



Έτοιμοι για δεύτερο κύμα ανάπτυξης με τους βιοδιεγέρτες

Με προβάδισμα δεκαετιών η Timac Agro | ΛΥΔΑ στην έρευνα

ΤΟΥ ΠΕΤΡΟΥ ΓΚΟΓΚΟΥ
gogogos@agronews.gr

Νέα προϊόντα και πρακτικές λύσεις για τα ελληνικά χωράφια, εκ νέου λανσάρισμα παλιότερων κωδικών αλλά και η ανάπτυξη ενός δικτύου έμπειρων γεωπόνων και συνεργατών που ξεκλείδωσαν τις παραγωγικές ικανότητες αγροτικών περιφερειών της Ελλάδας, έφεραν την Timac Agro | ΛΥΔΑ σε πλεονεκτική θέση στην εγχώρια αγορά τα τελευταία τρία χρόνια. Η πρώτη πράξη ανάπτυξης ολοκληρώθηκε και πλέον τα στελέχη της εταιρείας προετοιμάζονται για το πλάνο της επόμενης τριετίας.

Μηρούνο Καρχίλας -Γενικός Διευθυντής και ο Δημήτρης Ρέππας - Εμπορικός Διευθυντής της Timac Agro | ΛΥΔΑ, οι άνθρωποι που μέσα σε μια τριετία έβαλαν στο λεξιλόγιο και την καθημερινότητα του Έλληνα αγρότη την «ειδική θρέψη», περιγράφουν εμπειρών γεωπόνων και συνεργατών που ξεκλείδωσαν τις παραγωγικές ικανότητες αγροτικών περιφερειών της Ελλάδας, έφεραν την Timac Agro | ΛΥΔΑ σε πλεονεκτική θέση στην εγχώρια αγορά τα τελευταία τρία χρόνια. Η πρώτη πράξη ανάπτυξης ολοκληρώθηκε και πλέον τα στελέχη της εταιρείας προετοιμάζονται για το πλάνο της επόμενης τριετίας.

«Το 2023 ήταν μια κακή χρονιά για τις περισσότερες εταιρείες του κλάδου. Η δική μας έκανε ένα νέο ρεκόρ

πωλήσεων. Έχοντας πίσω μας ένα δυνατό προϊόν, που αποδεδειγμένα δουλεύει, επενδύουμε στο ανθρώπινο δυναμικό» υποστηρίζει ο κ. Καρχίλας, με τον κ. Ρέππα να δίνει ιδιαίτερη έμφαση στη διαρκή επιμόρφωση των ανθρώπων που στελεχώνουν την Timac Agro | ΛΥΔΑ, με την παρουσία τους εκεί να αποτελεί βέβαια, κομμάτι της εκπαιδευτικής τους.

«Όταν αναπτύσσουμε με υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης για πολλά χρόνια είναι δύσκολο να συνεχίσεις με τον ίδιο βηματισμό» αναφέρει ο κ. Καρχίλας σχετικά με το πλάνο της επόμενης τριετίας, το οποίο θέλει την



Το Roullier Endowment Fund είναι ένα φιλανθρωπικό ίδρυμα, που δημιουργήθηκε το 2016 με πρωτοβουλία του Daniel Roullier, έχει ως αποστολή την προώθηση της βιώσιμης γεωργίας.

Αλλάστε, την κατοχύρωση μιας εντυπωσιακής αναπτυξιακής πορείας μέσα σε μια τρικυμιώδη αγορά, όπως ήταν η διεθνής αγορά λιπαμάτων το 2023, σηματοδοτεί και η παρουσία σύσσωμης της ομάδας της Timac Agro | ΛΥΔΑ στην έδρα του Ομίλου στη Γαλλία.

Μιλώντας στην Agrenda, που παρακολούθησε από κοντά την ημερίδα στο συνεδριακό κέντρο του CMI, ο



Βιοδιεγέρτες Η αγορά βιοδιεγερτών βρίσκεται σε ραγδαία ανάπτυξη, αφού επεκτείνεται με διψήφιους ρυθμούς

εταιρεία να ακολουθεί τους διψήφιους ρυθμούς ανάπτυξης που σημειώνει η αγορά βιοδιεγερτών πανευρωπαϊκά. «Έχουμε έναν όμιλο που έχει εμμονή με την ανάπτυξη, είτε με νέα προϊόντα, είτε με επενδύσεις σε υποδομές, υπάρχει στήριξη» συ-

νεχίζει, για να σταθεί στη συνέχεια, στη μορφολογία της ελληνικής αγοράς και αγροτικής παραγωγής.

«Δεν μας φοβίζουν τα επόμενα έτη, υπάρχει δυναμική, υπάρχουν ακόμα περιοχές στις οποίες μπορούμε να επεκταθούμε. Υπάρχουν ακόμα εφαρμογές που μπορούμε να δοκιμάσουμε. Υπάρχουν πολλά νέα προϊόντα που μπορούμε να φέρουμε» εξηγεί.

«Αλλάστε, η Ελλάδα είναι μια κατακερματισμένη αγορά, σε επίπεδο καλλιεργειών, κλήρου και καταστημάτων. «Αυτό σε αναγκάζει να βρίσκεις πολλές μικρές χαραμάδες, οι ο-



Τα οικονομικά αποτελέσματα του 2023 παρουσιάσε στην ημερίδα που πραγματοποιήθηκε στο CMI, η Κυριακή Λαμπρινού, CFO South Eastern Europe της Timac Agro | ΛΥΔΑ.

ποιές συσσωρευτικά δίνουν ένα σημαντικό τελικό αποτέλεσμα» εξηγεί. «Μπορεί σε σχέση με άλλες αγορές να είναι πιο περίπλοκη η προσέγγισή μας, αλλά είναι καλύτερα γιατί έτσι έχεις διασπορά κινδύνου. Δεν είναι ότι η Ελλάδα εξαρτάται από μια τιμή, της ελιάς ή του σπαριού. Τώρα το σπάρει μπορεί να πέσει, αλλά τα ξηνά και η ελιά είναι σε ιστορικά υψηλά, άρα αξίζει ο παραγωγός εκεί να επενδύσει, να πάει για το κάτι καλύτερο ποιότητα και απόδοσης. Πάντα υπάρχει καλλιέργεια ή περιοχή να ισορροπήσει το τελικό αποτέλεσμα σε μια δύσκολη κατάσταση» αναφέρει ο ίδιος.

Πάνω σε αυτόν τον πυρήνα σκέψης, ανέπτυξε νωρίτερα, στο πλαίσιο του συνεδρίου και την τοποθέτησή του μπροστά στην ομάδα του. «Καλύτερα να στοχεύεις στο πολύ υψηλό και φιλόδοξο και να αστοχήσεις για λίγο, γιατί και πάλι θα έχεις ένα εκπληκτικό αποτέλεσμα, παρά να έχεις για στόχο τη μετριότητα, αφού στο τέλος της ημέρας ούτε τη μετριότητα δε θα πιάσεις» ανέφερε από το βήμα του συνεδριακού χώρου του CMI.

Τρέχουν οι βιοδιεγέρτες Για την ανάπτυξη δυνατών σχέσεων με τα συνεργαζόμενα καταστήματα και τους παραγωγούς, οι οποίες θα βασίζονται στη σοβαρότητα, την ετοιμότητα, τη γεωπονική

Διασπορά ρίσκου Η Ελλάδα που είναι μια κατακερματισμένη αγορά, σε επίπεδο καλλιεργειών, κλήρου και καταστημάτων

γνώση και τη σωστή εφαρμογή των εξειδικευμένων προϊόντων της εταιρείας μίλησε ο Εμπορικός Διευθυντής, Δημήτρης Ρέππας.

Ο ίδιος υποστηρίζει πως η αγορά βιοδιεγερτών βρίσκεται σε ραγδαία ανάπτυξη, αφού επεκτείνεται με διψήφιους ρυθμούς, κάτι το οποίο διαπίστωσε και ο Ροντρίγκο Μιγκέλ Μαρτίνεζ, Product Manager της Timac Agro International, υπενθυμίζοντας πως η εταιρεία δραστηριοποιείται στην αγορά αυτή πριν ακόμα σχηματιστεί. Πιο απλά, διατηρεί ένα προβάδισμα, αφού ήδη από τη δεκαετία του 1980 έχει λανσάρει το πρώτο σκεύασμα, με τα 30 χρόνια έρευνας που έχουν περάσει εκ τότε, να έχουν δώσει ένα πολύ βαθιά και ασύγκριτη τεχνολογία, που βρίσκεται στη διάθεση όλων των γεωπόνων συμβούλων θρέψης που δουλεύουν πλάι στους αγρότες.

«Η αποτελεσματικότητα των προϊόντων μας έχει αποδειχθεί στο χωράφι και πρωτοστατούν στην αύξηση της παραγωγικότητας με βιώσιμο τρόπο» συνοψίζει ο ίδιος.

Ανθεκτικό το μοντέλο που θέλει σύμβουλο γεωπόνο στο χωράφι

Στο niche κομμάτι της ελληνικής αγοράς πέφτει το βάρος

Καθοριστική ήταν η σύνθεση της ομάδας για την αναπτυξιακή στροφή που πέτυχε η Timac Agro | ΛΥΔΑ από το 2019 μέχρι και σήμερα, με τον ανθρώπινο παράγοντα να συμπληρώνει στην προστιθέμενη αξία των προηγμένων τεχνολογιών θρέψης φυτών που αναπτύσσει ο Όμιλος Roullier. Η ομάδα φάνηκε δεμένη, ο ενθουσιασμός για τα επιστημονικά ερευνητικά που απλόχερα έδινε το Παγκόσμιο Κέντρο Καινοτομίας στο Σαν Μαλό, δεν κρυβόταν και φάνηκε να γεμίζει αυτοπεποίθηση για τους στόχους της νέας χρονιάς.

Παραγωγοί και ίδιοι, με τους περισσότερους να προέρχονται από αγροτικές οικογένειες, οι γεωπόνοι της Timac Agro | ΛΥΔΑ, έχουν διαπιστώσει από τα δικά τους χωράφια τα οφέλη των προϊόντων που συστήνουν στους υπόλοιπους αγρότες.

«Δεν είμαστε εταιρεία ποσότητας, εστιάζουμε στο niche κομμάτι της αγοράς. Η δική μας καινοτομία και η τεχνολογία μας, πρέπει να παράγουν υπεραξία και για τον παραγωγό» τους υπενθύμισε ο Εμπορικός Διευθυντής, Δημήτρης Ρέππας.

«Πρέπει να αποδεικνύουμε διαρκώς ότι το προϊόν δουλεύει. Εδώ βρίσκεστε για να κατανοήσετε πώς προκύπτει αυτή η τεχνολογία, γιατί χρειάζονται μέχρι και οκτώ χρόνια για να βγει ένας κω-



Δίπλα στον αγρότη «Η αμεσότητα με τον παραγωγό αποτελεί μοχλό ανάπτυξης» τους ανέφερε ο Γενικός Διευθυντής, Μηρούνο Καρχίλας.

δικός στην αγορά, αλλά και σε τι διαφέρουν τα δικά μας προϊόντα από συμβατικά ή ακόμα και ανταγωνιστικά προϊόντα. Εδώ η γνώση πηγαινει από τη βάση προς τα πάνω και αυτό εξασφαλίζει πως το προϊόν θα δουλεύει σε κάθε κλίμα και συνθήκη» εξήγησε ο ίδιος.

«Εγγύτητα και αμεσότητα με τον παραγωγό αποτελούν το δικό μας μοχλό ανάπτυξης» τους ανέφερε από την πλευρά του ο Γενικός Δι-

ευθυντής, Μηρούνο Καρχίλας. Στο πλαίσιο της ημερίδας, έγινε και η βράβευση ορισμένων εκ των πιο δραστήριων γεωπόνων της εταιρείας, που κατάφεραν τους προηγούμενους μήνες να ξεχωρίσουν για τη σχέση εμπιστοσύνης που έχτισαν με τους παραγωγούς και τα γεωπονικά καταστήματα με τα οποία συνεργάζονται.

Η επιτυχία τους, ήταν πανευρωπαϊκή άλλωστε, αφού όπως διαπίστωσε και ο Guillaume Jouslin de Noray, General Manager της Timac Agro International, η Ελλάδα κατάφερε από το 2020, όταν ανέλαβε η σημερινή ηγεσία, μέχρι το 2023 να σπάσει το ένα ρεκόρ πωλήσεων μετά το άλλο. Μάλιστα, κατά την περσινή, δύσκολη για όλο τον κλάδο χρονιά, συνέχισε αναπτυξιακά. «Η Ελλάδα έγινε για εμάς, υπόθεση εργασίας» όπως ανέφερε.

Ο δρόμος της επιστροφής, επεφύλαξε ακόμα δυο στάσεις για την αποστολή της Timac Agro | ΛΥΔΑ. Η πρώτη στο Mont-Saint-Michel και η επόμενη στο Παρίσι, όπου οι Έλληνες σύμβουλοι θρέψης, δηλαδή οι εκπρόσωποι της εταιρείας στο χωράφι, το σημείο επαφής της Timac Agro με τους αγρότες, είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν εμπειρίες από κάθε παραγωγική γωνιά της Ελλάδας και να ξεκλειδώσουν προκλήσεις που αντιμετωπίζουν καθημερινά οι παραγωγοί στις καλλιέργειές τους.

