να παραδώσεις τις συμφωνημένες ποσότητες, στον συμφωνημένο χρόνο και με απολύτως σταθερά ποιοτικά χαρακτηριστικά. Οι μεγάλες αγορές και οι διεθνείς αλυσίδες λιανικής απαιτούν συνέπεια, πιστοποιήσεις, ικνηλασιμότητα και συνεχή προσαρμογή στις ανάγκες του καταναλωτή. Η ελληνική προέλευση αποτελεί σημαντικό πλεονέκτημα, αλλά δεν αρκεί από μόνη της. Πρέπει να συνοδεύεται από επαγγελματισμό σε ολόκληρη την αλυσίδα, από το χωράφι μέχρι το τελικό ράφι.

Ποια είναι η θέση της Ελλάδας στη διεθνή αγορά μεταποιημένου ροδάκινου;

Η Ελλάδα έχει αναπτύξει μια ισχυρή παρουσία στην παγκόσμια αγορά της κομπόστας ροδάκινου. Το ελληνικό συμπύρνο ροδάκινο διαθέτει πολύ καλά ποιοτικά χαρακτηριστικά και η χώρα μας έχει αποκτήσει σημαντική τεχνογνωσία τόσο στην πρωτογενή παραγωγή όσο και στη μεταποίηση.

Η Venus Growers αντιπροσωπεύει ένα αξιόλογο τμήμα των παγκόσμιων εξαγωγών τυποποιημένων προϊόντων με βάση το ροδάκινο. Αυτό δείχνει τις δυνατότητες που μπορεί να αποκτήσει ένας ελληνικός συνεταιρισμός όταν λειτουργεί με επαγγελματική διοίκηση, εξωστρέφεια και μακροχρόνιο σχεδιασμό.

Ωστόσο, ο διεθνής ανταγωνισμός είναι έντονος. Ανταγωνιζόμαστε χώρες με χαμηλότερο κόστος παραγωγής και διαφορετικές συνθήκες χρηματοδότησης. Για τον λόγο αυτό, πρέπει να επενδύουμε διαρκώς στην ποιότητα, στην τεχνολογία και στη διαφοροποίηση του προϊόντος.

Ποια είναι η σημασία του συνεταιριστικού μοντέλου για τον παραγωγό;

Ο μεμονωμένος παραγωγός είναι δύσκολο να ανταποκριθεί μόνος του στις απαιτήσεις της σύγχρονης αγοράς. Χρειάζεται τεχνική υποστήριξη, σωστό προγραμματισμό, πρόσβαση σε πιστοποιή-

σεις, συγκέντρωση της παραγωγής και ισχυρή εμπορική διαπραγμάτευση. Μέσα από έναν οργανωμένο συνεταιρισμό μπορεί να γνωρίζει τι πρέπει να καλλιεργήσει, με ποιες προδιαγραφές και για ποια αγορά. Παράλληλα, έχει τη δυνατότητα να συμμετέχει σε προγράμματα ολοκληρωμένης διαχείρισης και να αποκτή πρόσβαση σε τεχνογνωσία που δεν θα μπορούσε εύκολα να εξασφαλίσει μόνος του. Ο συνεταιρισμός πρέπει να δημιουργεί πραγματική προστιθέμενη αξία για το μέλος του. Δεν αρκεί απλώς να συγκεντρώνει και να παραλαμβάνει προϊόντα.

Πρέπει, επομένως, ένας συνεταιρισμός να λειτουργεί με επιχειρηματικά κριτήρια;

Ασφαλώς. Ο συνεταιριστικός χαρακτήρας δεν αναιρεί την ανάγκη για οικονομική αποτελεσματικότητα και επαγγελματική διοίκηση. Αντίθετα, επειδή διαχειριζόμαστε την παραγωγή και την περιουσία των μελών μας, έχουμε ακόμη μεγαλύτερη ευθύνη. Απαιτούνται σαφής στρατηγική, έλεγχος του κόστους, διαφάνεια, αξιολόγηση των επενδύσεων και στελέχη που να γνωρίζουν τις διεθνείς αγορές. Ένας σύγχρονος συνεταιρισμός πρέπει να λειτουργεί με την ταχύτητα και την αποτελεσματικότητα μιας καλά οργανωμένης επιχείρησης, διατηρώντας παράλληλα τον κοινωνικό και συλλογικό του χαρακτήρα.

Τι σημαίνει καινοτομία για μία επιχείρηση όπως η Venus Growers;

Η καινοτομία δεν περιορίζεται στην αγορά ενός νέου μηχανήματος. Αρχίζει από την πρωτογενή παραγωγή και φτάνει μέχρι τη συσκευασία, την εμπορία και την τελική παράδοση. Περιλαμβάνει την εφαρμογή προγραμμάτων ολοκληρωμένης διαχείρισης, την ανάπτυξη και επιλογή νέων ποικιλιών, την παρακολούθηση της παραγωγής, τη διασφάλιση της ποιότητας και την προσαρμογή στις απαιτήσεις κάθε αγοράς. Περιλαμβάνει επίσης την καταγραφή και τον περιορισμό των εκπομπών αερίων του θερμοκηπίου, τη μείωση της κατανάλωσης ενέργειας και νερού, καθώς και την καλύτερη αξιοποίηση των υποπροϊόντων της μεταποίησης.

Πόσο σημαντική είναι η ανάπτυξη νέων ποικιλιών;

Οι νέες ποικιλίες είναι αναγκαίες, αλλά η επιλογή τους πρέπει να γίνεται βάσει συγκεκριμένου σχεδίου. Δεν πρέπει να φυτεύουμε πρώτα και μετά να αξιολογούμε τις ποικιλίες ή να αναζητούμε την αγορά.

Χρειαζόμαστε ποικιλίες που να ανταποκρίνονται στις εδαφοκλιματικές συνθήκες της περιοχής, στις ανάγκες της βιομηχανίας, στις απαιτήσεις των καταναλωτών και στις ανάγκες των πα-



ΑΠΕΝΑΝΤΙ ΜΑΣ
ΒΡΙΣΚΟΥΜΕ ΧΩΡΕΣ
ΜΕ ΧΑΜΗΛΟΤΕΡΟ
ΚΟΣΤΟΣ
ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ
ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΕΣ
ΣΥΝΘΗΚΕΣ
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

ραγωγών. Πρέπει να εξασφαλίζουν καλή ποιότητα, σταθερές αποδόσεις και καλύτερη αντοχή στις επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής. Η αναδιάρθρωση των καλλιεργειών πρέπει να συνδέεται με συμβόλαια, τεχνική καθοδήγηση και πραγματικά δεδομένα της αγοράς.

Ποιες είναι σήμερα οι μεγαλύτερες προκλήσεις για τη μεταποίηση φρούτων;

Το υψηλό ενεργειακό κόστος, η αύξηση του κόστους των υλικών συσκευασίας, οι μεταφορές, η χρηματοδότηση και η έλλειψη εργατικού δυναμικού και η αύξηση του εργατικού κόστους, είναι ορισμένες από τις βασικότερες προκλήσεις. Η βιομηχανία μεταποίησης λειτουργεί σε ένα περιβάλλον έντονου διεθνούς ανταγωνισμού. Δεν έχουμε πάντοτε τη δυνατότητα να μεταφέρουμε τις αυξήσεις του κόστους στην τελική τιμή, διότι οι διεθνείς αγοραστές έχουν πολλές εναλλακτικές πηγές προμήθειας.

Επομένως, η συγκράτηση του κόστους και η αύξηση της παραγωγικότητας αποτελούν όρους επιβίωσης.

Μπορούν οι Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας να αποτελέσουν μέρος της λύσης;

Η αξιοποίηση των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας μπορεί να συμβάλλει σημαντικά στη μείωση του κόστους και στην ενεργειακή αυτονομία των αγροτικών και μεταποιητικών επιχειρήσεων. Χρειάζεται, όμως, σταθερό θεσμικό πλαίσιο και ουσιαστική δυνατότητα σύνδεσης των εγκαταστάσεων με το δίκτυο. Οι επιχειρήσεις είναι διατεθειμένες να επενδύσουν, όταν γνωρίζουν ότι υπάρχει καθαρό και εφαρμόσιμο πλαίσιο. Η Πράσινη Μετάβαση δεν πρέπει να αντιμετωπίζεται μόνο ως περιβαλλοντική υποχρέωση. Μπορεί να αποτελέσει και εργαλείο ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας.

Πώς επηρεάζει η κλιματική αλλαγή την παραγωγή του ροδάκινου;

Η κλιματική αλλαγή επηρεάζει ήδη την παραγωγή. Οι ανοιξιγάτικοι παγετοί, οι χαλαζοπτώσεις, οι υψηλές θερμοκρασίες, οι έντονες βροχοπτώσεις και τα ακραία καιρικά φαινόμενα προκαλούν μεγάλες διακυμάνσεις στις ποσότητες και στην ποιότητα. Για μία εξαγωγική μεταποιητική επιχείρηση, η επάρκεια της πρώτης ύλης είναι κρίσιμη. Όταν μειώνεται η παραγωγή, αυξάνεται το κόστος λειτουργίας και δυσκολεύεται η τήρηση των εμπορικών συμφωνιών.

Χρειάζεται ένας σύγχρονος μηχανισμός γεωργικής ασφάλισης, επενδύσεις στην αντικαταζική



**ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΕΝΑΝ
ΟΡΓΑΝΩΜΕΝΟ
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟ
Ο ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ
ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ
ΓΝΩΡΙΖΕΙ ΤΙ
ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ
ΚΑΛΛΙΕΡΓΗΣΕΙ,
ΜΕ ΠΟΙΕΣ
ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ
ΚΑΙ ΓΙΑ ΠΟΙΑ
ΑΓΟΡΑ**

και αντιπαγετική προστασία, καλύτερη διαχείριση των υδάτων και συστηματική επιστημονική υποστήριξη των παραγωγών.

Υπάρχει μέλλον για την καλλιέργεια του συμύρηνου ροδάκινου στην Ελλάδα;

Υπάρχει μέλλον, υπό την προϋπόθεση ότι η καλλιέργεια θα παραμείνει οικονομικά βιώσιμη για τον παραγωγό και διεθνώς ανταγωνιστική για τη μεταποίηση. Ο παραγωγός πρέπει να έχει κίνητρο να συνεχίσει να καλλιεργεί. Χρειάζεται προγραμματισμός των ποσοτήτων, εφαρμογή σύγχρονων καλλιεργητικών πρακτικών, αύξηση των στρεμματικών αποδόσεων και περιορισμός του κόστους. Από την άλλη πλευρά, η βιομηχανία πρέπει να επενδύει σε νέες αγορές, νέα προϊόντα, τεχνολογία και ισχυρότερη προβολή της ελληνικής προέλευσης.

Τι πρέπει να κάνει η Πολιτεία για να στηρίξει την ελληνική αγροδιατροφή;

Η χώρα χρειάζεται μια σταθερή και μακροχρόνια εθνική στρατηγική για την παραγωγή και τις εξαγωγές. Η πολιτική δεν μπορεί να αλλάζει κάθε χρόνο ούτε να περιορίζεται στη διαχείριση των προβλημάτων όταν αυτά εμφανιστούν.

Χρειάζεται να αποφασίσουμε ποια προϊόντα μπορούμε να παράγουμε ανταγωνιστικά, σε ποιες αγορές θα τα διαθέσουμε και ποιες υποδομές απαιτούνται. Παράλληλα, πρέπει να μειωθούν η γραφειοκρατία και το κόστος της ενέργειας, να ενισχυθεί η πρόσβαση στη χρηματοδότηση και να αντιμετωπιστεί η έλλειψη εργατών γης.

Ιδιαίτερη σημασία έχει και η υποστήριξη των διεπαγγελματικών και συνεταιριστικών οργανώσεων, ώστε οι παραγωγοί και οι επιχειρήσεις να αποκτήσουν ισχυρότερη θέση στην αλυσίδα αξίας.

Ποιο είναι το μήνυμά σας προς τους νέους παραγωγούς;

Η γεωργία του μέλλοντος απαιτεί γνώση, συνεργασία και επιχειρηματική αντίληψη. Ο νέος παραγωγός δεν μπορεί να βασίζεται μόνο στην εμπειρία των προηγούμενων γενεών, όσο πολύτιμη και αν είναι.

Πρέπει να αξιοποιεί την τεχνολογία, να παρακολουθεί το κόστος του, να παράγει βάσει συγκεκριμένων προδιαγραφών και να συμμετέχει σε οργανωμένα συλλογικά σχήματα.

Η Ελλάδα διαθέτει εξαιρετικά προϊόντα και ανθρώπους με σημαντική τεχνογνωσία. Εάν συνδυάσουμε την ποιότητα της παραγωγής με οργάνωση, καινοτομία και συνέπεια, μπορούμε να ενισχύσουμε ακόμη περισσότερο τη θέση μας στις διεθνείς αγορές.

Ο Συνεταιρισμός Zagorin φέτος αναμένει αύξηση παραγωγής κατά 20-30%, δηλαδή κοντά στα 15 εκατ. κιλά σε σχέση με 12 εκατ. πέρυσι.

ΜΕΙΩΜΕΝΗ Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΣΤΗΝ ΕΕ ΛΕΕΙ Η WAPA

Η παραγωγή μήλων στην Ευρωπαϊκή Ένωση σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα στοιχεία της Παγκόσμιας Ένωσης Μήλων και Αχλαδιών (WAPA) από τον Αύγουστο εκτιμάται ότι θα μειωθεί κατά 15,6% στους 9,496 εκατ. τόνους, έναντι των 11,254 εκατ. πέρυσι. Ενώ η Ελλάδα βλέπει αύξηση 53,6% στους 291.000 τόνους έναντι 190.000 τόνων πέρυσι, λιγότερο καλή είναι η εικόνα στην Πολωνία, όπου η WAPA προβλέπει ότι η παραγωγή θα είναι μόλις 2,665 εκατ. τόνοι (-29,9% από 3,800 εκατ. τόνους πέρυσι). Παρόμοια εικόνα παρατηρείται και σε άλλες σημαντικές χώρες παραγωγούς, όπως η Γαλλία (1,162 εκατ. τόνοι ή -24,2%), η Γερμανία (1,013 εκατ. τόνοι ή -10,9%). Πιο σταθερή είναι η εικόνα στην Ιταλία με την παραγωγή να εκτιμάται σε 2,269 εκατ. τόνους, νούμερο που μεταφράζεται σε μείωση 2,25. Όπως είχε αναφέρει στο ετήσιο συνέδριο Prognosfruit ο Γενικός Διευθυντής της WAPA, Philippe Binard, αυτό οφείλεται σε πλημύρες που εκδηλώθηκαν στη νότια Ευρώπη, παγετούς, αλλά και πιο πρόσφατα λόγω της επίμονης ξηρασίας.



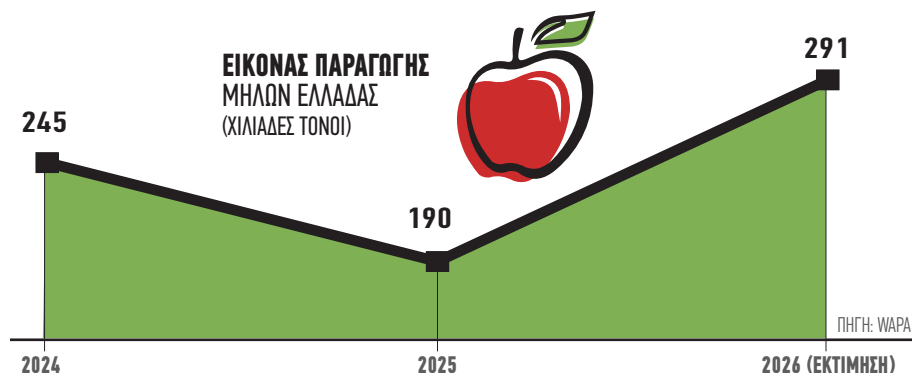
ΤΑ ΕΧΕΙ ΟΛΑ ΚΑΙ ΑΓΟΡΑ ΦΕΤΟΣ ΤΟ ΜΗΛΟ STARKING

ΚΑΛΗ ΣΟΔΕΙΑ ΩΣ ΠΡΟΣ ΟΓΚΟ ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ

ΔΕΙΧΝΕΙ Η ΕΝΑΡΞΗ ΤΗΣ ΣΥΓΚΟΜΙΔΗΣ ΓΙΑ ΤΑ STARKING ΚΑΙ

GOLDEN, ΤΑ ΟΠΟΙΑ ΕΤΟΙΜΑΖΟΝΤΑΙ ΝΑ ΚΑΛΥΨΟΥΝ ΤΑ ΚΕΝΑ

ΤΗΣ ΜΕΙΩΜΕΝΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΤΗΝ ΕΕ ΤΟΥ ΗΛΙΑ ΑΝΔΡΕΑΚΗ



Ο Διευθυντής στον Αγροτικό Συνεταιρισμό Ζαγόρας Πηλίου «Ζαγορίν», Νίκος Ντόβας (δεξιά), κάνει λόγο για μια καλή εικόνα στη φετινή παραγωγή μήλων του Συνεταιρισμού.



ΣΕ ΟΛΗ ΤΗ ΧΩΡΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΖΕΙ ΤΟ ΑΥΞΗΜΕΝΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΤΗΣ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑΣ

Στα πρώτα της στάδια βρίσκεται η συγκομιδή των κόκκινων (κυρίως ποικιλίας Starking) και των Golden μήλων στη χώρα μας με τα πρώτα δείγματα γραφής να δείχνουν πως η παραγωγή φέτος θα είναι αρκετά καλή τόσο ως προς την ποσότητα, όσο και ως προς τον όγκο της.

Όπως αναφέρει ο Διευθυντής στον Αγροτικό Συνεταιρισμό Ζαγόρας Πηλίου «Ζαγορίν», Νίκος Ντόβας, στο Fresher με τη συγκομιδή να έχει ξεκινήσει μόλις λίγες ημέρες είναι ακόμα νωρίς προκειμένου να υπάρχει ξεκάθαρη εικόνα για τις τιμές. Ο Συνεταιρισμός φέτος αναμένει αύξηση παραγωγής κατά 20-30%, δηλαδή κοντά στα 15 εκατ. κιλά σε σχέση με 12 εκατ. πέρυσι. Ενθαρρυντική είναι η εικόνα και σε ό,τι αφορά τα ποιοτικά χαρακτηριστικά, με καλό χρώμα και μέγεθος. Την ίδια στιγμή η ζήτηση είναι υπαρκτή από την αγορά τόσο εντός των ελληνικών συνόρων, όσο

και στο εξωτερικό. Ευκαιρία αποτελεί το γεγονός ότι σε αντίθεση με τη χώρα μας, στην ΕΕ συνολικά αναμένεται πτώση της παραγωγής κατά 15,6% και μάλιστα σε μεγάλες χώρες παραγωγούς όπως η Πολωνία παρατηρείται μείωση της παραγωγής λόγω προβλημάτων με παγετούς. Επομένως ένα μέρος της παραγωγής της χώρας μας μπορεί να καλύψει αυτό το κενό. Σημαντικοί προορισμοί για το ελληνικό μήλο παραμένουν τα Βαλκάνια και η Μέση Ανατολή.

Λίγο πιο ανάμεικτη είναι η εικόνα στην περιοχή της Αγιάς, όπου αναμένεται μια μέτρια παραγωγικά χρονιά, ενώ σε μερικά χωράφια η παραγωγή εκτιμάται μικρότερη κατά έως και 10-20%, με τις θερμοκρασίες που επικράτησαν εντός του Αυγούστου να μην βοηθούν ιδιαίτερα, όπως μεταφέρουν ο παραγωγός Γιώργος Φουκαλάς και εκπρόσωποι από τον Αγροτικό Συνεταιρισμό «Ο Κίσσαβος». Και

στην περιοχή της Αγιάς ακόμα δεν υπάρχουν ξεκάθαρες εικόνες για τιμές, με προσδοκία όμως ότι θα αγγίξουν τουλάχιστον τα 50 λεπτά. Σε ένα μήνα περίπου θα ξεκινήσει και η συγκομιδή και για τις πράσινες ποικιλίες. Κοινός προβληματισμός σε όλη τη χώρα είναι, φυσικά, το αυξημένο κόστος παραγωγής με την τιμή του πετρελαίου, των λιπασμάτων, αλλά και των εργατικών να «βαραίνει» αρκετά την ελληνική παραγωγή.

Στα χαμηλά τα μήλα Gala

Πριν από λίγο διάστημα ολοκληρώθηκε η συγκομιδή και για τα πιο πρώιμα μήλα Gala, όπου όμως το πρόσημο ήταν αρνητικό, αφού οι τιμές ήταν αρκετά χαμηλότερες σε σχέση με πέρυσι και κυμάνθηκαν στα 40-50 λεπτά, τη στιγμή που πέρυσι έφταναν πάνω από τα 60 και έως κοντά στα 70 λεπτά για τα πιο ποιοτικά άριστα προϊόντα.

ΚΟΣΤΟΣ ΠΡΩΤΗΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ 20 ΕΥΡΩ ΑΝΑ ΓΛΑΣΤΡΑ

Ως προς το κόστος πρώτης εγκατάστασης, ανά γλάστρα, μας ανέφερε πως κυμαίνεται στα 20 ευρώ -για τη γλάστρα, το φυτό, το μείγμα της τύρφης με την οργανική ουσία και το ύφασμα εδαφοκάλυψης χωρίς να συνυπολογίζεται η δαπάνη για το αυτοματοποιημένο σύστημα υδρολίπανσης, που στοιχίζει περί τα 50.000 ευρώ- και πως σε κάθε στρέμμα εγκαθίστανται 400 έως 450 γλάστρες. Οι φυτεύσεις πραγματοποιούνται χειμώνα, ενώ η πρώτη συγκομιδή, εφόσον υιοθετηθεί το σύστημα της υδροπονικής καλλιέργειας, θα έρθει 18 μήνες μετά. «Αν φυτέψουμε Δεκέμβριο του 2026 θα συγκομίσουμε για πρώτη φορά το καλοκαίρι του 2028 και η παραγωγή θα είναι περί τα 2 κιλά ανά γλάστρα. Την επόμενη χρονιά η παραγωγή θα πάει στα 3 κιλά, τη μεθεπόμενη στα 4 κιλά και μετά, για συνολικά 15 χρόνια, όσο δηλαδή, είναι η διάρκεια ζωής του φυτού, θα παράγει 5 κιλά ανά γλάστρα, το χρόνο», περιγράφει ο συνομιλητής μας. Αναφορικά με τις καλλιεργητικές φροντίδες στο υδροπονικό μοντέλο, αν εξαιρέσεις την αρχική επένδυση, το κόστος δεν είναι μεγάλο, καθώς το μόνο που θέλει είναι λίπασμα και νερό κάθε ημέρα από τον Απρίλιο έως τον Οκτώβριο.



ΡΙΖΩΝΕΙ ΚΑΛΑ ΤΟ ΜΥΡΤΙΛΛΟ ΣΤΗ ΡΟΔΟΠΗ

ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΣΕ ΚΑΛΛΙΕΡΓΗΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙ Η ΣΥΝΕΧΩΣ ΑΥΞΑΝΟΜΕΝΗ ΖΗΤΗΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΤΩΝ BERRIES ΜΕ ΤΗΝ ΑΚΡΙΤΙΚΗ BLUE FARM ΝΑ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΕΙ ΤΟΥ Λ. ΛΙΑΜΗ

Η διεθνής τάση για πιο υγιεινή διατροφή έχει φέρει στο προσκήνιο τα super foods, με την «οικογένεια» των «berries» να βρίσκεται ψηλά στις προτιμήσεις των καταναλωτών. Ως αποτέλεσμα από τη στιγμή που η προσφορά υπολείπεται της ζήτησης «γεννιούνται» ευκαιρίες και σε καλλιεργητικό επίπεδο, καθώς οι τιμές παραγωγού είναι υψηλές.

Μια αντίστοιχη προσπάθεια βρίσκεται σε εξέλιξη τα τελευταία περίπου 5 χρόνια στην ακριτική Ροδόπη, με «πρωταγωνιστή» την «Blue Farm». Μια επιχείρηση που «στήθηκε» με αποκλειστικό σκοπό να αναπτύξει συστηματικά στην Ελλάδα την καλλιέργεια του μύρτιλλου ή αλλιώς blueberry και σήμερα πληρώνει τους συνεργαζόμενους παραγωγούς της με 5 ευρώ το κιλό.

Το ερέθισμα δόθηκε μέσω της «αδελφής» εταιρείας «Yaka» η οποία έχει ως αντικείμενο τη συγκέντρωση, διαλογή, τυποποίηση, συσκευασία και εμπορία κερασιών, πραγματοποιώντας σημαντικές εξαγωγές σε πολλές χώρες του εξωτερικού. «Διαπιστώσαμε πως στο κομμάτι της υγιεινής διατροφής υπάρχει κενό σε σχέση με την

προσφορά και τη ζήτηση και επειδή πάντα η οικογένεια των berries ήταν στο πίσω μέρος του μυαλού μας, είπαμε να δούμε πως θα την αξιοποιήσουμε. Έτσι, επιλέξαμε να ασχοληθούμε με το μύρτιλλο, γιατί εκτός από ζήτηση, έχει πιο εύκολη καλλιέργεια και δεν είναι τόσο ευαίσθητο, όσο άλλα προϊόντα της οικογένειας των berries, ενώ η ανάπτυξη του μπορεί να γίνει πολύ γρήγορα. Από το 2021 και για τρία χρόνια κάναμε εξαντλητικά πειράματα στο έδαφος και σε άλλα υποστρώματα, αλλά και με διάφορες ποικιλίες», ανέφερε στο Fresher ο Onur Mustafa Ahmet, γενικός διευθυντής της «Blue Farm».

Τελικά επελέγη το υδροπονικό μοντέλο, το οποίο έχει μεν μεγαλύτερο κόστος εγκατάστασης, αλλά αποδίδει ταχύτερα από ό,τι μια καλλιέργεια απευθείας στο έδαφος και δίνει και μεγαλύτερη απόδοση, επισπεύδοντας την απόσβεση της επένδυσης. «Η καινοτομία μας είναι ότι η καλλιέργεια γίνεται μέσα σε γλάστρα, στην οποία αντί για χώμα, το φυτό περιβάλλεται από ένα μείγμα οργανικής ουσίας και τύρφης. Επίσης υπάρχει ένα αυτοματοποιημένο σύστημα υδρολίπανσης, το ο-



Ο επικεφαλής της Blue Farm, Λεβέντ Σαδίκ, που τρέχει και το project της αδελφής εταιρείας Yaka με αντικείμενο την παραγωγή, συσκευασία και εμπορία κερασιών.

ποίο δέχεται δεδομένα και μετρήσεις για τα συστατικά της κάθε γλάστρας, από συνολικά 50 διαφορετικούς ανιχνευτές και τα στοιχεία αυτά δι-οχετεύονται στο κεντρικό σύστημα κι εκείνο ε-τοιμάζει την κατάλληλη συνταγή θρέψης για την κάθε γλάστρα, ώστε να γίνεται εξατομικευμένα», μας εξηγεί ο κ. Mustafa Ahmet.

Η πρώτη εγκατάσταση σε μεγάλη κλίμακα, έγι-νε από τη Blue Farm το 2024, φυτεύοντας σε γλά-στρες 40.000 φυτά, στα οποία πρόκειται να προστε-θούν άλλα 10.000 φυτά μέχρι τέλος του 2026, ενώ το πλάνο είναι σε βάθος 2-3 ετών να φτάσουν τα 70.000 φυτά και η παραγωγή από τους 50 τόνους φέτος, να ξεπεράσει τους 300 τόνους. «Έχουμε ε-γκαταστήσει, ήδη, τη μεγαλύτερη καλλιέργεια μύρ-τιλου στην Ελλάδα και προμηθεύουμε όλα τα σου-



περ μάρκετ στη χώρα. Η ζήτηση είναι μεγάλη και διπλάσια ποσότητα να είχαμε θα μπορούσαμε εύ-κολα να τη διαθέσουμε. Έτσι κάθε χρόνο μεγαλώ-νουμε, αγοράζοντας διπλανά αγροτεμάχια, για οι-κονομίες κλίμακας. Δεν αξίζει να έχεις μικρές δι-άσπαρτες εκτάσεις, γιατί θέλει ακριβές υποδομές για το σύστημα υδρολίπανσης. Ο στόχος μας είναι να αναπτύξουμε την καλλιέργεια ακόμη περισσό-τερο και αφού εξυπηρετούμε πρώτα τις ανάγκες

της ελληνικής αγοράς, να εξάγουμε ελληνικά μύρ-τιλα στην Ευρώπη όπως κάνουμε με το κεράσι», επισημαίνει ο γενικός διευθυντής της Blue Farm.

Με τιμή παραγωγού στα 5 ευρώ το κιλό

Η Blue Farm ήδη συνεργάζεται με 9 παραγωγούς από τη Ροδόπη, οι οποίοι καλλιεργούν περί τα 50 στρέμματα. «Τους παρέχουμε όλη την υποδομή και την τεχνογνωσία και όταν πήραν την πρώτη παρα-γωγή κάναμε τον απαραίτητο συμψηφισμό», ανέ-φερε ο κ. Mustafa Ahmet, προσθέτοντας πως η επιχείρηση συζητά και με άλλους που έχουν εκ-φράσει ενδιαφέρον για να μπουν στην καλλιέργεια του μύρτιλου. «Θα έλεγα πως το καλλιεργητικό κόστος κινείται γύρω στο 1 ευρώ το κιλό, ενώ αν βάλουμε στην εξίσωση και τη συγκομιδή, θα πρέ-πει να προσθέσουμε άλλα 1,5 ευρώ στο κιλό. Αν μιλάμε για μια οικογενειακή εκμετάλλευση, η δα-πάνη για τη συγκομιδή, σε μια καλλιέργεια έως 20 στρέμματα και όχι παραπάνω, θα μείνει στον πα-ραγωγό ως εισόδημα, γιατί δεν θα πληρώσει με-ροκάματα», ανέφερε το στέλεχος της Blue Farm και έκανε λόγο για μια ενδιαφέρουσα καλλιέργεια.





ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ ΣΕ ΕΥΦΥΗ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑ

ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΗΣΗ ΕΙΣΡΟΩΝ ΕΩΣ ΚΑΙ 75% ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΠΟΥ ΜΠΟΡΕΙ
ΝΑ ΑΓΓΙΞΕΙ ΤΟ 112% ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΟΥΝ ΣΤΟΝ ΠΑΡΑΓΩΓΟ ΤΑ ΕΥΦΥΗ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑ,
ΜΕ ΤΗΝ ΑΡΧΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΜΕΝ ΥΨΗΛΗ ΛΟΓΩ ΤΩΝ ΑΚΡΙΒΩΝ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΩΝ
ΠΟΥ ΑΞΙΟΠΟΙΟΥΝΤΑΙ ΑΛΛΑ ΝΑ ΑΠΟΣΒΑΙΝΕΤΑΙ ΓΡΗΓΟΡΑ **ΤΟΥ ΛΕΩΝΙΔΑ ΛΙΑΜΗ**

Ο συνδυασμός μειωμένου κόστους και υψηλής παραγωγικότητας δημιουργεί μια ισχυρή επενδυτική ευκαιρία στα «ευφυή» θερμοκήπια, η οποία γίνεται ακόμη πιο ισχυρή στην Ελλάδα όπου στην κατηγορία των έξυπνων υποδομών αγροτικής καλλιέργειας το διαθέσιμο δυναμικό μετά βίας προσεγγίζει τα 1.500 στρμ., από τα συνολικά περίπου 50.000 στρέμματα θερμοκηπιακών εγκαταστάσεων. Συγκριτικά μάλιστα με την Τουρκία, αλλά και την Ισπανία, όπου τα θερμοκήπια ξεπερνούν τα 300.000 στρέμματα, η υστέρηση που καταγράφεται στη χώρα μας είναι μεγάλη, όμως, ταυτόχρονα, αποτελεί και μεγάλη ευκαιρία για μια νέα αρχή. Σημαντική «μαγιά» για το ξεκίνημα, μπορεί να αποδειχθεί το πρόγραμμα του ΥπΑΑΤ για επιχορηγούμενες επενδύσεις σε θερμοκηπιακές υποδομές, ενώ ώθηση αναμένεται να δώσουν και τα νέα χρηματο-

δοτικά εργαλεία της Πειραιώς. Τα συμπεράσματα αυτά εξήχθησαν στο πλαίσιο ειδικής εκδήλωσης που διοργάνωσε η Αμερικανική Γεωργική Σχολή, στα μέσα Ιουλίου, για την παρουσίαση αποτελεσμάτων καλλιέργειας τριών κηπευτικών, σε «έξυπνα» θερμοκήπια, που εκπονήθηκε σε συνεργασία με τη Cisco και άλλες τεχνολογικές εταιρείες.

Έξυπνα θερμοκήπια με οικονομικά και περιβαλλοντικά οφέλη

Στο πείραμα χρησιμοποιήθηκαν δύο πανομοιότυπα θερμοκήπια της Σχολής, τα οποία μετατράπηκαν σε «έξυπνα», καθώς εξοπλίστηκαν με ό,τι πιο σύγχρονο είναι διαθέσιμο στην αγορά σε τεχνολογικό εξοπλισμό και αυτοματισμούς, που επέτρεπαν τη διαχείρισή τους από απόσταση. «Στο πρώτο μπορούσαμε να βλέπουμε τα δεδομένα που συλλέγονταν και να πα-

ρεμβαίνουμε στις λειτουργίες του θερμοκηπίου. Στο δεύτερο υπήρχε σύστημα παρακολούθησης, αλλά ο διαχειριστής δεν έβλεπε τα δεδομένα, γιατί αλλιώς θα μπορούσε να διορθώσει τις ενέργειές του. [...] Καλλιεργήσαμε τομάτα, πιπεριά και μαρούλι, τέσσερις ποικιλίες από κάθε προϊόν, ενώ ως καλλιεργητές χρησιμοποιήθηκαν καθηγητές μας», είπε στην ομιλία του ο δρ Ηλίας Κάλφας, επικεφαλής του Innovation Hub της Σχολής. Στο εσωτερικό των δύο θερμοκηπίων παραμετροποιήθηκαν οι συνθήκες (σ.σ. ελεγχόμενη υγρασία, θερμοκρασία, ακτινοβολία κλπ) για να είναι μικρές οι διακυμάνσεις, ώστε να μη στρεσάζονται τα φυτά, αλλά και να αποφεύγονται οι μυκητολογικές προσβολές.

Το πρώτο ουσιαστικό εύρημα της μελέτης αφορούσε στην εξοικονόμηση αρδευτικού νερού. «Είχαμε μία σχεδόν ομοιόμορφη κατάσταση εκεί όπου το θερμο-

Στην Ελλάδα το δυναμικό των έξυπνων υποδομών αγροτικής καλλιέργειας μετά βίας προσεγγίζει τα 1.500 στρέμματα

κήπιο πότιζε, όποτε έκρινε αυτό και όσο έκρινε αυτό, ενώ στην άλλη περίπτωση ο καλλιεργητής έχει και το υποκειμενικό στοιχείο. Λίγο νομίζει, λίγο θεωρεί, λίγο φοβάται, λίγο θέλει να είναι σίγουρος και το αποτέλεσμα είναι πολύ μεγαλύτερες ποσότητες νερού στο πότισμα [...] Μεγάλη ποσότητα νερού, όμως, δεν σημαίνει ότι απλά έχω ξοδέψει περισσότερο από όσο έπρεπε. Σημαίνει ότι όταν το νερό κατέβει κάτω από το επίπεδο της ριζόσφαιρας θα παρασύρει μαζί του τα θρεπτικά συστατικά σε σημεία που η ρίζα δεν τα φτάνει. Στην ουσία πετάξαμε λεφτά, διότι δεν περιμένουμε αποτέλεσμα από αυτή την επένδυση. Επίσης, πολύ νερό σημαίνει λιγότερος αερισμός της ρίζας, συνθήκες ασφυξίας και προσβολή των φυτών με όλη την οικονομική ζημία που προκαλεί», ανέφερε ο ομιλητής.

Όσο πιο ευαίσθητη η ποικιλία, τόσο μεγαλύτερη η απόδοσή της

Εστιάζοντας στις αποδόσεις ανά καλλιέργεια, επισήμανε ότι σε όλες τις περιπτώσεις η παραγωγή, συν την αναμενόμενη παραγωγή, ήταν πολύ υψηλότερη στο αυτοδιαχειριζόμενο, ευφυές θερμοκήπιο και όσο πιο ευαίσθητη ήταν η ποικιλία, τόσο μεγαλύτερη ήταν η απόδοσή της. «Και στην τομάτα και στην πιπεριά και στο μαρούλι, έχουμε ακριβώς την ίδια εικόνα. Πολύ καλύτερες αποδόσεις και ποιοτικά είχαμε πολύ λιγότερες προσβολές», τόνισε και συμπλήρωσε πως στην κατανάλωση νερού «έχουμε πετύχει στο μαρούλι εξοικονόμηση 75%. Ακριβώς ίδια μείωση υπάρχει και στα θρεπτικά, αλλά και στην ενέργεια. Γενικά στις τρεις καλλιέργειες μιλάμε για εξοικονόμηση εισροών 50% έως 75%. Ως προς τις αποδό-

σεις στο μαρούλι η αύξηση κυμάνθηκε από 23% έως 50%, στην τομάτα από 30% έως 112%, και στην πιπεριά από 10% έως 53%, ανάλογα πάντα με την καλλιεργούμενη ποικιλία».

Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα

Ως γενικά συμπεράσματα από τη μελέτη των θερμοκηπίων, ο κ. Κάλφας παρέθεσε ότι τα πλεονεκτήματα αφορούν:

- Α)** διαχείριση του θερμοκηπίου σε πραγματικό χρόνο από το κινητό, τον υπολογιστή ή μία smart τηλεόραση,
- Β)** αυτόματη ενεργοποίηση των συσκευών για διόρθωση των συνθηκών μέσα στο θερμοκήπιο, 24 ώρες το 24ωρο, επί επτά ημέρες τη βδομάδα, ανεξαρτήτως καιρού ή εορτών και σχολής,
- Γ)** περιορισμό των κρουσμάτων στρες στα φυτά κι εξοικονόμηση πόρων, με ταυτόχρονη αξιοσημείωτη διαφορά στην παραγόμενη ποσότητα,
- Δ)** λιγότερες ανθρωπόωρες εργασίας και μικρότερο κόστος παραγωγής.

Εντοπίστηκαν, ωστόσο και δύο μειονεκτήματα, το πρώτο σχετίζεται με την ανάγκη αναβάθμισης των γνώσεων των παραγωγών προκειμένου να μπο-



Ο δρ Ηλίας Κάλφας είναι επικεφαλής του Innovation Hub της Σχολής.

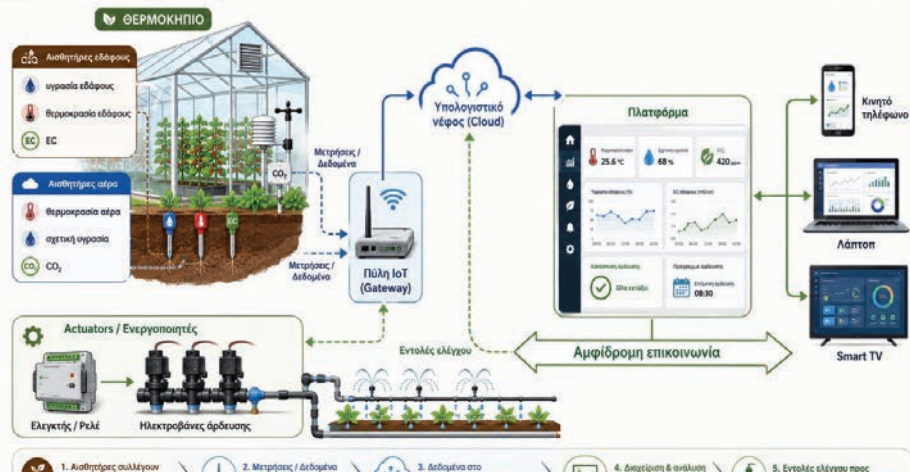


ρούν να χειρίζονται αυτή την τεχνολογία και το δεύτερο με το υψηλό, ακόμη, κόστος κτήσης αυτής της τεχνολογίας.

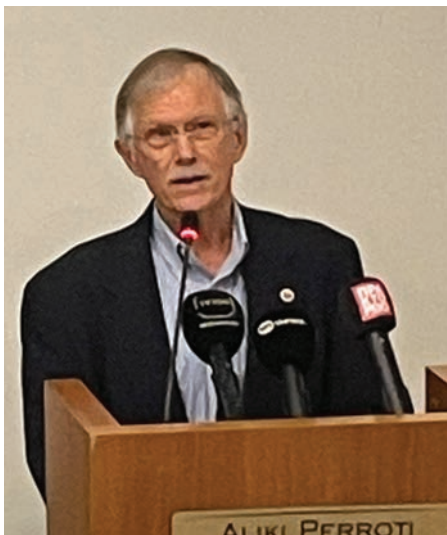
Ευκαιρία για στροφή της Ελλάδας στη θερμοκηπιακή καλλιέργεια

Ως μια καλή αρχή που δείχνει το δρόμο στον οποίο θα πρέπει να κινηθεί ο πρωτογενής τομέας στη χώρα, χαρακτήρισε το πρόγραμμα του ΥπΑΑΤ για τη στήριξη επενδύσεων στον θερμοκηπιακό κλάδο, ο επιχειρηματίας και έφορος της Σχολής Θύμης Ευθυμιάδης. «Έχουμε στην Ελλάδα περίπου 1.500 στρέμματα με high technology θερμοκήπια. Είναι μεγάλα υδροπονικά, αξιοποιούν τη συμπαραγωγή, έχουν όλα τα συστήματα αυτοματισμών, μειώνοντας την εξάρτηση από τα ανθρώπινα χέρια και θα έλεγα πως λειτουργούν ως πρότυπο για τα άλλα 50.000 στρέμματα θερμοκήπια στη χώρα», είπε και πρόσθεσε πως «τώρα με την κλιματική αλλαγή είναι ευκαιρία να επενδύσουμε στα σύγχρονα θερμοκήπια και να τα κάνουμε καλύτερα από εκείνα των Ισπανών και των Τούρκων, οι οποίοι διαθέτουν 320.000 στρέμματα στην Αλμερία και 300.000 στρέμματα στην Αττάλεια».

Σχεδιασμός IoT



Αριστερά: Θύμης Ευθυμιάδης, Γιάννης Καραστέργιος, Κώστας Κράββας, Θωμάς Μπαρτζάνας, Γιάννης Χανιωτάκης



Ο πρόεδρος Αμερικανικής Γεωργικής Σχολής, Dr. Jeffrey Lansdale, χαιρέτισε την εκδήλωση, στην οποία έδωσε το παρών και ο υπουργός Αγροτικής Ανάπτυξης, Μαργαρίτης Σχινάς.



ΕΩΣ ΤΟ ΤΕΛΟΣ ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ ΟΙ ΕΓΚΡΙΣΕΙΣ ΓΙΑ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ 500 ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ

Στην απόφαση του ΥπΑΑΤ να καλυφθεί χρηματοδοτικά το σύνολο των φακέλων που θα κριθούν επιλέξιμοι από το εν εξελίξει πρόγραμμα για τις θερμοκηπιακές επενδύσεις, στάθηκε ο Senior Direct του αγροτικού τομέα της τράπεζας Πειραιώς, Γιάννης Χανιωτάκης. Το υψηλόβαθμο στέλεχος της Πειραιώς ανέφερε πως οι συγκεκριμένες επενδύσεις ευνοούνται αν υπάρχει επιχορήγηση και έκανε λόγο για διαμόρφωση εθνικής στρατηγικής για τις καλυμμένες καλλιέργειες, δεδομένου ότι εκτός από το πρόγραμμα για τα θερμοκήπια, υπάρχουν πρόνοιες για ανάλογες επενδύσεις και στον Αναπτυξιακό Νόμο, ενώ χρηματοδότηση δόθηκε και μέσα από το Ταμείο Ανάκαμψης και θα υπάρχουν και άλλες δράσεις όπου η επιχορήγηση θα δώσει κίνητρο σε κάποιον να φάξει τις νέες τεχνολογίες και να τις υιοθετήσει στον τρόπο παραγωγής. Σημειώνεται ότι από το υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης αποφασίστηκε η κάλυψη του συνόλου επενδύσεων που θα εγκριθούν προς στήριξη. Υπενθυμίζεται ότι υποβλήθηκαν 944 επενδυτικά σχέδια συνολικού προϋπολογισμού δημόσιας δαπάνης 270 εκατ. ευρώ και με συνολικό κόστος σχεδόν τα 500 εκατ. ευρώ. Οι εγκρίσεις αναμένεται να πραγματοποιηθούν έως τα τέλη Οκτωβρίου, σύμφωνα με τον υπουργό Αγροτικής Ανάπτυξης,



Μαργαρίτη Σχοινά.

«Εμείς ως τράπεζα προσπαθούμε είτε να αναζητήσουμε εργαλεία που υπάρχουν, είτε να διαμορφώσουμε ή να συνδιαμορφώσουμε εργαλεία με φορείς. Ένα τέτοιο εργαλείο, με συνδυασμό εγγυοδοσίας από την ΕΙΒ και χαμηλό επιτόκιο, για καινοτόμες ή πράσινες ή ψηφιακές επενδύσεις. Τέτοια εργαλεία θα δούμε και άλλα στο αμέσως επόμενο διάστημα. Άρα ένας παραγωγός ο οποίος έχει 15% ίδια συμμετοχή και μπορεί να πάρει επιχορήγηση της τάξεως του 50% ή 60% σε ένα καινοτόμο θερμοκήπιο, θα μπορεί να χρηματοδοτείται με το ειδικό χρηματοδοτικό εργαλείο για το υπόλοιπο 25%, έχοντας κάνει ένα τεράστιο άλμα για την επόμενη μέρα», ανέφερε ο κ. Χανιωτάκης.

Ο έμπειρος τραπεζίτης ξεκαθάρισε επίσης, πως η μεγάλη πρόκληση για τη γεωργία μας δεν είναι να φτάσουν τα 1.000 ή τα 2.000 στρέμματα με ευφυή θερμοκήπια, σε 4.000 στρέμματα. «Αυτό που πρέπει να δούμε είναι τι γίνεται με τα θερμοκηπιακά

προϊόντα που παράγονται εκτός αγρού, τα οποία ξεπερνούν το 1 εκατ. στρέμματα και απορροφούν πάρα πολλούς πόρους και πολύ μεγάλες εκτάσεις. «Εκεί είναι η μεγάλη ευκαιρία. Πώς από τον ανοικτό αγρό που πλέον θα αντιμετωπίζει όλο και περισσότερα προβλήματα και σε σχέση με τους πόρους -νερό, λιπάσματα, εφόδια, εργατικό δυναμικό- θα περάσουμε σε μια νέου τύπου παραγωγή, που φάνηκε ότι είναι αποτελεσματικότερη, αλλά κυρίως εξασφαλίζει την παραγωγή. Γιατί ο ανοικτός αγρός φοβάται ότι σε 5 χρόνια δεν θα εξασφαλίζει την παραγωγή», είπε χαρακτηριστικά.

Σημειώνεται ότι μέχρι το τέλος του έτους αναμένεται να ενεργοποιηθεί το Ταμείο Εγγυοδοσίας Αγροδιατροφικού Τομέα για δάνεια συνολικού ύψους 250 εκατ. ευρώ, τα οποία θα μπορούν να καλύψουν την ίδια συμμετοχή των επενδυτών. Πρόκειται για εργαλείο που θα προσφέρει επενδυτικά δάνεια από 25.000 έως 3.500.000 ευρώ με διάρκειας 2 έως 15 ετών και δάνεια κεφαλαίου κίνησης από 25.000 έως 500.000 ευρώ, διάρκειας 2 έως 5 ετών. Από το δημόσιο μέσω του ΣΣ ΚΑΠ θα υπάρξει η παροχή εγγύησης 70% σε κάθε δάνειο, επιδότηση επιτοκίου έως 4% για έως 4 έτη και κλιμακούμενη συμβουλευτική υποστήριξη έως 1.600 ευρώ.



Ο Senior Direct του αγροτικού τομέα της τράπεζας Πειραιώς, Γιάννης Χανιωτάκης, αναφέρθηκε στα χρηματοδοτικά εργαλεία που ετοιμάζει η τράπεζα.



ΑΓΡΟΤΗΣ '27 ΤΗΣ ΧΡΟΝΙΑΣ

PORTO PALACE HOTEL
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ 04.12.26

Δείτε τη γεωργία με άλλο μάτι



Δήλωση συμμετοχής υποψηφιοτήτων
μέχρι 30 Σεπτεμβρίου 2026
www.agrotistisxronias.gr

ΟΡΓΑΝΩΣΗ
Agrenda



ΕΠΙΤΡΑΠΕΖΙΑ ΝΤΟΜΑΤΑ ΣΤΗΝ ΠΤΟΛΕΜΑΪΔΑ ΤΟ ΝΕΟ ΦΙΛΟΔΟΞΟ PROJECT ΤΗΣ WONDERPLANT

Στην αφετηρία περνά η νέα μεγάλη επένδυση της Wonderplant στην Πτολεμαΐδα, ένα έργο ύψους 160 εκατ. ευρώ, που φιλοδοξεί να αποτελέσει μία από τις σημαντικότερες νέες παραγωγικές δραστηριότητες στη μεταλιγνιτική Δυτική Μακεδονία.

Η επένδυση, η οποία παρουσιάστηκε στο τέλος Αυγούστου, παρουσία του πρωθυπουργού Κυριάκου Μητσοτάκη, αναπτύσσεται σε έκταση 300 στρεμμάτων του πρώην λιγνιτικού πεδίου Πτολεμαΐδας και αφορά τη δημιουργία ενός σύγχρονου συγκροτήματος υδροπονικών θερμοκηπίων για την παραγωγή επιτραπέζιας ντομάτας. «Η νέα επένδυση της Wonderplant στην Πτολεμαΐδα συνδυάζει την πειθαρχία της βιομηχανικής μας παραγωγής με την ανάγκη του πρωτογενούς τομέα. Σύνομα θα είναι έτοιμη. Εδώ υπάρχει γη και μέσα α-

πό εταιρικά σχήματα υπάρχει δυνατότητα να καλούνται επενδυτές να την αξιοποιήσουν. Τα αποτελέσματα της μετάβασης γίνονται ορατά», τόνισε ο πρωθυπουργός.

Η σταδιακή έναρξη λειτουργίας τοποθετείται στις αρχές του 2027, ενώ η πλήρης ανάπτυξη της μονάδας αναμένεται να ολοκληρωθεί έως το τέλος της ίδιας χρονιάς. Το νέο θερμοκηπιακό συγκρότημα θα έχει ετήσια παραγωγική δυναμικότητα 20.000 τόνων ντομάτας, ενώ θα συνοδεύεται από μονάδα Συμπαραγωγής Ηλεκτρισμού και Θερμότητας Υψηλής Απόδοσης, ισχύος 30 MW.

Μεταφορά του παραγωγικού μοντέλου από τη Δράμα στην Πτολεμαΐδα

Με τη νέα επένδυση στην Πτολεμαΐδα, η Wonderplant επιχειρεί να διπλασιάσει ουσιαστικά

την παραγωγή επιτραπέζιας ντομάτας που διαθέτει στην ελληνική αγορά.

Η υφιστάμενη μονάδα της εταιρείας στην Πετρούσα Δράμας παράγει περίπου 22.000 τόνους ετησίως, ποσότητα που, σύμφωνα με τον πρόεδρο του ΣΕΒ και επικεφαλής της Wonderplant Σπύρο Θεοδωρόπουλο, αντιστοιχεί στο 6,3% της ετήσιας εγχώριας κατανάλωσης. Με την προσθήκη των 20.000 τόνων από την Πτολεμαΐδα, η συνολική παραγωγή της εταιρείας αναμένεται να διπλαστωθεί κοντά στους 42.000 τόνους, ανεβάζοντας το μερίδιό της στην εγχώρια κατανάλωση στο 12,5%. Η νέα μονάδα εκτιμάται ότι θα δημιουργήσει περίπου 300 άμεσες και μόνιμες θέσεις εργασίας, ενώ παράλληλα υπολογίζεται ότι θα υποστηρίξει έμμεσα τη δημιουργία έως και 2.000 θέσεων.

Το παραγωγικό μοντέλο που μεταφέρεται στην

Το νέο
θερμοκηπιακό
συγκρότημα
θα έχει ετήσια
παραγωγική
δυναμικότητα
20.000 τόνων
ντομάτας



Αριστερά ο πρόεδρος του ΣΕΒ και επικεφαλής της Wonderplant Σπύρος Θεοδωρόπουλος

ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΥΔΡΟΠΟΝΙΚΟΥ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ



160

Εκατ. ευρώ

ΕΠΕΝΔΥΣΗ

300

ΣΤΡΕΜΜΑΤΑ

20.000

τόνοι ντομάτας

ΕΤΗΣΙΑ
ΠΑΡΑΓΩΓΗ

300

μόνιμοι

ΘΕΣΕΙΣ
ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Πτολεμαΐδα έχει ήδη δοκιμαστεί στην πράξη στη μονάδα της Πετρούσας. Εκεί, η Wonderplant απασχολεί σήμερα 439 εργαζόμενους, εκ των οποίων το 68% είναι γυναίκες, στοιχείο που αναδεικνύει και τη διάσταση της απασχόλησης στην τοπική κοινωνία.

Η νέα επένδυση της Πτολεμαΐδας βασίζεται στην τεχνογνωσία που έχει συσσωρεύσει η Wonderplant από τη λειτουργία και τις διαδοχικές επεκτάσεις του συγκροτήματος στην Πετρούσα Δράμας. Η αρχική επένδυση, ύψους 27 εκατ. ευρώ, πραγματοποιήθηκε το 2011 και αφορούσε θερμοκήπιο 100 στρεμμάτων. Ακολούθησαν το 2014 επένδυση 8 εκατ. ευρώ για την πρώτη μονάδα ΣΗΘΥΑ, το 2020 νέα επένδυση 24 εκατ. ευρώ για επιπλέον 40 στρέμματα και δεύτερη μονάδα ΣΗΘΥΑ και το 2022 επένδυση 36 εκατ. ευρώ για άλλα 70 στρέμματα και τρίτη μονάδα ΣΗΘΥΑ. Η πιο πρόσφατη φάση ανάπτυξης, την περίοδο 2025-2026, αφορά επένδυση 83 εκατ. ευρώ, με την οποία προστίθενται ακόμη 100 στρέμματα και τέταρτη μονάδα ΣΗΘΥΑ.

Τζίρος 56,2 εκατ. ευρώ το 2025

Η επενδυτική επέκταση αποτυπώνεται και στα οικονομικά μεγέθη της Wonderplant. Ο κύκλος εργασιών της εταιρείας στη χρήση του 2025 ανήλθε σε 56,2 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 29% σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά.

Η Wonderplant δεν περιορίζεται στην επέκταση των θερμοκηπιακών εγκαταστάσεων, αλλά επενδύει παράλληλα στην ανάπτυξη νέων καλλιεργητικών πρακτικών.

Η εταιρεία συμμετέχει σε ερευνητικά προγράμματα σε συνεργασία με το Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης και το Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, ενώ συμμετέχει και στο ευρωπαϊκό πρόγραμμα ECONUTRI, με αντικείμενο τη βελτιστοποίηση της θρέψης των καλλιεργειών και τον περιορισμό του περιβαλλοντικού αποτυπώματος της γεωργικής παραγωγής.

Παράλληλα, ιδιαίτερο βάρος δίνεται στη βιώσιμη φυτοπροστασία, μέσω της αξιοποίησης ωφέλιμων εντόμων και βιολογικών πρακτικών.

ΜΑΡΙΑ ΓΙΟΥΡΟΥΚΕΛΗ



Από την προετοιμασία του εδάφους στη λίπανση και τη φύτευση

ΜΕ ΤΙΣ ΠΡΩΤΕΣ ΔΡΟΣΙΕΣ ΙΔΑΝΙΚΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΕΣ ΛΑΧΑΝΙΚΩΝ

ΜΕ ΤΗΝ ΠΤΩΣΗ της θερμοκρασίας και την άνοδο της υγρασίας, το φθινόπωρο, θεωρείται η καταλληλότερη εποχή για τη σπορά τόσο των λαχανικών αλλά και των σταυρανθών, όπως μπρόκολο και κουνουπίδι.

Στα θετικά για την επιλογή του παραγωγού αφενός η υψηλή εμπορική τους ζήτηση και αφετέρου η ανθεκτικότητά τους στις χαμηλές θερμοκρασίες σε συνδυασμό με τα σημαντικά οφέλη που προσφέρουν στο έδαφος μέσω της αμειψισποράς.

Η προετοιμασία ξεκινά, πάντα, από το χωράφι, με τον παραγωγό να καλείται πρώτα να προχωρήσει σε έλεγχο του εδάφους, που σημαίνει ανάλυση εδάφους για pH, οργανική ουσία και βασικά θρεπτικά στοιχεία. Σύμφωνα με τους γεωπόνους, τα σταυρανθή προτιμούν γόνιμο, καλά στραγγιζόμενο έδαφος, γι' αυτό ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στην αποστράγγιση, γιατί τα νερά που λιμνάζουν δημιουργούν προβλήματα στις ρίζες.

Τα σταυρανθή αναπτύσσονται ικανοποιητικά σε πολλούς τύπους εδαφών, αρκεί να υπάρχει καλή στράγγιση, αερισμός και υψηλή πε-

ριεκτικότητα σε οργανική ουσία.

Για πρώιμη παραγωγή προτιμώνται τα ελαφρά αμμώδη ή αμμοπηλώδη εδάφη που θερμαίνονται γρήγορα, ενώ το pH πρέπει να κυμαίνεται μεταξύ 5,5 και 7,0. Σε όξινα εδάφη απαιτείται προσθήκη ασβέστου, ιδιαίτερα όταν υπάρχει πρόβλημα από τον μύκητα *Plasmodiophora brassicae*, ο οποίος ευνοείται σε όξινο περιβάλλον.

Σε δεύτερη φάση, όσον αφορά την κατεργασία του εδάφους, ο παραγωγός πρέπει να κάνει τα εξής:

- Απομάκρυνση προηγούμενης καλλιέργειας και υπολειμμάτων.

- Ένα βαθύ όργωμα, όταν το έδαφος έχει την κατάλληλη υγρασία, το οποίο βελτιώνει τον αερισμό του εδάφους και συμβάλλει στην ορθή αποστράγγιση.

- Στη συνέχεια ψιλοχωμάτισμα με φρέζα ή κατάλληλο καλλιεργητή.

- Ισοπέδωση ώστε να υπάρχει ομοιόμορφη άρδευση.

- Διαμόρφωση γραμμών ή υπερυψωμένων σαμαριών, ιδιαίτερα σε βαριά εδάφη.

Λίπανση πριν τη φύτευση

Η βασική λίπανση πρέπει να βασίζεται στην ανάλυση εδάφους. Το μπρόκολο, το κουνουπίδι και το λάχανο έχουν σχετικά υψηλές ανάγκες σε θρεπτικά στοιχεία, ιδιαίτερα άζωτο και κάλιο. Ωστόσο, όπως τονίζουν οι γεωπόνοι, δεν πρέπει να μπει μεγάλη ποσότητα αζώτου «στα τυφλά», καθώς υπερβολικό άζωτο μπορεί να δημιουργήσει προβλήματα στην ανάπτυξη και στην ποιότητα της παραγωγής.

Μια εβδομάδα πριν από τη φύτευση, πολλοί αγρότες εφαρμόζουν μια βασική λίπανση, όπως καλά χωνεμένη κοπριά ή συνθετικό εμπορικό λίπασμα βραδείας αποδέσμευσης, ενώ άλλοι ενσωματώνουν την κοπριά χρησιμοποιώντας φρέζα ή ρίπερ. Την επόμενη μέρα είναι ίσως η κατάλληλη στιγμή για να εγκαταστήσουν το σύστημα στάγδην άρδευσης. Μετά την εγκατάσταση, ορισμένοι παραγωγοί ίσως χρειαστεί να εφαρμόσουν ουσίες απολύμανσης του εδάφους, οι οποίες εκκλύονται μέσω του συστήματος άρδευσης. Η σωστή φροντίδα των σταυρανθών βασίζεται στην ομοιόμορφη άρδευση, τη διαχείριση των ζιζανίων και την επαρκή θρέψη. Παρότι καλλι-



Η σωστή φροντίδα των σταυρανθών βασίζεται στην ομοιόμορφη άρδευση, τη διαχείριση των ζιζανίων και την επαρκή θρέψη.

εργούνται κυρίως τον χειμώνα, οι αρδεύσεις παραμένουν απαραίτητες λόγω της άνισης κατανόμης των βροχοπτώσεων, ενώ η σταθερή υγρασία είναι κρίσιμη, καθώς οι ακανόνιστες αρδεύσεις προκαλούν σκάσιμο κεφαλών στο λάχανο ή σπογγώδη ρίζα στο ρεπάνι. Το νερό άρδευσης πρέπει να διαθέτει ικανοποιητικό βόριο, ενώ λάχανο, κουνουπίδι και μπρόκολο παρουσιάζουν μέτρια ανοχή στην αλατότητα. Η αντιμετώπιση των ζιζανίων γίνεται κυρίως με σκαλίσματα και βοτανίσματα, με χρήση ζιζανιοκτόνων όπου χρειάζεται. Σε συστήματα υδρολίπανσης, τα θρεπτικά στοιχεία παρέχονται μέσω του αρδευτικού νερού, εξασφαλίζοντας ομοιόμορφη θρέψη. Στο κουνουπίδι, μετά τον σχηματισμό της ανθοκεφαλής, οι παραγωγοί δένουν χαλαρά τα εξωτερικά φύλλα με ελαστικό δακτύλιο για προστασία από ήλιο, σκόνη και έντομα, ώστε να διατηρείται η ποιότητα και το χρώμα του προϊόντος. Τέλος, σημαντική θεωρείται η αμειψισπορά. Οι γεωπόνοι επιμένουν ότι δεν πρέπει να φυτεύονται συνεχώς μπρόκολο, κουνουπίδι, λάχανο κ.λπ. στο ίδιο χωράφι, καθώς επαναλαμβανόμενες σπορές σταυρανθών μπορεί να διατηρούν στο έδαφος προβλήματα που προσβάλλουν την ίδια οικογένεια. Ιδανικά συστήνεται αμειψισπορά με άλλες οικογένειες φυτών και να αποφεύγεται η συνεχής καλλιέργεια σταυρανθών στο ίδιο αγροτεμάχιο. **ΕΛΕΝΗ ΔΟΥΣΚΑ**

ΣΠΟΡΑ ή ΜΕΤΑΦΥΤΕΥΣΗ

ΣΠΟΡΕΙΑ ΓΙΑ ΟΜΟΙΟΜΟΡΦΕΣ ΣΥΝΘΗΚΕΣ

ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ, τα περισσότερα σταυρανθή πολλαπλασιάζονται σε σπορεία και ακολουθεί μεταφύτευση στο χωράφι, με μοναδική εξαίρεση το ρεπάνι που σπέρνεται απευθείας στη μόνιμη θέση του. Τα σύγχρονα θερμοκήπια-σπορεία προσφέρουν ομοιόμορφες συνθήκες ανάπτυξης χωρίς να απαιτείται πρόσθετη θέρμανση, ενώ τα φυτάρια βλαστάνουν συνήθως μέσα σε 4-6 ημέρες.

Η μεταφύτευση πραγματοποιείται περίπου 30-50 ημέρες μετά τη σπορά, ανάλογα με το είδος και τις θερμοκρασίες που επικρατούν.

Φύτευση κάθε 2-3 εβδομάδες

Ένα χαρακτηριστικό της καλλιέργειας σταυρανθών στη χώρα μας είναι η επαναληπτική σπορά ή φύτευση κάθε 2-3 εβδομάδες, πρακτική που εξασφαλίζει συνεχή παραγωγή και σταθερή τροφοδοσία της αγοράς με φρέσκα προϊόντα. Η διαδικασία, σύμφωνα με παραγωγούς και γεωπόνους, είναι: σπορεία → φυτάριο → σκλήρυνση → μεταφύτευση στο χωράφι → άρδευση → λίπανση/φυτοπροστασία → συγκομιδή.

Ο αγρότης παράγει ο ίδιος τα φυτάρια, ενώ η σπορά γίνεται σε δίσκους/σπορεία και χρειάζεται καθαρό υπόστρωμα, σωστή υγρασία, καλό φωτισμό, κατάλληλη θερμοκρασία και προστασία από έντομα και μυκητολογικές προσβολές.

Όταν το φυτό έχει αναπτύξει καλό ριζικό σύστημα και είναι αρκετά δυνατό, μετα-



φυτεύεται. Οι γεωπόνοι τονίζουν ότι οι τελικές αποστάσεις πρέπει να προσαρμόζονται στην ποικιλία, το μέγεθος της κεφαλής των σταυρανθών και το χωράφι. Αμέσως μετά τη μεταφύτευση, το πρώτο κρίσιμο στάδιο της καλλιέργειας είναι να μην υποστούν τα φυτά υδατικό στρες. Γι' αυτό οι ειδικοί συστήνουν άμεση άρδευση μετά τη φύτευση και συχνότερες και μικρότερες αρδεύσεις στην εγκατάσταση. Να σημειωθεί ότι σταδιακά οι αρδεύσεις προσαρμόζονται στο έδαφος, στον καιρό και στο στάδιο ανάπτυξης, ενώ η στάγδην άρδευση είναι πολύ χρήσιμη γιατί επιτρέπει καλύτερο έλεγχο νερού και λίπανσης.

ΑΠΟΣΤΑΣΕΙΣ ΣΠΟΡΑΣ

Καλλιέργεια	Αποστάσεις φυτών	Αποστάσεις γραμμών
Μπρόκολο	40-50 cm	60-75 cm
Κουνουπίδι	40-50 cm	60-75 cm
Λάχανο	40-60 cm	60-75 cm

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΑ ΣΤΑΥΡΑΝΘΗ ΚΑΙ ΤΑ ΦΥΛΛΩΔΗ

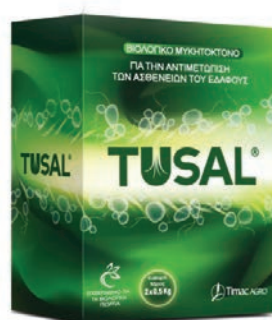
ΤΑ ΣΤΑΥΡΑΝΘΗ και τα φυλλώδη λαχανικά, όπως το μπρόκολο, το κουνουπίδι, το λάχανο και το μαρούλι, αποτελούν καλλιέργειες υψηλής οικονομικής σημασίας για την ελληνική γεωργία, με σταθερή ζήτηση τόσο στην εγχώρια, όσο και στις εξαγωγικές αγορές. Με τις φθινοπωρινές φυτεύσεις να βρίσκονται προ των πυλών, η σωστή εγκατάσταση της καλλιέργειας αποτελεί το θεμέλιο για την επίτευξη υψηλής παραγωγής και ποιοτικών προϊόντων. Η επιλογή της κατάλληλης στρατηγικής θρέψης από τα πρώτα στάδια ανάπτυξης συμβάλλει στην ταχεία εγκατάσταση των φυτών, στην ανάπτυξη ισχυρού ριζικού συστήματος και στη δημιουργία των προϋποθέσεων για μέγιστη απόδοση και ποιότητα κατά τη συγκομιδή.

Το νούμερο ένα προϊόν της TIMAC AGRO | ΛΥΔΑ για την εγκατάσταση των καλλιεργειών είναι ο βιοδιεγέρτης ρίζας **FERTIACTYL GZ**. Η ομώνυμη τεχνολογία FERTIACTYL Complex που περιέχει, αποτελείται από επιλεγμένα και ενεργοποιημένα χουμικά-φουλβικά οξέα, γλυκίνη μεπατίνη και μια πρόδρομη ουσία κυτοκινίνης, τη ζεατίνη. Χάρη στο πατενταρισμένο αυτό σύμπλοκο εξασφαλίζουμε γρήγορη εγκατάσταση των φυτών μετά τη μεταφύτευση, μείωση του μεταφυτευτικού stress, αντοχή στις θερμοκρασιακές μεταβολές και καλύτερη απορρόφηση και αξιοποίηση των κοκκωδών λιπασμάτων που έχουμε εφαρμόσει. Έτσι τα φυτά μεγαλώνουν ομοιόμορφα και απρόσκοπτα, χωρίς να επηρεάζονται από τα αβιοτικά stress.

Στη συνέχεια της ανάπτυξης ενός ισχυρού και υγιούς ριζικού συστήματος, εξίσου σημαντική είναι η προστασία του από παθογόνους μύκητες εδάφους, όπως *Rhizoctonia solani*, *Pythium spp.*, *Fusarium oxysporum* και *Sclerotinia sclerotiorum*, οι οποίοι μπορούν να προκαλέσουν σήψεις λαιμού και του ριζικού συστήματος, οδηγώντας σε μειωμένη εγκατάσταση της καλλιέργειας και σημαντικές απώλειες στην παραγωγή. Η λύση της TIMAC AGRO στα παραπάνω προβλήματα, και όχι μόνο, είναι το **TUSAL**, ένα μυκητοκτόνο, εγκεκριμένο για συμβατική και για βιολογική καλλιέργεια και δρο, τόσο προληπτικά όσο και θεραπευτικά έναντι πληθώρα παθογόνων μυκήτων εδάφους, ενώ ταυτόχρονα βιοδιεγείρει τη ριζική και βλα-



Στόχος η σωστή ανάπτυξη των φυτών και η επίτευξη υψηλής ποιοτικής και ποσοτικής παραγωγής.



στική ανάπτυξη των φυτών μέσω της ενσωματωμένης τεχνολογίας του. Βασίζεται σε ωφέλιμους μύκητες του γένους *Trichoderma*, με δύο επιλεγμένα στελέχη που δρουν συνεργιστικά μεταξύ τους.

Το TUSAL με το γρήγορο αποικισμό του στη ρίζα του φυτού, προστατεύει αποτελεσματικά τη ρίζα των φυτών, κάνει ανταγωνισμό χώρου, καταπολεμά φυτοπαθογόνους μύκητες μέσω άμεσης εξόντωσής τους, όσο και εξ αποστάσεως και διεγείρει το ριζικό σύστημα των φυτών, με αποτέλεσμα να επιτυγχάνεται πιο γρήγορη εγκατάσταση και βλαστική ανάπτυξη τους. Επιπρόσθετα, επειδή μιλάμε για ένα προϊόν με ζωντανούς οργανισμούς, το TUSAL βελτιώνει τη θρέψη των φυτών, ώστε να μπορούν να τραφούν πιο γρήγορα, ξεκούραστα και αποδοτικά και αποτοξινώνει το εδαφικό περιβάλλον από τοξικά μέτα-

λα που επιβαρύνουν τη φυτική ανάπτυξη.

Την τριπλέτα της επιτυχίας για τα σταυρανθή και τα φυλλώδη λαχανικά, έρχεται να ολοκληρώσει το **VITALFIT**, δημιουργώντας ένα πακέτο ολιστικής προσέγγισης για βιοτικές και αβιοτικές καταπονήσεις.

Το VITALFIT είναι ένα υγρό λίπασμα-βιοδιεγέρτης, το οποίο χρησιμοποιείται τόσο διαφυλλικά όσο και ριζοποτιστά, ενώ έχει το ρόλο του «μπαλαντέρ», καθώς μπορεί και εφαρμόζεται καθ' όλη τη διάρκεια του βιολογικού κύκλου των καλλιεργειών. Το VITALFIT είναι ένα πολυεργαλείο για τον παραγωγό, συμβάλλοντας στη θρέψη της καλλιέργειας με Φώσφορο, Ψευδάργυρο και Μαγγάνιο, ενώ ταυτόχρονα προσφέρει υψηλές συγκεντρώσεις σε Οσμωλύτες και Βιταμίνες, με σκοπό την παραγωγή αντιοξειδωτικών ουσιών και την προστασία των φυτών έναντι κάθε είδους αβιοτικών καταπονήσεων. Επιπρόσθετα, είναι το ιδανικό σκεύασμα για ταχεία ανάπλαση και ανάπτυξη νέων φυτικών ιστών, μέσω των πρόδρομων φυτικών ορμονών που προσφέρει στην καλλιέργεια, κι επομένως είναι ιδιαίτερα αποτελεσματικό για εφαρμογές έπειτα από χαλαζοπτώσεις, «κοψίματα» ή άλλα προβλήματα που απαιτούν επουλώση. Τέλος, διατηρεί τη νεανικότητα των φυτών και ενεργοποιεί τους φυσικούς μηχανισμούς άμυνάς τους, κάνοντας έτσι τα σταυρανθή και τα φυλλώδη πιο ανθεκτικά και εύρωστα.

Με τις ολοκληρωμένες λύσεις της TIMAC AGRO, η σωστή ανάπτυξη των φυτών και η επίτευξη υψηλής ποιοτικής και ποσοτικής παραγωγής διασφαλίζονται ήδη από την ημέρα της μεταφύτευσης, με την εφαρμογή του βιοδιεγέρτη ριζοβολίας FERTIACTYL GZ. Στη συνέχεια, ο συνδυασμός των TUSAL και VITALFIT προσφέρει ολοκληρωμένη θρέψη και ενισχυμένη προστασία απέναντι σε αβιοτικές και βιοτικές καταπονήσεις. Παράλληλα, το VITALFIT ενισχύει την ανάπτυξη και τη δραστηριότητα των ωφέλιμων μικροοργανισμών του TUSAL, δημιουργώντας μια ισχυρή συνεργιστική δράση που βελτιώνει την υγεία του ριζικού συστήματος, την αξιοποίηση των θρεπτικών στοιχείων και τη συνολική απόδοση της καλλιέργειας.

ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ ΜΑΝΤΑΚΟΥ,
BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER



Απαντώντας στις ανάγκες της σύγχρονης αγοράς, η εταιρεία SANIDAS σχεδίασε και κατασκεύασε κορυφολογητές που προσαρμόζονται απόλυτα στις ανάγκες κάθε παραγωγού.



ΚΟΡΥΦΟΛΟΓΗΣΗ: ΕΝΑ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΟ ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΓΙΑ ΤΗ ΓΡΑΜΜΙΚΗ ΔΕΝΔΡΟΚΟΜΙΑ

Η ΚΟΡΥΦΟΛΟΓΗΣΗ αποτελεί μια από τις πιο κρίσιμες καλλιεργητικές φροντίδες στη σύγχρονη δενδροκομία. Συμβάλλει καθοριστικά στην αύξηση της παραγωγής, στην ομοιόμορφη ανάπτυξη των βλαστών και στη σημαντική βελτίωση της ποιότητας των καρπών. Απαντώντας στις ανάγκες της σύγχρονης αγοράς, η εταιρεία SANIDAS σχεδίασε και κατασκεύασε κορυφολογητές που προσαρμόζονται απόλυτα στις ανάγκες κάθε παραγωγού. Πρόκειται για μηχανήματα που προσφέρουν κορυφαία απόδοση και ακρίβεια.

Κατασκευή & προσαρμοστικότητα

Οι κορυφολογητές διατίθενται σε δύο βασικούς τύπους κοπτικών συστημάτων: Με εξειδικευμένα μαχαίρια ή με δίσκους. Για να καλυφθεί κάθε ιδιαιτερότητα ενός οπωρώνα, το μηχάνημα διατίθεται σε τρεις βασικές διαμορφώσεις:

- Με 2 μπάρες κοπής (σχήμα-Γ): Ιδανικό για ταυτόχρονη κοπή κορυφής και πλαισίων.
- Με μία κάθετη μπάρα κοπής: Με επιλογές



μήκους κοπής στα 185, 245 ή 275 cm.

- Με μία μπάρα κοπής σε τηλεσκοπική κολόνα: Με επιλογές μήκους κοπής στα 100, 140, 155 ή 185 cm.

Σημείωση: Το μήκος κοπής τόσο της κάθετης όσο και της οριζόντιας μπάρας ορίζεται κατόπιν παραγγελίας, απόλυτα προσαρμοσμένο στις ανάγκες του παραγωγού.

Κορυφαία τεχνικά χαρακτηριστικά & υψηλή αντοχή

- Δυνατότητα κοπής: Τα εξειδικευμένα μαχαίρια προσφέρουν άριστη κοπτική ακμή για κλαδιά διαμέτρου έως Φ3cm, ενώ οι δίσκοι είναι κατάλληλοι για παχύτερα κλαδιά έως Φ6cm.
- Συνεχόμενη εργασία χωρίς «μπουκώματα»: Η ισχυρή κοπτική ακμή επιτρέπει στο μηχάνημα να εργάζεται αδιάκοπα, ακόμη και σε συνθήκες πολύ πυκνής βλάστησης.

- Υψηλή παραγωγικότητα: Εξασφαλίζει απόδοση 60-85 στρέμματα ανά 8ωρο, με συστημένη ταχύτητα εργασίας τα 4-6 km/h (ανάλογα με τις εδαφικές και καλλιεργητικές συνθήκες).

- Υδραυλικό σύστημα: Όλες οι κινήσεις γίνονται με παροχή λαδιού. Η σύνδεση επιτυγχάνεται είτε απευθείας στις αναμονές του τρακτέρ είτε μέσω αυτόνομης υδραυλικής μονάδας που τοποθετείται στο πίσω μέρος του ελκυστήρα.

- Στιβαρή κατασκευή: Όλα τα μοντέλα προσαρμόζονται σε βαρέος τύπου κολόνες και παραδίδονται πλήρη, μαζί με βάση προσαρμογής του τρακτέρ και ειδική βάση αποθήκευσης.

Με τον κορυφολογητή της SANIDAS, η κορυφολόγηση μετατρέπεται σε μια ξεκούραστη, γρήγορη και άκρως αποδοτική διαδικασία. Για ακόμη μεγαλύτερη εξειδίκευση, το μηχάνημα μπορεί να πλαισιωθεί με πλούσιο πρόσθετο εξοπλισμό, ανάλογα με τις απαιτήσεις καλλιέργειας.

ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ

ΤΟΥ ΗΛ. ΑΝΔΡΕΑΚΗ

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΕΣ, ΤΑΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

Από τις 17 έως τις 21 Οκτωβρίου 2026, η SIAL Paris επιστρέφει στο Paris Nord Villepinte, συγκεντρώνοντας για ακόμη μία φορά ολόκληρη την παγκόσμια αλυσίδα του κλάδου τροφίμων. Η φετινή διοργάνωση θα αναδείξει τις καινοτομίες, τις μεταβολές της αγοράς και τις επιχειρηματικές ευκαιρίες που διαμορφώνουν το μέλλον του κλάδου, σε μια εποχή όπου οι προσδοκίες των καταναλωτών, οι οικονομικές προκλήσεις και οι μετασχηματισμοί στον τομέα των τροφίμων εξελίσσονται ταχύτερα από ποτέ.

Μεταξύ των σημαντικότερων δράσεων της φετινής διοργάνωσης, ο διεθνώς καταξιωμένος διαγωνισμός SIAL Innovation, ο οποίος συμπληρώνει 30 χρόνια παρουσίας, ενισχύοντας ακόμη περισσότερο τη θέση του ως διεθνές σημείο αναφοράς για τον εντοπισμό των προϊόντων, υπηρεσιών και ιδεών που θα διαμορφώσουν την αγορά τροφίμων του αύριο. Η καινοτομία θα βρίσκεται επίσης στο επίκεντρο, με περισσότερες από 650 startups να συμμετέχουν στη διοργάνωση. Από αυτές, 150 startups θα παρουσιάσουν τις λύσεις τους στο ειδικά διαμορ-



φωμένο «Start-up Village», δίνοντας στους επισκέπτες την ευκαιρία να γνωρίσουν από κοντά νέες τεχνολογίες, προϊόντα και επιχειρηματικές ιδέες που εξελίσσουν ολόκληρη την αλυσίδα αξίας του κλάδου τροφίμων.

Καθώς οι προκλήσεις του κλάδου απαιτούν ολοένα και περισσότερο συνεργασία και ανταλλαγή τεχνογνωσίας, η SIAL Paris 2026 θα παρουσιάσει επίσης ένα πλούσιο πρόγραμμα συνεδρίων και συζητήσεων, με τη συμμετοχή κορυφαίων ειδικών, εκπροσώπων της βιομηχανίας, διανομέων, επιχειρηματιών και decision-makers από όλο τον κόσμο. Μέσα από αυτές τις συναντήσεις, οι συμμετέχοντες θα έχουν τη δυνατότητα να κατανοήσουν καλύτερα τις μεγάλες αλλαγές που επηρεάζουν τη βιομηχανία των τροφίμων και να αναζητήσουν πρακτικές απαντήσεις στις οικονομικές, κοινωνικές, τεχνολογικές και περιβαλλοντικές προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο κλάδος.

Παράλληλα το πλούσιο πρόγραμμα συνεδρίων, που πραγματοποιείται σε διαφορετικές σκηνές της έκθεσης, περιλαμβάνει μεταξύ άλλων τα SIAL Global Summits και τις παρεμβάσεις ειδικών στο πλαίσιο των SIAL Talks.

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 Γιουρुकέλη

ΣΥΝΤΑΞΗ

Λεωνίδας Λιάμης
Γιώργος Κοντονής
Ηλίας Ανδρεάκης
Ελένη Δούσκα

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

Χαρά Οικονόμου
Φανή Παπαετροπούλου

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: _____

ΤΑΧ. ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____

E-MAIL: _____

ΤΗΛ: _____



ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ: 30€

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

Τηλ. επικοινωνίας: 2103232905



GREEN BOX
ΕΚΔΟΤΙΚΗ Α.Ε.

Νίκης 24 | 105 57 | Σύνταγμα

Τηλ.: 2103232905 | Fax: 2103232967

E-mail: agenda@agronews.gr

www.agronews.gr



**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



Hellenic Land
Saitis S.A.

📍 PROF. ILIAS VELO, GREECE

E. hls@hellenic-land.gr

www.hellenic-land.gr