

FERTILIZER

MANAGEMENT

No 13 // Κυκλοφορεί μαζί με την Agrenda // Μάρτιος 2025

ISSN: 2408-0209



Στα σκαριά η νέα γενιά βιοδιεγερτών για τη γεωργία της επόμενης 10ετίας

Συνεχείς επενδύσεις σε καινούργιες τεχνολογίες και πρώτες ύλες από την Timac Agro που θα χτίσουν ένα ξεχωριστό κομμάτι αγοράς σύμφωνα με τον Μπρούνο Καχρίλας και τον Δημήτρη Ρέππα **σελ. 16**



ΔΑΣΜΟΙ ΣΤΑ ΡΩΣΙΚΑ ΛΙΠΑΣΜΑΤΑ

Σταδιακή απεξάρτηση προτείνει η αγορά μπροστά στον κίνδυνο μιας πρόσθετης επιβάρυνσης της τάξης των 500 εκατ. **σελ. 06**



Knowledge grows

YaraAmplix™

Ενισχύοντας το φυσικό
δυναμικό των φυτών
σε αρμονία με τη φύση

Με τους βιοδιεγέρτες βελτιστοποιούμε
την απόδοση των διαθέσιμων πόρων,
βελτιώνουμε την υγεία του εδάφους
και τη βιοποικιλότητα, ενώ παράλληλα
φροντίζουμε την ευημερία
των παραγωγών.



Μαζί, καλλιεργούμε ένα καλύτερο μέλλον!



FERTILIZER MANAGEMENT



06 Δασμοί

Σταδιακή απεξάρτηση
από τα ρωσικά λιπάσματα
προτείνει η αγορά

12 Τσουνάμι

Καταιγισμός νέων
Κανονισμών αλλάζει τον
κλάδο των λιπασμάτων

16 Timac Agro | ΛΥΔΑ

Μηρούνο Καχρίλας
και Δημήτρης Ρέππας
εφ' όλης της ύλης

29 De Sangosse Hellas

Νέος παίχτης στην ελληνική
αγορά με πλούσια γκάμα
βιολύσεων

32 Γιάννης Βεβελάκης

«Έχει πολλές ανατροπές
ακόμη η υπόθεση της
Πράσινης Συμφωνίας»

34 Βιοδιεγέρτες

Στοίχημα αλλά και πρόκληση
η ορθή χρήση των
βιοδιεγερτών

36 Compo Expert Hellas

Συνέντευξη με
τον Κώστα Ωραιόπουλο

43 Εγχώρια αγορά

Λίπανση και θρέψη
από μεγάλους παίχτες

50 Εκδηλώσεις

Με όραμα στη νέα χρονιά
οι άνθρωποι του ΣΠΕΛ



ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΝΑΓΟΣ

Αλλαγή πλεύσης

Το 28σέλιδο πόνημα του Επιτρόπου Χάνσεν δείχνει την αλλαγή πλεύσης στις περιοριστικές πολιτικές, που έφεραν το όνομα της Πράσινης Μετάβασης.

ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΣΤΟ ΡΕΑΛΙΣΜΟ ΓΙΑ ΑΝΑΚΑΜΨΗ ΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΣ

«Σε έναν κόσμο που χαρακτηρίζεται από γεωπολιτικές και οικονομικές εντάσεις, οι εξαρτήσεις γίνονται τρωτά σημεία», σύμφωνα με τον Μάριο Ντράγκι, πρώην Πρόεδρο της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας και εκ των κορυφαίων οικονομολόγων, που ανέλαβε να συντάξει μια έκθεση για το μέλλον της ευρωπαϊκής ανταγωνιστικότητας απέναντι στις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν η βιομηχανία και οι επιχειρήσεις στην ενιαία αγορά.

Τα λόγια αυτά χρησιμοποιεί στο 28σέλιδο πόνημα-«όραμα» για την γεωργία και τα τρόφιμα ο αρμόδιος Επίτροπος της Ε.Ε Κριστόφ Χάνσεν, δείχνοντας εμμέσως πλην σαφώς την αλλαγή πλεύσης στις μέχρι τώρα περιοριστικές πολιτικές στον αγροδιατροφικό τομέα στο όνομα της Πράσινης Μετάβασης, που στερούν από αγρότες χρήσιμα εργαλεία αυξάνοντας τα κόστη. Είναι πλέον εμφανές, ακόμη και κατά τους πρώτους μήνες αυτού του νέου θεσμικού κύκλου της Επιτροπής, ότι η εστίαση στις πράσινες πολιτικές έδωσε τη θέση της σε προτεραιότητες που ανταποκρίνονται περισσότερο στην ανταγωνιστικότητα υπό την πίεση των ΗΠΑ και των πολιτικών του Ντόναλντ Τραμπ. Κάπως έτσι, και η δρομολογούμενη εξαίρεση του 80% των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων από τον «φόρο άνθρακα» CBAM (Μηχανισμό Προσαρμογής των Συνόρων Άνθρακα), ο οποίος από το 2026 θα επιβάρυνε και το κοστολόγιο στα λιπάσματα. Σύμφωνα με τον Επίτροπο για το Κλίμα, Wopke Hoekstra, είναι απαραίτητο να αντιμετωπιστεί «η πολυπλοκότητα και η γραφειοκρατία» της περιβαλλοντικής νομοθεσίας. Μένει να φανεί, αν αυτή η αποδυνάμωση του CBAM οδηγήσει τελικά σε ολική του κατάργηση, ή τουλάχιστον σε αναστολή.

Επιστρέφοντας στον Επίτροπο Χάνσεν, αυτός αναφέρει: «Σήμερα, η επισιτιστική κυριαρχία της ΕΕ εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από εισαγόμενες εισροές, όπως λιπάσματα και ενέργεια, και αυτό συνήθως από γεωγραφικά συγκεντρωμένες περιοχές. Η μείωση αυτών των στρατηγικών εξαρτήσεων και η περιφρόνηση των αλυσίδων εφοδιασμού είναι ζωτικής σημασίας» σημειώνει και συμπληρώνει: «Μια άλλη σημαντική εξάρτηση είναι από τις εισαγόμενες πρώτες ύλες και τα λιπάσματα που είναι απαραίτητα για την παραγωγή και την ασφάλεια των τροφίμων. Υπήρξε μια αυξανόμενη συγκέντρωση εισαγωγών από λίγες προελεύσεις, ιδίως για ουρία, με περίπου 88% των εισαγωγών της ΕΕ να παρέχονται από τέσσερις χώρες. Η μείωση αυτών των εξαρτήσεων είναι win-win: (i) για τους Ευρωπαίους και την καθαρή βιομηχανική ανταγωνιστικότητα με την υποστήριξη της εγχώριας παραγωγής λιπασμάτων· (ii) για τους αγρότες που μπορούν να βασίζονται σε αξιόπιστη προσφορά και σταθερές τιμές, και (iii) για το περιβάλλον και κλίμα μέσω της υποστήριξης για την απορρόφηση λιπασμάτων χαμηλών εκπομπών άνθρακα και ανακυκλωμένα θρεπτικά συστατικά (κοπριά), όπως το RENURE.

Ειδική έκδοση για τα λιπάσματα

FERTILIZER
MANAGEMENT

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ η αναδημοσίευση, η αναπαραγωγή, ολική, μερική ή περιληπτική, η κατά παράφραση ή διασκευή απόδοση του περιεχομένου του περιοδικού με οποιονδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης ή άλλον, χωρίς προηγούμενη άδεια του εκδότη. Νόμος 2121/1993 και κανόνες Διεθνούς Δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.

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

ΣΥΝΤΑΚΤΙΚΗ ΟΜΑΔΑ

Γιώργος Κοντονής
Ηλίας Ανδρέακας
Λεωνίδα Λιάμης
Γιάννης Ρούπας

ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

Παναγιώτης Αραβαντινός

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΕΚΔΟΣΗΣ

Ειρήνη Σκρέκν

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ/ ΣΕΛΙΔΟΠΟΙΗΣΗ

Χαρά Οικονόμου
Φανή Παπαετροπούλου

ΔΙΑΝΟΜΗ

ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΕΚΤΥΠΩΣΗ ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

ΝΕΕΣ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΕΣ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Α.Ε.

Το επόμενο βήμα στη θρέψη

ERGOFERT | NANOTECHNOLOGY SERIES



 περιέχει
βιοδιεγέρτη
ErgoFert
NANOTECHNOLOGY SERIES

Νέα σειρά λιπασμάτων Ergofert, με τεχνολογία νανοπολυμερούς

Διαθέσιμο σε 12 τύπους, κατάλληλο για όλες τις καλλιέργειες.

Αύξηση αποτελεσματικότητας των λιπασμάτων έως και 50%.

Καλύτερη ανάπτυξη του ριζικού συστήματος του φυτού.

Προστασία από τοξικότητα βαρέων μετάλλων.

ΚΟΣΤΙΖΕΙ ΠΟΛΥ ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ ΤΗΣ ΕΕ ΓΙΑ ΔΑΣΜΟΥΣ ΣΤΑ ΡΩΣΙΚΑ ΛΙΠΑΣΜΑΤΑ

- > **Πρόσθετη επιβάρυνση** για τους Ευρωπαίους αγρότες άνω των 500 εκατομμυρίων ευρώ ετησίως και μετακύληση στις τιμές καταναλωτή για τα τρόφιμα θα φέρει η αύξηση των τιμών
- > **Υγιείς προϋποθέσεις** σταδιακής απεξάρτησης από τη Ρωσία προτείνουν οι άνθρωποι της αγοράς

ΤΗΣ ΜΑΡΙΑΣ ΓΙΟΥΡΟΥΚΕΛΗ



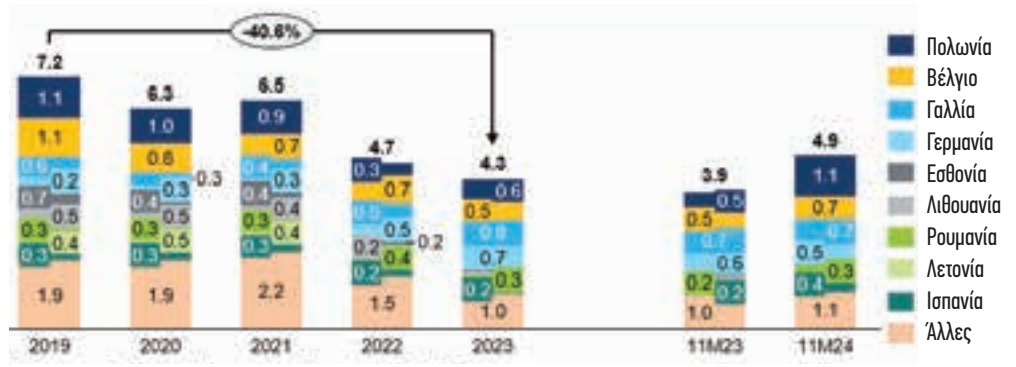
Στις 28 Ιανουαρίου 2025, η Επιτροπή της ΕΕ δημοσίευσε ένα Σχέδιο Κανονισμού, το οποίο θα επιβάλλει δασμούς στα ρωσικά γεωργικά προϊόντα και λιπάσματα.

Για χρόνια η Ευρώπη παλεύει με την ανεπαρκή παραγωγή λιπασμάτων για να καλύψει τη ζήτηση, καθιστώντας τις εισαγωγές αναπόφευκτες. Τώρα για να... φρενάρει τα έσοδα ενός εκ των μεγαλύτερων προμηθευτών της, της Ρωσίας, φέρνει σχέδιο Κανονισμού για σταδιακή αύξηση δασμών σε ορισμένα λιπάσματα τα επόμενα τρία χρόνια από το τρέχον επίπεδο του 6,5%, προκαλώντας αναστάτωση σε αγρότες και βιομηχανία. Οι Βρυξέλλες επιμένουν ότι οι δασμοί, οι οποίοι θα ανέλθουν από περίπου 40 ευρώ ανά τόνο αρχικά έως και 430 ευρώ μετά από τρία χρόνια, θα αποδυναμώσουν την οικονομία της Ρωσίας, προστατεύοντας παράλληλα τη «στρατηγική αυτονομία» της ΕΕ. Όλα ξεκίνησαν το 2024 με μια εκστρατεία στην ΕΕ που ζητούσε την επιβολή περιορισμών στα ρωσικά λιπάσματα. Αρχικά, αυτή η εκστρατεία καθοδηγήθηκε από την Fertilizers Europe, η οποία αντιπροσωπεύει σημαντικούς παραγωγούς λιπασμάτων με έδρα την ΕΕ, όπως η Yara (Νορβηγία) και την Grupa Azoty (Πολωνία). Στις 8 Νοεμβρίου 8 κράτη μέλη της ΕΕ (Πολωνία, Εσθονία, Λετονία, Λιθουανία, Ιρλανδία, Δανία, Σουηδία και Φινλανδία) ζήτησαν από την Επιτροπή της ΕΕ επιβολή δασμών στα ρωσικά λιπάσματα. Στα τέλη Ιανουαρίου 2025, το Fertilizers Europe, Yara και Grupa Azoty έστειλαν επιστολή στην Πρόεδρο της Επιτροπής της ΕΕ Ursula von der Leyen ζητώντας την άμεση επιβολή δασμών τουλάχιστον 30%. Στις 28 Ιανουαρίου 2025, η Επιτροπή της ΕΕ δημοσίευσε ένα σχέδιο Κανονισμού, το οποίο θα επιβάλλει δασμούς στα ρωσικά γεωργικά προϊόντα και τα λιπάσματα, που θα ανέρχονται σε περίπου 15% της αύξησης των δασμών το 2025-2026, αυξάνοντας έως το 100% των δασμών το 2028. Αυτοί οι προτεινόμενοι δασμοί υπόκεινται επίσης σε εισαγωγές πολύ χαμηλότερες από τις εισαγωγικές ποσοστώσεις και θα μειωθούν σημαντικά έως το 2028. Το σχέδιο αυτό για να έχει ισχύ θα πρέπει να υπερψηφιστεί από το 65% του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου. Πριν δούμε τρία σενάρια που αναλύουν, σύμφωνα με τους ανθρώπους της αγοράς, τις διαφορετικές εκβάσεις που μπορεί να έχει η υπόθεση, θα εντοπίσουμε κάποιες βασικές παραμέτρους της.

Τα κρίσιμα χαρακτηριστικά της αγοράς λιπασμάτων

Η Ρωσία είναι ένας από τους πιο ανταγωνιστικούς προμηθευτές τόσο αζώτου, καλίου, φωσφορικών όσο και σύνθετων λιπασμάτων στην Ευρώπη λόγω της κοντινής τοποθεσίας και του χαμηλού κόστους. Περίπου

ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΛΙΠΑΣΜΑΤΩΝ ΑΠΟ ΤΗ ΡΩΣΙΑ ΣΤΗΝ ΕΕ (ΜΕΤΡΙΚΟΙ ΤΟΝΟΙ)



ΠΗΓΗ: GLOBAL TRADE TRACKER (GTT)

ΤΙΜΕΣ

ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΥΨΗΛΟ ΤΟ 2022 ΜΕ ΤΙΣ ΚΥΡΩΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΡΩΣΙΑΣ

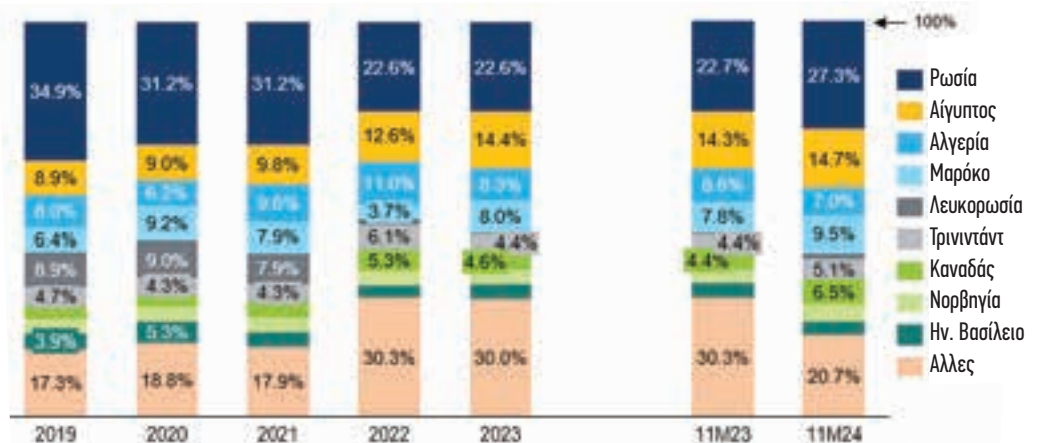
Υπενθυμίζεται ότι η εισβολή της Ρωσίας στην Ουκρανία προκάλεσε το 2022 μία από τις μεγαλύτερες ιστορικά αυξήσεις τιμών των λιπασμάτων στην ΕΕ, η οποία αποκλιμακώνεται, χωρίς ωστόσο να επανέρχεται στα επίπεδα του 2021. Οι εισαγωγές τότε από τη Ρωσία ανεστάλησαν λόγω προσωρινών περιορισμών σε μεγάλες ρωσικές εταιρείες. Ως συνέπεια οι τιμές των λιπασμάτων σε πολλές περιπτώσεις το 2022 είχαν έως και τριπλασιαστεί.

το 25% των εισαγωγών λιπασμάτων της ΕΕ προέρχεται από τη Ρωσία, που αντιστοιχεί στο 10% της συνολικής κατανάλωσης. Την ίδια στιγμή η ευρωπαϊκή βιομηχανία δέχεται μεγάλες πιέσεις εξαιτίας του υψηλού ενεργειακού κόστους, αλλά και των περιβαλλοντικών απαιτήσεων ενώ ο κλάδος των λιπασμάτων και οι επιχειρήσεις του έχουν κληθεί να διαχειριστούν πολλές κρίσεις χωρίς να έχουν τον απαιτούμενο χρόνο για να προσαρμοστούν. Σημειώνεται επίσης ότι ο Μηχανισμός Προσαρμογής Συνόρων Άνθρακα (CBAM), αναμένεται ως το 2030 να φέρει μια αύξηση στο κόστος των λιπασμάτων που υπολογίζεται σε 50€/τόνο. Παράλληλα σε πρώτο πλάνο μπαίνει και η συσχέτιση του αγροτικού εισοδήματος με τη χρήση λιπασμάτων.

Σενάριο 1: Η Ρωσία αποσύρεται από την ΕΕ

■ Η απομάκρυνση παραγωγών λιπασμάτων από τη Ρωσική Ομοσπονδία απαιτεί να καλυφθούν 3,6 εκατ. τόνοι λιπασμάτων είτε από Ευρωπαίους παραγωγούς λιπασμάτων είτε από άλλους

ΒΑΣΙΚΟΙ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΛΙΠΑΣΜΑΤΩΝ ΤΗΣ ΕΕ ΕΚΤΟΣ ΕΕ



ΠΗΓΗ: GLOBAL TRADE TRACKER (GTT)



Το 2024 ξεκίνησε στην ΕΕ μια εκστρατεία που ζητούσε την επιβολή περιορισμών στα ρωσικά λιπάσματα, η οποία αρχικά καθοδηγήθηκε από την Fertilizers Europe, η οποία αντιπροσωπεύει σημαντικούς παραγωγούς λιπασμάτων με έδρα την ΕΕ.

παραγωγούς Τρίτων χωρών ν από 1.6.2025.

■ Σε 4 μήνες από τώρα οι εταιρείες λιπασμάτων δεν έχουν το χρόνο να συνάψουν νέες συμφέρουσες συμφωνίες από εναλλακτικούς προμηθευτές για αυτόν τον μεγάλο όγκο.

■ Περιορίζονται οι επιλογές προμηθευτών και οι συνθήκες ανταγωνισμού.

■ Θα απαιτηθεί να αυξηθεί η ευρωπαϊκή παραγωγή για να καλύψει τις νέες απαιτήσεις, γεγονός που θα επιφέρει αύξηση στις εισαγωγές πρώτων υλών (φυσικό αέριο / φωσφορίτες / κάλιο) από Τρίτες χώρες, με συνέπεια την εκ νέου αύξηση των τιμών και αύξηση του κόστους παραγωγής.

■ Οι τιμές των λιπασμάτων στην ΕΕ αναμένεται την πρώτη χρονιά να αυξηθούν τουλάχιστον κατά 40-50 δολάρια/τόνο σε πρώτη φάση και ενδέχεται να φτάσουν τα 100 δολάρια/τόνο, ανάλογα με τη διαθεσιμότητα πρώτων υλών και τις διεθνείς συνθήκες αγοράς.

■ Τα ρωσικά λιπάσματα θα κατευθύνονται σε άλλες αγορές πιο μακρινές, γεγονός που αναμένεται να αυξήσει το παγκόσμιο κόστος

μεταφοράς και να συμπαρασύρει και τους υπόλοιπους προμηθευτές.

■ Η αύξηση του κόστους επηρεάζει τις παγκόσμιες τιμές λιπασμάτων, με δυσμενείς επιπτώσεις σε όλη την αγροδιατροφική αλυσίδα.

■ Οι Ευρωπαίοι αγρότες αναμένεται να επωμισθούν πρόσθετο κόστος άνω των 500 εκατομμυρίων ευρώ ετησίως, το οποίο αναμένεται να μετακυλήσει στις τιμές των τροφίμων, επηρεάζοντας την τιμή για τους καταναλωτές.

Σενάριο 2: Η Ρωσία συνεχίζει τις εξαγωγές λιπασμάτων στην ΕΕ

■ Η Ρωσία συνεχίζει να εξαγει λιπάσματα στην ΕΕ, διατηρώντας τη θέση της ως βασικός προμηθευτής της ΕΕ μετά τον Ιούνιο του 2024.

■ Η επιβολή δασμών 40-45 ευρώ/τόνο το 2025 θα επιβαρύνει τους Ευρωπαίους αγρότες με επιπλέον με κόστος τουλάχιστον 200 εκατομμυρίων ευρώ για την καλλιεργητική περίοδο 2025/2026 στα λιπάσματα που εισάγονται από Ρωσία. Αναμένεται αυτή η αύξηση να συμπαρασύρει και τους άλλους

προμηθευτές. Αναμένεται αύξηση τουλάχιστον 400 εκατ. ευρώ.

■ Επακόλουθη συνέπεια να αυξηθεί το κόστος των αγροτικών προϊόντων και τροφίμων.

Σενάριο 3: Όλη η εισαγόμενη ζήτηση καλύπτεται από την ευρωπαϊκή βιομηχανία

■ Η Ευρώπη δεν έχει καθόλου ή έχει περιορισμένες ποσότητες των βασικών πρώτων υλών για την παραγωγή λιπασμάτων (φυσικό αέριο / φωσφορίτες / κάλιο).

■ Ενδεχόμενη αύξηση παραγωγής θα προκαλέσει αύξηση των εισαγωγών των παραπάνω πρώτων υλών, με αποτέλεσμα την αύξηση των τιμών τους.

■ Πίεση στην παραγωγική δυνατότητα της ευρωπαϊκής βιομηχανίας, ώστε να ανταποκριθεί στις εποχιακές ανάγκες διαθεσιμότητας λιπασμάτων με πιθανή εμφάνιση ελλείψεων και μείωση των επιλογών των αγροτών.

■ Αύξηση των τιμών παραγωγής λόγω πρώτων υλών θα έχει τα ίδια αποτελέσματα με τα άλλα δύο σενάρια και τελικά την επιβάρυνση του αγρότη και του καταναλωτή αγροτικών προϊόντων.

servalesa[®]
Evolucionando la agricultura



SERGOMAX[®] L90



ΑΠΛΟ ΥΓΡΟ ΑΝΟΡΓΑΝΟ ΜΑΚΡΟΘΡΕΠΤΙΚΟ ΛΙΠΑΣΜΑ

Ολικό Άζωτο (N) 5%, άζωτο ουρίας 4%, τριοξειδίο του Θείου (SO₃) 7%, Ολικός χαλκός (Cu), ως θειικό άλας, υδατοδιαλυτός, ως σύμπλοκο με γλυκονικό 1,8%, Μαγγάνιο (Mn), ως θειικό άλας, υδατοδιαλυτό, ως σύμπλοκο με γλυκονικό 0,8%, Ολικός Ψευδάργυρος (Zn), ως θειικό άλας, υδατοδιαλυτός, ως σύμπλοκο με γλυκονικό 0,5%.

ΠΡΟΟΡΙΖΕΤΑΙ ΜΟΝΟ ΓΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ ΧΡΗΣΤΕΣ

ΚΛΠ 1(Γ)(Ι)(Β)(Ι)

ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΑ ΤΗΝ ΕΤΙΚΕΤΑ ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΣΗ

ΑΡΓΕΜΗ 352801000

ΚΙΝΔΥΝΟΣ



ΤΗΝ ΕΓΧΩΡΙΑ ΤΑΣΗ ΥΠΟΛΙΠΑΝΣΗΣ ΘΑ ΕΝΙΣΧΥΣΕΙ Η ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ

Η κατανάλωση λιπασμάτων στη χώρα μας εμφανίζει σημαντικές διακυμάνσεις ανάμεσα στα έτη. Ωστόσο έχει αποδειχτεί ότι για χρόνια τα ελληνικά εδάφη υπολιπαίνονται (ειδικά τη δεκαετία της οικονομικής κρίσης της χώρας) με σημαντικές επιπτώσεις στο ισοζύγιο θρεπτικών στοιχείων στα εδάφη, καθώς και στη μείωση της ποιότητας και ποσότητας των παραγόμενων αγροτικών προϊόντων. Με δεδομένο ότι η ελληνική αγορά είναι μικρή (περίπου 870 χιλ ιάδες τόνοι λιπασμάτων) θα επηρεαζόταν σημαντικά με μια γενικευμένη αύξηση τιμών των λιπασμάτων που θα προκαλούσαν οι δασμοί, παρά το ότι ως χώρα δεν εισάγουμε σημαντικές ποσότητες από Ρωσία (υπολογίζεται σε 50 χιλιάδες τόνους για το 2023).

Συγκεκριμένα, ο μεγαλύτερος κίνδυνος της αύξησης των τιμών των λιπασμάτων είναι ότι οι αγρότες της χώρας θα επέλεγαν να μην λιπάνουν τις καλλιέργειές τους. Η πρακτική έχει εφαρμοστεί και στο παρελθόν. Ενδεικτικά, όπως τονίζεται από ανθρώπους της αγοράς, στην παγκόσμια κρίση του 2008, όπου αντίστοιχα οι διεθνείς τιμές των λιπασμάτων αυξήθηκαν δραματικά, η κατανάλωση λιπασμάτων στη χώρα μειώθηκε 36%, από 1.170.000 τόνους σε 748.000 τόνους και χρειάστηκε σχεδόν 10 χρόνια για να ανακάμψει. Αντίστοιχα το 2015 που επικρατούσε οικονομική αβεβαιότητα η



κατανάλωση λιπασμάτων κατέγραψε την ιστορικά χαμηλότερη τιμή της, ενώ το 2022, όπου οι τιμές των λιπασμάτων ήταν υψηλές, η κατανάλωση μειώθηκε 18% σε σύγκριση με το 2021. Συνεπώς τονίζουν οι αναλύσεις, μια επικείμενη αύξηση του κόστους λιπασμάτων θα είχε δυσμενείς συνέπειες για την ελληνική γεωργία και περαιτέρω μείωση του εισοδήματος του Έλληνα αγρότη, καθώς και υποβάθμιση του τελικού προϊόντος, δηλαδή του τροφίμου, αλλά και της βιομηχανίας μεταποίησης που είναι συνδεδεμένη με τη γεωργία.

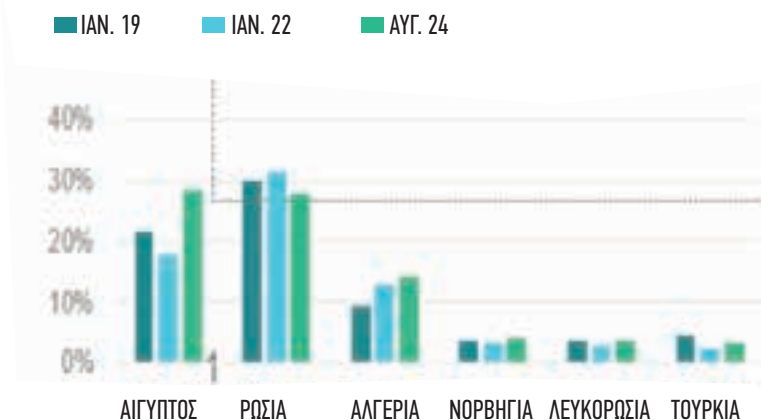
Να δημιουργηθούν υγιείς προϋποθέσεις σταδιακής απεξάρτησης προτείνουν οι άνθρωποι της αγοράς

1. Αναστολή επιβολής επιπλέον δασμών στις εισαγωγές λιπασμάτων από τη Ρωσική Ομοσπονδία, ώσπου να καταρτιστεί μελέτη επιπτώσεων, καθώς και να δημιουργηθούν βιώσιμες και εναλλακτικές λύσεις για να μην αυξηθεί το κόστος παραγωγής στους αγρότες

2. Επιδότηση της Ευρωπαϊκής Βιομηχανίας Λιπασμάτων, για να μειωθεί το κόστος παραγωγής και να πραγματοποιηθούν επενδύσεις. Με αυτόν τον τρόπο θα δημιουργηθούν υγιείς προϋποθέσεις σταδιακής απεξάρτησης από τη Ρωσική Ομοσπονδία, αλλά και θα ενισχυθεί η ανταγωνιστικότητα της Ευρωπαϊκής Βιομηχανίας Λιπασμάτων.

3. Επιδότηση προϊόντων λίπανσης / λιπασμάτων που ενσωματώνουν τεχνολογίες και καινοτόμες λύσεις ή/και παράγονται με χαμηλό αποτύπωμα άνθρακα. Με αυτόν τον τρόπο θα χρησιμοποιηθούν από τους αγρότες προϊόντα που αυξάνουν την απόδοση των καλλιεργειών, με λιγότερες εισροές και έτσι θα μειωθεί το κόστος παραγωγής των αγροτών.

ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΤΩΝ ΜΕΡΙΔΙΩΝ ΑΝΑ ΕΙΣΑΓΩΓΕΑ ΑΖΩΤΟΥΧΩΝ ΛΙΠΑΣΜΑΤΩΝ 2019 - 2024



ΜΕΡΙΔΙΟ ΕΙΣΑΓΩΓΩΝ ΕΞ ΑΠΟ ΡΩΣΙΑ ΑΖΩΤΟΥΧΩΝ ΛΙΠΑΣΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΟΥΡΙΑΣ ΣΤΗ ΔΕΚΑΕΤΙΑ



Aminocal-Ca

Σύμπλοκο ασβεστίου με αμινοξέα και 30% οργανική ουσία

- Θεραπεία έλλειψης ασβεστίου
- Αύξηση παραγωγής και συντηρησιμότητας των καρπών στην αποθήκευση και αντοχής στις μεταφορές
- Αύξηση της αντοχής στο ψύχος

FS/347

Με αμινοξέα 50%

- Ενεργοποιητής μεταβολισμού για σύνθεση πρωτεϊνών και σακχάρων
- Αύξηση παραγωγής
- Βελτίωση καρποφορίας
- Αντοχή στο στρες

Aminoplus

Σύμπλοκο ασβεστίου με αμινοξέα, Β, Ζη και 30% οργανική ουσία

- Θεραπεία έλλειψης ασβεστίου
- Καρπόδεση και ενίσχυση της ανάπτυξης των καρπών σε όλη την περίοδο καρποφορίας
- Βελτίωση της άμυνας σε σήψεις, σε συνέργεια με μυκητοκτόνες επεμβάσεις

Gigantol

Διαφυλλικό καρποδετικό λίπασμα

- Προλαμβάνει την ανθόρροια και την καρπόπτωση
- Αυξάνει το φύλλωμα, την ανθοφορία και την καρποφορία
- Για ευρωστία και αύξηση παραγωγής



οι βιοδιεγέρτες που εμπιστεύεστε χρόνια

ΒΙΟΡΥΛ Α.Ε.

ΧΗΜΙΚΗ ΚΑΙ ΓΕΩΡΓΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ, ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ

28ο χλμ. Εθ. Οδ. Αθηνών-Λαμίας 19014 ΑΦΙΔΝΕΣ

T: 22950 45100, E: info@viorylagro.gr | www.viorylagro.gr



ΤΣΟΥΝΑΜΙ ΝΕΩΝ ΚΑΝΟΝΙΣΜΩΝ ΑΛΛΑΖΕΙ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΩΝ ΛΙΠΑΣΜΑΤΩΝ

> **Να ενσωματώσει** στην παραγωγική του ρουτίνα έναν καταγισμό απαιτήσεων μέσω νομοθετικών ρυθμίσεων καλείται η χημική βιομηχανία και πιο συγκεκριμένα ο κλάδος των λιπασμάτων τα τελευταία χρόνια

ΤΗΣ ΔΡ ΦΩΤΕΙΝΗΣ ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΥ*
Γενικής Διευθύντριας ΣΠΕΛ

Ο ρυθμός παραγωγής, δημοσίευσης, τροποποίησης αλλά και αναθεώρησης των ευρωπαϊκών νομοθεσιών είναι ιδιαίτερα γρήγορος και πιεστικός, δημιουργώντας ένα σύνθετο μεταβαλλόμενο νομοθετικό περιβάλλον για τις επιχειρήσεις.

Έχει αποτυπωθεί από όλους τους φορείς, τόσο από την ίδια τη βιομηχανία, όσο και με βάση τις συστάσεις της έκθεσης Draghi, ότι όλο αυτό μειώνει την ανταγωνιστικότητα της Ευρωπαϊκής βιομηχανίας, απασχολεί πολλαπλούς πόρους, αυξάνει το διοικητικό βάρος των επιχειρήσεων και δρα περιοριστικά στις επενδύσεις.

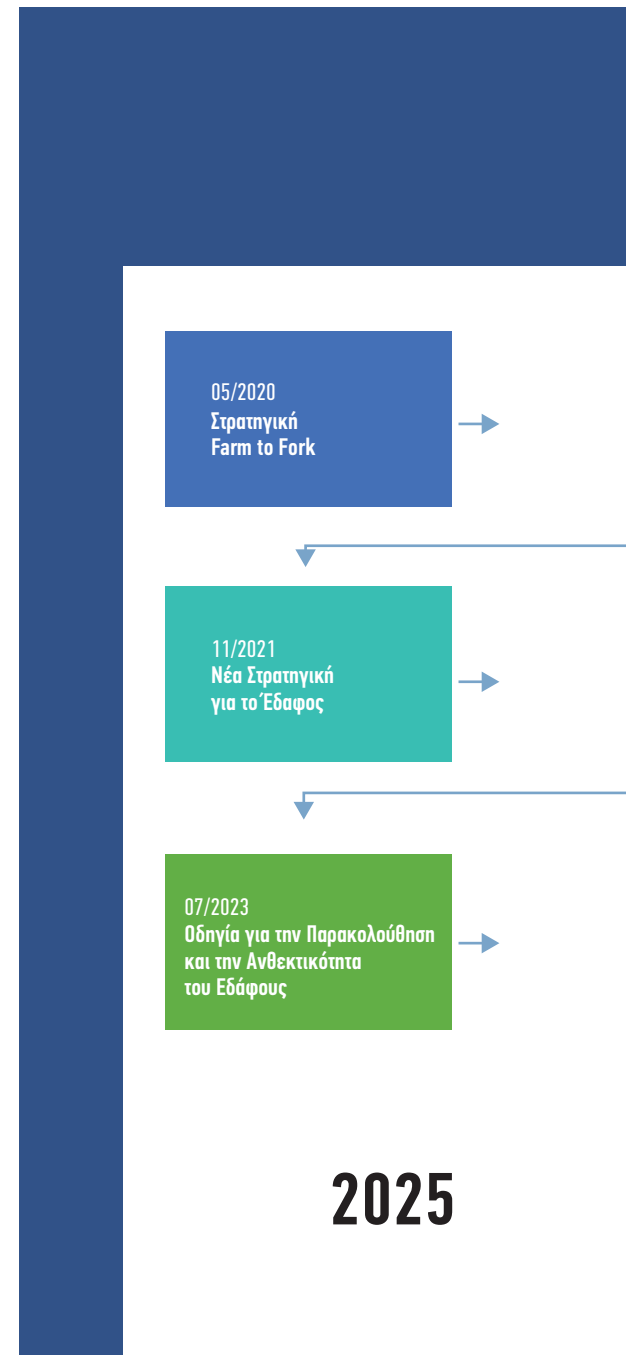
Αντίστοιχα, συχνά συζητιέται ότι στο πλαίσιο της ψηφιακής μετάβασης διαμορφώνονται συνθήκες δημιουργίας μιας νέας ψηφιακής γραφειοκρατίας, που μόνο προβλήματα μπορεί να δημιουργήσει στις επιχειρήσεις και στην ανταγωνιστικότητα των εταιρειών. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι τους τελευταίους δύο μήνες,

έχουν δημοσιευτεί από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή πάνω από 15 προτάσεις κανονιστικών ρυθμίσεων που αφορούν τη βιομηχανία.

Σε αυτό το πλαίσιο, ο σαφής στόχος που τίθεται από τη Ευρωπαϊκή Επιτροπή, μέσω της νέας στρατηγικής της ΕΕ «Competitive Compass», για μείωση του διοικητικού φόρτου κατά τουλάχιστον 25% και 35% κατ'ελάχιστον για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, αντανακλά την ανάγκη αλλαγής της υπάρχουσας κατάστασης.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στις 26/02/25, παρουσίασε ένα ολοκληρωμένο σύνολο πρωτοβουλιών και νομοθετικών προτάσεων, με στόχο την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και της ανθεκτικότητας της Ευρωπαϊκής βιομηχανίας, την αντιμετώπιση των αυξανόμενων ενεργειακών δαπανών και την απλοποίηση των υποχρεώσεων βιωσιμότητας για τις επιχειρήσεις.

Θα είναι στην πράξη άραγε αυτό το πακέτο νομοθετικών προτάσεων της, το οποίο εντάσσεται στο στόχο της απλοποίησης των κανόνων της ΕΕ, η αρχή μιας νέας εποχής ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας των



επιχειρήσεων και μείωσης της γραφειοκρατίας; Η βιομηχανία των λιπασμάτων ζητώντας τη μείωση της περιττής διοικητικής γραφειοκρατίας, δεν σημαίνει ότι αιτείται να μην εκτελούνται οι απαραίτητοι έλεγχοι. Το αντίθετο! Οι έλεγχοι να γίνονται πιο αποτελεσματικοί και επί του πεδίου.

Οι νέες πρωτοβουλίες της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

Συγκεκριμένα, στις 26 Φεβρουαρίου 2025, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δημοσίευσε:

■ Την συμφωνία για καθαρή Βιομηχανία - Clean Industry Deal (CID)

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ



- Μια δέσμη μέτρων για τη βιωσιμότητα «Omnibus I»
- Μια δέσμη μέτρων για την απλούστευση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος «Omnibus II»
- Σχέδιο δράσης για την οικονομικά προσιτή ενέργεια «Action Plan for Affordable Energy». Η δέσμη μέτρων για τη βιωσιμότητα «Omnibus I» περιλαμβάνει:
 - CBAM - Κανονισμός ΕΕ για τον Μηχανισμό Συνοριακής Προσαρμογής Άνθρακα (Καν. 956/2023)
 - CSRD - Οδηγία ΕΕ για την υποβολή εκθέσεων εταιρικής βιωσιμότητας (Οδ. 2464/2022)
 - CS3D - Οδηγία ΕΕ corporate sustainability

due diligence (Οδ. 1760/2024).
Χαρτογραφώντας το νομοθετικό περιβάλλον που καλείται ο κλάδος των λιπασμάτων να υιοθετήσει, εκτός από την Εθνική Νομοθεσία, ενδεικτικά αναφέρουμε τις ακόλουθες ευρωπαϊκές νομοθεσίες:

Ευρωπαϊκός Κανονισμός 1009/2019 για τα Προϊόντα Λίπανσης
 Ο Ευρωπαϊκός Κανονισμός 1009/2019 για τα Προϊόντα Λίπανσης (ΠΛ), γνωστός και ως FPR, τέθηκε σε εφαρμογή το Ιούλιο του 2022, φέρνοντας μεγάλες αλλαγές τόσο σε επίπεδο φιλοσοφίας όσο και πρακτικής εφαρμογής

για την κυκλοφορία των προϊόντων λίπανσης. Περιλαμβάνοντας ένα μεγάλο αριθμό νέων κατηγοριών προϊόντων λίπανσης (ανόργανα, οργανικά και οργανο-ανόργανα λιπάσματα, βελτιωτικά εδάφους, αναστολείς, βιοδιεγέρτες, υποστρώματα καλλιέργειας και σύμμεικτα λιπάσματα), θέτει σημαντικές τροποποιήσεις στον τρόπο κυκλοφορίας, διάθεσης, αξιολόγησης και επισήμανσής τους. Στα 2,5 χρόνια εφαρμογής του, έχουν ήδη δημοσιευτεί 11 τροποποιήσεις, αποδεικνύοντας ότι πολλά θέματα βρίσκονται ακόμη υπό διαμόρφωση. Επιπλέον, στις 30/09/2024 θεσπίστηκε ο Κανονισμός ΕΕ 2516/2024 για

την προαιρετική ψηφιακή επισήμανση των προϊόντων λίπανσης που εντάσσονται στον FPR, η οποία θα αρχίσει να εφαρμόζεται από την 1/05/2027. Ωστόσο και αυτή η τροποποίηση έχει εγείρει σημαντικές ανησυχίες και πρακτικές δυσκολίες στη βιομηχανία, αφού καλείται να επαναδιαμορφώσει τις ετικέτες και τα υλικά συσκευασίας των προϊόντων. Ενδεικτικά, στην επόμενη συνάντηση της Ομάδας Εργασίας της ΕΕ για τα Προϊόντα Λίπανσης που προγραμματίζεται για 7-8 Μαΐου αναμένεται να συζητηθούν τα πρότυπα διαμόρφωσης των τεχνικών φακέλων, ο τρόπος ένταξης νέων μικροοργανισμών, τα ζωικά υποπροϊόντα που θα επιτρέπεται να χρησιμοποιούνται, οι διαδικασίες ελέγχου των ΠΛ που εντάσσονται στον FPR. Αντίστοιχα, στη συνάντηση των Κοινοποιημένων Οργανισμών για τα ΠΛ, που θα πραγματοποιηθεί στις 25/3/2025, αναμένεται να συζητηθούν οι διαδικασίες αξιολόγησης της συμμόρφωσης των Προϊόντων Λίπανσης, τα πρότυπα μεθοδολογιών ανάλυσης των Προϊόντων Λίπανσης, καθώς και να αναλυθούν τεχνικά θέματα για την εφαρμογή του Κανονισμού από τους παρασκευαστές. Ο ΣΠΕΛ παρακολουθεί τις εξελίξεις και



καταθέτει τις προτάσεις του στα Ευρωπαϊκά και Εθνικά όργανα με στόχο τη διαμόρφωση ενός δίκαιου ευρωπαϊκού νομοθετικού πλαισίου για την κυκλοφορία Προϊόντων Λίπανσης με βάση των Ευρωπαϊκό Κανονισμό.

Νέες απαιτήσεις για τις συσκευασίες (Κανονισμός ΕΕ 40/2025)

Ο Κανονισμός για τις Συσκευασίες και τα Απόβλητα Συσκευασιών (ΕΕ 40/2025), γνωστός και ως PPWR, δημοσιεύτηκε στις 22/1/2025 και εισάγει νέες απαιτήσεις για τη μείωση των απορριμμάτων συσκευασίας, τη βελτίωση της ανακυκλωσιμότητας και την εξάλειψη επικίνδυνων ουσιών.

Οι βασικές απαιτήσεις του νέου Κανονισμού αφορούν:

- Νέες απαιτήσεις σχετικά με την περιεκτικότητα σε βαρέα μέταλλα, PFAS και άλλες ουσίες που προκαλούν ανησυχία (SoCs).
 - Θέτει υποχρεωτικά ελάχιστα ποσοστά ανακυκλωμένου περιεχομένου στις πλαστικές συσκευασίες από την 1η Ιανουαρίου 2030.
 - Επιβάλλει την υποχρεωτική σήμανση των συσκευασιών με πληροφορίες σχετικά με τη σύνθεση των υλικών, την επαναχρησιμοποίηση και τη διαλογή των αποβλήτων.
- Στόχος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής είναι να μειώσει τα απόβλητα συσκευασιών, να ενισχύσει την επαναχρησιμοποίηση και να κάνει όλες τις συσκευασίες ανακυκλώσιμες μέχρι το 2030. Ο Κανονισμός PPWR αναμένεται ότι θα επηρεάσει το σύνολο της Ευρωπαϊκής βιομηχανίας.

Κανονισμοί REACH και CLP, για την προστασία της υγείας και του περιβάλλοντος

Διαρκής είναι η ανάγκη παρακολούθησης και συμμόρφωσης με τους Κανονισμούς REACH (1907/2006) και CLP (ΕΚ 1272/2008)- που ορίζουν κανόνες για τις χημικές ουσίες και όρους επισήμανσης των χημικών προϊόντων αντίστοιχα. Η εφαρμογή τους είναι καθολική, δηλαδή απαιτείται ανεξάρτητα εάν εφαρμόζεται η Εθνική ή Ευρωπαϊκή Νομοθεσία για την κυκλοφορία λιπασμάτων. Για παράδειγμα, η ΕΕ τον Νοέμβριο 2024 δημοσίευσε νέους πιο αυστηρούς κανόνες σε βασικές προδιαγραφές επισήμανσης των χημικών προϊόντων, επηρεάζοντας όλες τις επιχειρήσεις και το σύνολο των χημικών προϊόντων που διατίθεται στην ΕΕ και κατ' επέκταση και τον κλάδο των Λιπασμάτων (Κανονισμός ΕΕ 2865/2024 -τροποποίηση Κανονισμού CLP ΕΚ 1272/2008). Μεταξύ άλλων, καθορίζονται νέοι κανόνες για το μέγεθος και τη μορφή της γραμματοσειράς στις ετικέτες, οι οποίες πρέπει να ανανεώνονται εντός έξι μηνών σε περίπτωση αυστηρότερης

ταξινόμησης. Παράλληλα, εισάγονται ειδικές προδιαγραφές για διαφημίσεις, το ηλεκτρονικό εμπόριο και τις ψηφιακές ετικέτες. Οι αλλαγές αυτές δημιουργούν σημαντικές προκλήσεις, ιδιαίτερα για τις εταιρείες που χρησιμοποιούν πολύγλωσσες ετικέτες, αυξάνοντας το διοικητικό και λειτουργικό τους βάρος.

Ειδικός κωδικός στην ετικέτα

Αντίστοιχα, την 1η Ιανουαρίου 2025 τέθηκε σε εφαρμογή η τροποποίηση του Άρθρου 45 του Κανονισμού CLP (ΕΚ 1272/2008). Για τα μείγματα που ταξινομούνται ως επικίνδυνα βάσει των επιπτώσεών τους στην υγεία ή των φυσικών τους επιπτώσεων έχουν υποχρέωση υποβολής πληροφοριών στην ευρωπαϊκή πλατφόρμα του ECHA για τα κέντρα δηλητηριάσεων (EuPCN), που αφορούν ειδικότερα, τη λήψη προληπτικών ή θεραπευτικών μέτρων ιδίως σε καταστάσεις εκτάκτου κινδύνου για την υγεία και θα πρέπει

να φέρουν στην ετικέτα τους ειδικό κωδικό UFI, ο οποίος θα συνδέει το προϊόν με την καταχώρηση.

Η μη εκπλήρωση των υποχρεώσεων επιφέρει σημαντικές κυρώσεις όπως ορίζονται από την Εθνική Νομοθεσία – ΚΥΑ 3015811/2663/2010 (ΦΕΚ 1410/2010). Οι Κανονισμοί REACH και CLP χαρακτηρίζονται ως οι πιο ολοκληρωμένες και ενημερωμένες νομοθεσίες που διέπουν τις χημικές ουσίες, διασφαλίζοντας υψηλό επίπεδο προστασίας της υγείας των ανθρώπων και του περιβάλλοντος. Βασικό αίτημα της Βιομηχανίας Λιπασμάτων αποτελεί, χωρίς να υπονομεύονται οι βασικοί στόχοι της νομοθεσίας -ήτοι η προστασία της ανθρώπινης υγείας και του περιβάλλοντος- να καταστεί πιο αποτελεσματική, ώστε να μειωθεί η πολυπλοκότητα, να βελτιωθεί η εφαρμογή της, να μειωθούν οι περιττές επιβαρύνσεις, καθώς και να περιοριστεί το κόστος και η αβεβαιότητα -ιδιαίτερα για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

ΠΡΟΩΘΕΙΤΑΙ Η ΕΞΑΙΡΕΣΗ ΤΩΝ ΜΙΚΡΩΝ ΑΠΟ ΤΟΝ ΦΟΡΟ ΑΝΘΡΑΚΑ (CBAM)

Ο Κανονισμός για τον Μηχανισμό Συνοριακής Προσαρμογής Άνθρακα (956/2023), γνωστός ως CBAM, δημοσιεύτηκε στις 16/5/2023 και στοχεύει να εξισώσει την τιμή των εκπομπών άνθρακα μεταξύ των εγχώριων ευρωπαϊκών προϊόντων και των εισαγωγών στην Ευρώπη, εντάσσοντας και τα λιπάσματα. Διανύοντας τη μεταβατική περίοδο εφαρμογής του Κανονισμού, η οποία διαρκεί από 1/10/2023 έως 31/12/2025, οι εισαγωγείς και οι έμμεσοι τελωνειακοί αντιπρόσωποι έχουν την υποχρέωση να υποβάλουν σε τριμηνιαία έκθεση, τα στοιχεία των εισαγωγών που έχουν πραγματοποιήσει εντός του τριμήνου και των ενσωματωμένων εκπομπών άνθρακα (Εκτελεστικός Κανονισμός -ΕΕ 1773/2023), ενώ από την 1/01/2026 αρχίζει η πλήρης εφαρμογή του. Αντιδράσεις από όλους τους εμπλεκόμενους, αλλά και από τον κλάδο των λιπασμάτων για το διοικητικό βάρος που προκαλεί, τις

αναμενόμενες αυξήσεις που θα επιφέρει στο κόστος των προϊόντων, αλλά και για τη μη πρόβλεψη ενός μηχανισμού για τις εξαγωγές είχαν ως αποτέλεσμα την επαναξιολόγηση του Κανονισμού από την ΕΕ.

Στις 26 Φεβρουαρίου 2025, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στο πλαίσιο της δέσμης μέτρων για τη βιωσιμότητα «Omnibus I», δημοσίευσε μια νέα πρόταση για το CBAM, που περιλαμβάνει σημαντικές αλλαγές, ενώ οι διαδικασίες έγκρισής της δεν αναμένεται να ολοκληρωθούν πριν τα μέσα του καλοκαιριού.

Ενδεικτικά, σύμφωνα με τη νέα πρόταση της ΕΕ προωθείται η εξαίρεση των μικρών εισαγωγέων από τις υποχρεώσεις του CBAM, κυρίως μικρομεσαίες επιχειρήσεις και ιδιώτες με τη θέσπιση νέου σωρευτικού ετήσιου ορίου CBAM 50 τόνων προϊόντων ανά εισαγωγέα. Σύμφωνα με την πρόταση της ΕΕ, η διάταξη καταργεί τις υποχρεώσεις CBAM για περίπου 182,000 ή το 90%

των εισαγωγέων, κυρίως μικρομεσαίες επιχειρήσεις, διατηρώντας παράλληλα την κάλυψη του 99% των εκπομπών που εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής. Ωστόσο, για τα λιπάσματα, το όριο των 50 τόνων προϊόντων λίπανσης πρακτικά είναι αμελητέο και δεν αφορά τον κλάδο των λιπασμάτων. Στις υπόλοιπες διατάξεις που στοχεύουν στη διευκόλυνση των διαδικασιών συμμόρφωσης των εισαγωγέων, σχετικά με τις απαιτήσεις υποβολής εκθέσεων προωθούνται (α) απλοποίηση των διαδικασιών ορισμού CBAM declarant (β) διευκόλυνση στον υπολογισμό ενσωματωμένων εκπομπών (γ) διευκόλυνση στους υπόχρεους (αποκλειστικά για τον πρώτο χρόνο εφαρμογής) να προμηθευτούν τα πιστοποιητικά για τις εκπομπές του 2026 τον Φεβρουάριο του 2027 (δ) ένα πρότυπο για τις τιμές άνθρακα ανά χώρα εκτός ΕΕ (ε) μεταφορά του χρόνου υποβολής της ετήσιας δήλωσης από τις 31 Μαΐου στις 31 Αυγούστου.



ΠΡΩΤΑ ΑΚΟΥΣ ΤΟΝ ΠΑΡΑΓΩΓΟ ΜΕΤΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙΣ ΤΗΝ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΠΟΥ ΘΑ ΛΥΣΕΙ ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΟΥ

> **Να διελευκανθεί** η χρήση του όρου τεχνολογία ζητούν οι επικεφαλής της Timac Agro | ΛΥΔΑ, γιατί δεν μπορεί μια εταιρεία να βγάζει «τεχνολογικά» προϊόντα με χημικούς παράγοντες από τη δεκαετία του '60-'70

> **Σε δεύτερη φάση** νέας γενιάς βιοδιεγερτών μπαίνει η εταιρεία, καλύπτοντας ανάγκες της επόμενης δεκαετίας

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ ΓΙΑΝΝΗ ΠΑΝΑΓΟ

«**Ε**χοντας γεωπόνους στο πεδίο δίπλα στον παραγωγό, αυτό μας δίνει τη δυνατότητα να αφουγκραστούμε τις πραγματικές ανάγκες του και να τις μεταφράσουμε σε λύσεις» τονίζει με σημασία ο Γενικός Διευθυντής της Timac Agro | ΛΥΔΑ, Μηρούνο Καχρίλας, ο οποίος μαζί με τον Εμπορικό Διευθυντή της εταιρείας, Δημήτρη Ρέππα, μίλησαν εφ' όλης της ύλης στο Fertilizers Management. Όπως μάλιστα οι ίδιοι σημειώνουν, «δεν μιλάμε για προϊόντα που είναι απλά μια μείξη πρώτων υλών, γιατί αυτό το κάνουν πλέον σχεδόν όλοι, άλλοι καλύτερα και άλλοι χειρότερα. Μιλάμε για νέες τεχνολογίες, νέα μόρια και δημιουργία νέων πρώτων υλών από την Timac Agro». Σύμφωνα μάλιστα με τους επικεφαλής της εταιρείας «τα προϊόντα που φέρνουμε και χαρακτηρίζουμε ως νέα, θα φτιάξουν ένα νέο κομμάτι της αγοράς. Δεν κυνηγάμε ένα ήδη υπάρχον κομμάτι της «πίτας», αλλά δημιουργούμε νέες αγορές με τα δικά μας προϊόντα, γιατί εκεί είναι που βλέπουμε την προστιθέμενη αξία που μπορούμε να φέρουμε ως βοήθεια στον παραγωγό».

Πριν από πέντε χρόνια αναλάβατε την ευθύνη της Timac Agro | ΛΥΔΑ στην Ελλάδα περί το 2020. Ποιο ήταν τότε το όραμά σας και ποιες ήταν οι βασικές αρχές που καθόρισαν



τη στρατηγική σας πορεία σε αυτόν το χώρο, Μηρούνο Καχρίλας;

Μηρ.Κ. Όντως είναι πέντε χρόνια, παρότι μου φαίνεται σαν χθες. Τότε οι προτεραιότητές μας με τον Δημήτρη ήταν να μπει σε στέρες και γερές βάσεις, με επανασύσταση του δικτύου συνεργατών, εκπαίδευση και στελέχωση με το κατάλληλο προσωπικό και θέτοντας κάποιους συγκεκριμένους εσωτερικούς στόχους. Καθώς προχωρούσαν τα πρώτα δύο χρόνια, βλέπαμε ότι μπορούσαμε ακόμα παραπάνω, οπότε θέσαμε κάποιους φιλόδοξους στόχους, τους οποίους και ξεπεράσαμε. Έχουμε κοκκώδη και κρυσταλλικά λιπάσματα, αν και αιχμή του δόρατός μας είναι οι βιοδιεγέρτες κι εκεί εστιάσαμε πρωτίτως. Έτσι, οδηγηθήκαμε από μια εταιρεία 6-7 εκατομμυρίων με ζημιές στο να κλείνουμε το 2024 με σχεδόν 25 εκατομμύρια και πολύ υψηλή κερδοφορία. Παράλληλα το προσωπικό έχει αυξηθεί από 50 άτομα σε 75 σήμερα και είμαστε περήφανοι γιατί θεωρούμε ότι είμαστε μία από τις εταιρείες-ηγέτες του κλάδου και στο κομμάτι της απασχόλησης προσωπικού γεωπόνων, αφού από τους 75 υπαλλήλους πάνω από 55 είναι γεωπόνοι. Περήφανοι βέβαια είμαστε και για τις σχέσεις εμπιστοσύνης που έχουμε χτίσει με τους συνεργάτες μας.

Έχω μια αίσθηση ότι αυτή η εταιρεία, ενώ είχε μια δυναμική και κάποια πολύ σημαντικά προϊόντα να διαχειριστεί, βρισκόταν για κάποια χρόνια σε λήθαργο. Τι ήταν αυτό, Δημήτρη Ρέππα, που την ξύπνησε; Ήταν οι βιοδιεγέρτες;

Δ.Ρ. Η απόφαση που πήραμε με τον Μηρούνο, όταν χτίζαμε την στρατηγική μας, να επιλέξουμε ως αιχμή του δόρατος τους βιοδιεγέρτες, γιατί είναι πολύ τεχνικά προϊόντα, που έχουν ολοένα και μεγαλύτερη απήχηση στον αγροτικό τομέα, ήταν πολύ σημαντική. Οι βιοδιεγέρτες είναι προϊόντα που δείχνουν πολύ πιο γρήγορα αποτελέσματα στο χωράφι. Οφείλουμε να πούμε ότι σχετικά με το λήθαργο που αναφέρατε, ήταν ένας συνδυασμός λανθασμένων επιλογών στο παρελθόν. Επειδή όμως κι εγώ και ο Μηρούνο δουλεύαμε παλιά στη μητρική Timac Agro, νομίζω ότι μπορέσαμε και φέραμε τη φιλοδοξία και τη φιλοσοφία από εκεί. Τα προϊόντα της ανέκαθεν ήταν εξαιρετικά, με συγκεκριμένες και εξειδικευμένες τεχνολογίες, που δείχνουν άμεσο αποτέλεσμα στο χωράφι. Οπότε μια καθοριστική επιλογή ήταν ότι θέσαμε εξ αρχής έναν πολύ υψηλό στόχο όσον αφορά τους βιοδιεγέρτες και θέλαμε να γίνουμε ηγέτες στην ελληνική αγορά, καθώς η Timac Agro είναι ηγέτης και στην ευρωπαϊκή.

Μηρούνο Καχρίλας, ποιες θεωρείς τις πιο καίριες προκλήσεις που κληθήκατε να

ΜΠΡΟΥΝΟ ΚΑΧΡΙΛΑΣ

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
TIMAC AGRO | ΛΥΔΑ

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΡΕΠΠΑΣ

ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
TIMAC AGRO | ΛΥΔΑ





αντιμετωπίσετε σε εκείνη τη φάση;

Μπρ.Κ. Όπως είπε και ο Δημήτρης, ήδη είχαμε μια εμπειρία του μοντέλου μας, οπότε το θετικό ήταν ότι δεν χάσαμε χρόνο με πειραματισμούς, αφού είχαμε ήδη στο μυαλό μας τι πρέπει να κάνουμε. Μετά, οι προκλήσεις ήταν και είναι πάντα οι ίδιες. Να έχεις τα κατάλληλα άτομα, τη σωστή οργάνωση και τη σωστή στόχευση και αυτό δεν σταματάει ποτέ ανεξαρτήτως συνθηκών. Πάντα όταν υπάρχει ένα πρόβλημα στην αγορά, σε μια καλλιέργεια ή σιδηόποτε άλλο, θεωρώ ότι οι προκλήσεις είναι πάντα οι ίδιες, με εξαίρεση κορονοϊό που τον αντιμετώπισαν όλοι.

Όταν βέβαια σε βρίσκουν στο ξεκίνημά σου, είναι ακόμα πιο μεγάλες δυσκολίες.

Μπρ.Κ. Θεωρώ ότι είναι και προκλήσεις και ευκαιρίες. Νομίζω ότι κάθε εμπόδιο μας δυναμώνει και κάθε δυσκολία είναι μια ευκαιρία να ανταπεξέλθεις και, αν τη χειριστείς σωστά, μπορείς να πετύχεις ακόμα γρηγορότερα κάποιους στόχους.

Σε μια ανταγωνιστική αγορά, γιατί νομίζω ότι και η ελληνική είναι μια ανταγωνιστική αγορά με τις δικές της ιδιαιτερότητες, τι είναι αυτό που διαφοροποιεί τα προϊόντα της Timac Agro από τον ανταγωνισμό και πώς διασφαλίζετε εσείς τη μοναδικότητά τους;

Δ.Ρ. Καταρχάς τα προϊόντα μας είναι εξειδικευμένες θρέψης, κάτι που σημαίνει ότι κάθε λίπασμα είναι και μια τεχνολογία. Όταν εμείς αναφερόμαστε σε τεχνολογίες, δεν εννοούμε κοινές τεχνολογίες, όπως ένας παρεμποδιστής ή ένας αναστολέας, αλλά τεχνολογίες που αναπτύσσονται στο μεγαλύτερο κέντρο Έρευνας και Ανάπτυξης του

Ομίλου, το CMI, που βρίσκεται στο Saint Malo της Βρετανίας. Εκεί υπάρχουν 120 επιστήμονες που σκοπό έχουν να φτιάξουν από νέα ενεργά μόρια νέες τεχνολογίες. Οπότε, η εξειδίκευση στο κομμάτι της θρέψης μέσω αυτών των τεχνολογιών είναι που μας διαχωρίζει ξεκάθαρα από τις υπόλοιπες εταιρείες. Είναι σημαντικό να αναφέρουμε ότι τα τελευταία χρόνια πολλοί μιλάνε για τεχνολογίες και πρέπει να δώσουμε στο κοινό να καταλάβει τι είναι πραγματικά καινοτόμο και τι όχι, και όταν αναφερόμαστε στον όρο τεχνολογία, τι κρύβεται πίσω από αυτό.

Η εταιρεία σας έχει καταφέρει να εδραιωθεί ως ηγέτης στο χώρο των βιοδιεγερτών και της ειδικής θρέψης. Ποιοι είναι οι παράγοντες που συντέλεσαν στο να έρθουν αυτά τα πετυχημένα προϊόντα; Είναι η έρευνα;

Δ.Ρ. Το γεγονός ότι ο Όμιλος διαθέτει ένα από τα μεγαλύτερα κέντρα Έρευνας και Ανάπτυξης παγκοσμίως, όσον αφορά τις εταιρείες θρέψης, που έχει σκοπό να φέρει λιπάσματα νέας γενιάς και νέα εργαλεία στον παραγωγό, είναι ένας από τους κύριους παράγοντες. Επίσης, είναι πολύ σημαντικό να πούμε ότι η στενή επαφή μας με την αγορά, έχοντας γεωπόνους στο πεδίο δίπλα στον παραγωγό, μας δίνει τη δυνατότητα να αφογκραστούμε τις πραγματικές ανάγκες του και να τις μεταφράσουμε σε λύσεις. Να βρούμε δηλαδή λύσεις σε αυτή την ανάγκη, γιατί οι περισσότεροι ανταγωνιστές του κλάδου βλέπουν μια ευκαιρία, δημιουργούν ένα προϊόν και προσπαθούν να το διαθέσουν στην αγορά. Εμείς δουλεύουμε αντίστροφα. Αφογκραζόμαστε ποια είναι η ανάγκη του παραγωγού και δουλεύουμε στο να βρεθεί λύση και να δημιουργήσουμε μια νέα τεχνολογία. Επίσης, πολύ σημαντικό είναι

«Χωρίς τους συνεργάτες μας, τα γεωπονικά καταστήματα, δεν θα βρισκόμασταν στην ηγετική θέση που είμαστε σήμερα» τονίζουν με έμφαση οι επικεφαλής της Timac Agro | ΛΥΔΑ, Μπρούνο Καχρίλας (αριστερά) και Δημήτρης Ρέππας.

ότι επειδή τα προϊόντα μας είναι καινοτόμα, προστατεύονται από ευρωπαϊκές και διεθνείς πατέντες οπότε δεν μπορούν να αντιγραφούν.

Επομένως, Μπρούνο Καχρίλας, εκεί έγκεινται και οι στρατηγικές που ακολουθήσατε, για να κατακτήσετε αυτή την ηγετική θέση στην ελληνική αγορά;

Μπρ.Κ. Ναι, όπως είπε και ο Δημήτρης, δύο πράγματα ξεχωρίζουν τα προϊόντα μας. Ένα είναι η πολυπληθής ομάδα γεωπόνων που βρίσκεται καθημερινά στο πεδίο, δίπλα στον παραγωγό και στους συνεργάτες μας. Βλέπουν τις ανάγκες και προτείνουν λύσεις σε συγκεκριμένα προβλήματα. Το δεύτερο είναι ότι τα προϊόντα είναι εξαιρετικά και αποδίδουν στο χωράφι. Όπως είπε ο Δημήτρης δεν μιλάμε για προϊόντα που είναι απλά μια μείξη πρώτων υλών, γιατί αυτό το κάνουν πλέον σχεδόν όλοι, άλλοι καλύτερα και άλλοι χειρότερα. Μιλάμε για νέες τεχνολογίες, νέα μόρια και δημιουργία νέων πρώτων υλών από την Timac Agro.

Αν μπορείς εξήγησέ μας, Δημήτρη Ρέππα, το ρόλο της επιστημονικής έρευνας στην ανάπτυξη αυτών των προϊόντων, αφού την έχεις ζήσει και από τη μητρική εταιρεία.

Δ.Ρ. Καταρχάς είναι πολύ σημαντικό να πούμε ότι κάθε προϊόν πριν κυκλοφορήσει στην αγορά περνάει μια επταετία περίπου ενδεδειγμένης

έρευνας. Αυτό σημαίνει ότι από την στιγμή που αντιλαμβανόμαστε ποια είναι η ανάγκη του παραγωγού, ξεκινάει μια χρονοβόρα διαδικασία εύρεσης νέων ενεργών μορίων για να δωθούν λύσεις σε κάποιο πρόβλημα, αλλά μετά έχεις διαφορετικά κομμάτια που συνθέτουν ένα παζλ. Να εντοπίσουμε, δηλαδή, ποια είναι η χημική σύσταση του προϊόντος, ποιες εγκρίσεις και αδειοδοτήσεις χρειάζεται το προϊόν, πώς θα λανσαριστεί και φυσικά το επίπεδο πειραματισμού που απαιτείται, ώστε να διασταυρώσουμε ότι το προϊόν που βγάζουμε δουλεύει σε διαφορετικές εδαφοκλιματικές συνθήκες. Γιατί ναι μεν τα προϊόντα παράγονται στη Γαλλία, αλλά για να διασφαλίσουμε ότι λειτουργούν ομαλά σε πολλές χώρες ανά τον κόσμο έχουμε πάνω από 240 συνεργασίες με ιδρύματα, πανεπιστήμια και ινστιτούτα, που τρέχουμε πειραματικά με σκοπό να δούμε ότι οι δράσεις του προϊόντος είναι οι επιθυμητές σε διαφορετικές εδαφοκλιματικές συνθήκες.

Μηρούνο Καχρίλας, υπήρχαν συγκεκριμένες αποφάσεις ή κομβικά γεγονότα που σηματοδότησαν αυτή την επιτυχημένη πορεία των τελευταίων πέντε ετών;

Μηρ.Κ. Σίγουρα η έμφαση της στρατηγικής μας γύρω από το κομμάτι των βιοδιεγερτών ήταν πολύ σημαντική.

Για να το πούμε διαφορετικά, ήταν σημαντικό γεγονός ότι πιάσατε το κύμα των βιοδιεγερτών από την αρχή.

Μηρ.Κ. Αυτό που είχαμε εντοπίσει εδώ και πολλά χρόνια ήταν ότι επρόκειτο για μια αγορά η οποία αυξάνεται ραγδαία κάθε χρόνο παγκόσμια και πανευρωπαϊκά, συνεπώς και πανελλαδικά. Επομένως ήταν μια αγορά που ακολουθούσε διψήφιο ποσοστό ανάπτυξης. Θέσαμε ως στόχο να αυξηθούμε ακόμα παραπάνω από αυτόν το ρυθμό ανάπτυξης, επομένως όλη μας η στρατηγική βασίστηκε γύρω από αυτό και σίγουρα αυτό ήταν και το πιο καθοριστικό. Μετά ήταν η επιλογή των συνεργατών όπως είπαμε, είτε εξωτερικών είτε εσωτερικών, και να αφουγκραζόμαστε και να είμαστε δίπλα στους συνεργάτες και στον παραγωγό. Περαιτέρω, το ότι ανταποκρινόμαστε γρήγορα και έχουμε άμεσα αντανακλαστικά σε οτιδήποτε προκύπτει. Θεωρώ ότι η αμεσότητα μας βοήθησε πολύ.

Είναι αλήθεια ότι βοήθησε σε αυτή την πενταετή περίοδο και η Agrenda με τις εκδόσεις της και νομίζω ότι έχουμε βοηθήσει να προβληθούν τα προϊόντα σας, αλλά εγώ θα ήθελα να μου πείτε πώς οι παραγωγοί συνειδητοποίησαν την αποτελεσματικότητα



Το γεγονός ότι ο Όμιλος Timac Agro διαθέτει ένα από τα μεγαλύτερα κέντρα Έρευνας και Ανάπτυξης παγκοσμίως, όσον αφορά τις εταιρείες θρέψης, που έχει σκοπό να φέρει λιπάσματα νέας γενιάς και νέα εργαλεία στον παραγωγό, είναι ένας από τους κύριους παράγοντες επιτυχίας της εταιρείας μας.



των λύσεών σας;

Μηρ.Κ. Όντως, η πενταετής μας συνεργασία με την Agrenda είναι κάτι που μας τιμά ιδιαίτερα. Ήμασταν εδώ τότε που κάναμε το νέο ξεκίνημα οπότε μακάρι να συνεχιστεί η συνεργασία μας και στα επόμενα πέντε χρόνια. Όσον αφορά την αποδοτικότητα των προϊόντων, αυτή πάντα υπήρχε. Τα προϊόντα ήταν εξαιρετικά πριν από εμένα και τον Δημήτρη, είναι και τώρα και θα συνεχίσουν να είναι και στο μέλλον. Το θέμα είναι να γίνει καλύτερη τοποθέτησή τους, με σωστή προώθηση και προβολή των αποτελεσμάτων και σωστή επικοινωνία όλου αυτού. Δηλαδή τα προϊόντα είναι αυτά που σε βγάζουν ασπροπρόσωπο, γιατί σου δίνουν τη λύση σε προβλήματα, οπότε είναι πολύ χρήσιμα όπλα στη φαρέτρα μας, και αυτό πρέπει να προβληθεί, επικοινωνηθεί και προωθηθεί με ανάλογο τρόπο.

Πάντως, στο τέλος της ημέρας, Δημήτρη Ρέππα, σημασία έχει η εμπειρία που αποκτά ο παραγωγός πάνω στις λύσεις που χρησιμοποιεί, σωστά;

Δ.Ρ. Σίγουρα χωρίς τον παραγωγό δεν θα ήμασταν πουθένα, όπως και καμιά εταιρεία του κλάδου. Ο παραγωγός είναι ο αλάθητος κριτής, για να το πω έτσι. Αυτό, ίσως, που εγώ θα πρόσθετα στην ερώτηση είναι ότι ο παραγωγός πάντα ήξερε ότι τα προϊόντα της Timac Agro είναι καλά και τεχνικά. Έβλεπε τα αποτελέσματα στο χωράφι, αλλά είναι και αξιακά και ακριβά προϊόντα. Ειδικά στους δύσκολους καιρούς που διανύουμε πρέπει να καταλάβουμε τι σημαίνει ακριβό και φθινό προϊόν, γιατί πολλές φορές ένα φθινό προϊόν μπορεί να εξελιχθεί σε ακριβό και το αντίστροφο. Είναι ξεκάθαρο για μένα ότι η κρίση του παραγωγού έφερε τα προϊόντα στην ηγετική θέση που βρίσκονται σήμερα, και σίγουρα μερικές ενέργειες στις οποίες προχωρήσαμε με τον Μηρούνο, όπως η ανασύσταση του δικτύου μας, γιατί χωρίς τους συνεργάτες μας, τα γεωπονικά καταστήματα, δεν θα βρισκόμασταν στη θέση που είμαστε σήμερα. Νομίζω ότι καταφέραμε να φτιάξουμε μια νέα εμπορική δομή και επανασυστήσαμε τα προϊόντα στην αγορά, οπότε ακολουθώντας και τις κατάλληλες εμπορικές πολιτικές κάναμε τα προϊόντα μας πιο προσιτά και στις δύο πλευρές.

Η βιωσιμότητα και η περιβαλλοντική συνείδηση, Μηρούνο Καχρίλας, αποτελούν σημαντικούς άξονες για τις σύγχρονες επιχειρήσεις. Πώς ενσωματώνει αυτές τις αρχές και αυτή τη στρατηγική στη λειτουργία της η δική σας εταιρεία;

Μηρ.Κ. Όντως βρισκόμαστε σε ένα κομβικό σημείο και ευρωπαϊκά και παγκόσμια και είναι

δύσκολο να πούμε τι επιφυλάσσει το μέλλον, αλλά είναι σίγουρο ότι οι παραγωγοί θα κληθούν να υιοθετήσουν βιώσιμους τρόπους παραγωγής, είτε νωρίτερα είτε αργότερα, αλλά μακροπρόθεσμα αυτό δεν θα αλλάξει. Οδηγούμαστε σε παραπάνω παραγωγή με πιο βιώσιμο τρόπο και αυτό πρέπει να ανταποκρίνεται στον τρόπο δουλειάς μας και στα νέα μας προϊόντα. Από το πώς παράγονται -από τις πρώτες ύλες, από τις λειτουργίες, από τη μέθοδο παραγωγής- μέχρι και την τελική προώθηση του προϊόντος.

Το έχουμε γράψει κατά κόρον στην Agenda και στα μέσα μας, και φαντάζομαι το έχετε ακούσει και εσείς ότι υπάρχει ένας σκεπτικισμός της ΕΕ που εκφράστηκε μέσα από το όραμα του Επιτρόπου Χάνσεν, σχετικά με το πόσο γρήγορα πρέπει να προχωρήσει αυτή η Πράσινη Μετάβαση και η πολιτική του Farm to Fork. Πώς προσεγγίζετε εσείς αυτό τον προβληματισμό της ΕΕ;

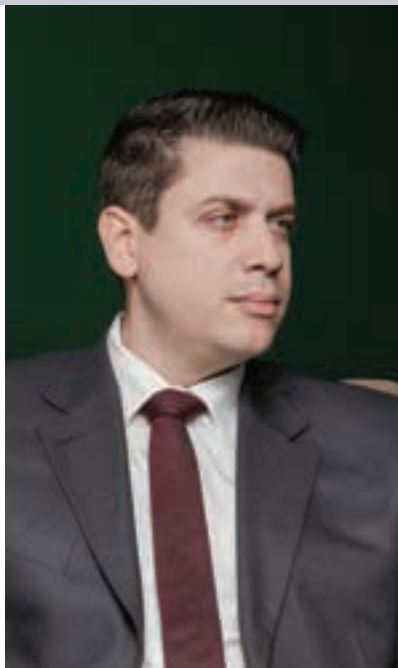
Μηρ.Κ. Είμαστε σε μια κρίσιμη περίοδο, σε ένα μεταίχμιο, οπότε είναι και δύσκολο να πει κανείς πού πραγματικά θα οδηγηθούν τα πράγματα. Εγώ θεωρώ ότι και εμείς πρέπει να είμαστε έτοιμοι να ανταπεξέλθουμε όπως και να έχει. Μπορεί να ήταν φιλόδοξη η ιδέα ότι θα πραγματοποιηθεί τόσο γρήγορα αυτή η μετάβαση χωρίς επιπτώσεις στους παραγωγούς, οπότε ενδεχομένως να πάει πιο πίσω, αλλά εμείς πρέπει να είμαστε έτοιμοι να ανταπεξέλθουμε σε οποιοσδήποτε προκλήσεις. Αυτό θεωρώ ότι είναι ριψοκίνδυνο, αλλά είναι χωρίς να δούμε τι θα γίνει σε αυτό το μέτωπο.

Τώρα, για την κατάσταση στην αγορά λιπασμάτων, και δη για τη δική μας αγορά, Δημήτρη Ρέππα, πώς αξιολογείτε τον ανταγωνισμό στον κλάδο και από τι θα κριθεί η πορεία του το επόμενο διάστημα;

Δ.Ρ. Σίγουρα αυτό που βλέπουμε είναι ότι εταιρείες φεύγουν και άλλες έρχονται στον κλάδο.

Αναμφίβολα, και οφείλουμε να αναφέρουμε ότι τον περασμένο χρόνο είχαμε και ένα πιστωτικό επεισόδιο.

Δ.Ρ. Εννοείται, και ελπίζω ότι αυτό θα είναι το τελευταίο. Παρά το γεγονός αυτό, όμως, βλέπουμε ότι νέες εταιρείες θέλουν να εισέλθουν στο χώρο. Γίνονται διάφορες κινήσεις από τον ανταγωνισμό ειδικά στο χώρο των βιοδιεγερτών. Πλέον, υπάρχουν πάρα πολλές εταιρείες που θέλουν να εντάξουν τέτοιου είδους προϊόντα στην γκάμα τους, αλλά εμάς αυτό δεν μας ανησυχεί καθόλου γιατί η πλειονότητα των εταιρειών έχει μεν τέτοια προϊόντα, αλλά κοινής φύσεως. Δηλαδή, νομίζω ότι πολύ λίγα προϊόντα μπορούν να ανταγωνιστούν



Η Timac Agro ήταν η πρώτη εταιρεία ευρωπαϊκά που ξεκίνησε με βιοδιεγερτες το 1989 και γι' αυτό έχει καταφέρει να είναι ηγέτης σε αυτό το κομμάτι.

αυτά της Timac στο κομμάτι των βιοδιεγερτών. Τώρα, βλέπουμε μια κίνηση στον ανταγωνισμό και είναι κάτι που συζητάμε με τον Μπρούνο και κάποια στιγμή αυτό θα πρέπει να διαλευκανθεί ουσιαστικά, ως προς τη χρήση του όρου «τεχνολογία». Νομίζω όλες οι εταιρείες βλέπουν την τάση της αγοράς και προσπαθούν να βγάλουν τεχνολογικά, εντός εισαγωγικών, προϊόντα, με χημικούς παράγοντες που προέρχονται από τη δεκαετία του 1960-70. Οπότε η τεχνολογία δεν αποτελεί βασική αρχή των προϊόντων αυτών. Εμείς κινούμαστε αντιδιαμετρικά. Η καινοτομία αποτελεί το DNA μας και θέλουμε να είμαστε η πρώτη εταιρεία που φέρνει νέα ενεργά μόρια στο κομμάτι τόσο της θρέψης, όσο και της καταπολέμησης των αβιοτικών και βιοτικών καταπονήσεων που βλέπουμε ότι συνεχώς αυξάνονται. Αυτό που θέλω να πω είναι ότι οι βιοδιεγερτες πάντα ήταν ένα κομμάτι των εταιρειών θρέψης, και λιγότερο των εταιρειών φυτοπροστασίας, οπότε οι πρώτες είναι αυτές που έχουν το know how σε αυτόν τον τομέα, ενώ οι

δεύτερες προσπαθούν να το αποκτήσουν. Για αυτό το λόγο βλέπουμε πολλές εξαγορές εταιρειών θρέψης, από εταιρείες φυτοπροστασίας.

Μηρ.Κ. Σε αυτό το κομμάτι είναι σημαντικό να πούμε ότι η Timac Agro ήταν η πρώτη εταιρεία ευρωπαϊκά που ξεκίνησε με βιοδιεγερτες το 1989 και γι' αυτό έχει καταφέρει να είναι ηγέτης σε αυτό το κομμάτι. Προσπαθούμε να είμαστε πάντα ένα βήμα μπροστά. Τώρα μπαίνουμε σε μια δεύτερη φάση νέας γενιάς βιοδιεγερτών, οπότε δεν είναι κάτι που μας ανησυχεί. Η Timac Agro είναι πάντα μπροστά τεχνικά από την αγορά, οπότε σκεφτόμαστε τα επόμενα δέκα χρόνια και όχι το τώρα.

Να το κάνουμε πιο σαφές αυτό. Μιλήσαμε για τη στρατηγική σας αυτή την πενταετία που έφερε αυτά τα πολύ σημαντικά και σπουδαία θα έλεγα αποτελέσματα. Μπορούμε να πούμε λίγα πράγματα για την στρατηγική σας την επόμενη πενταετία;

Μηρ.Κ. Σίγουρα είναι η οργανική ανάπτυξη, με επέκταση του δικτύου συνεργατών μας και των γεωπόνων μας. Επίσης νέα προϊόντα, νέες αγορές είτε με αυτόχθονες είτε συγκεκριμένες καλλιέργειες. Βέβαια αυτό μετουσιώνεται αντίστοιχα σε προσωπικό, άρα μιλάμε για οργανική ανάπτυξη. Όπως έχουμε πει, φτάσαμε στα πέντε χρόνια να είμαστε ηγέτες στο κομμάτι των βιοδιεγερτών, και σε αυτό το κομμάτι θέλουμε όχι μόνο να διατηρηθούμε, αλλά και να εδραιωθούμε. Επομένως, τα επόμενα χρόνια θα βασίζονται πάλι στο ίδιο μοντέλο με οργανική ανάπτυξη και αριστεία γύρω από καινοτόμα προϊόντα. Οι βασικές αρχές του μοντέλου δεν αλλάζουν.

Έχουμε κάποιες πληροφορίες, Δημήτρη Ρέππα, για το τι θα μπορούσαν να είναι αυτά τα προϊόντα που θα κρατήσουν στην πρώτη γραμμή την Timac Agro;

Δ.Ρ. Σίγουρα. Εμείς ξέρουμε τι έχουμε στα πλάνα μας, αλλά αυτό που είναι σημαντικό να πούμε είναι ότι τα προϊόντα που φέρνουμε και χαρακτηρίζουμε ως νέα, θα φτιάξουν ένα νέο κομμάτι της αγοράς. Δεν κυνηγάμε, επομένως, ένα ήδη υπάρχον κομμάτι της αγοράς, αλλά δημιουργούμε νέες αγορές με τα δικά μας προϊόντα. Γι' αυτό είναι σημαντικό, και δίνει με αυτό που ανέφερε ο Μπρούνο, ότι η στρατηγική μας έχει να κάνει με την ανάπτυξη νέων αγορών και δεν κοιτάμε τον ανταγωνισμό. Δεν μας ενδιαφέρει να πάρουμε ένα κομμάτι μιας υπάρχουσας «πίτας», αλλά να δημιουργήσουμε το δικό μας κομμάτι, γιατί εκεί είναι που βλέπουμε την προστιθέμενη αξία που μπορούμε να φέρουμε ως βοήθεια στον παραγωγό.

Τώρα, Μπρούνο Καχρίλας, θα ήθελα να μου πεις ποια είναι η δική σου αίσθηση για το πού πάνε τα πράγματα στην ελληνική γεωργία, γιατί βλέπουμε καθαρά πλέον ότι οδηγούμαστε σε μια συγκέντρωση των εκμεταλλεύσεων και σε μια αποχώρηση ενός σημαντικού αριθμού παραγωγών παραδοσιακής μορφής;

Μπρ.Κ. Όντως κι εμείς βλέπουμε συγκέντρωση. Στην Ελλάδα είναι κατακερματισμένος ο κλήρος, είναι μεγάλη η ηλικία του μέσου παραγωγού και παρατηρείται μια τάση συγκέντρωσης. Επομένως, όντως εκεί οδηγείται, αλλά δεν ξέρω πόσο γρήγορα θα γίνει αυτό. Δική μου άποψη είναι ότι δεν μπορεί να γίνει πολύ γρήγορα αυτό, και διαφωνώ με άλλες φωνές στον κλάδο που θεωρούν ότι θα συμβεί ταχύτατα. Επομένως, το ερώτημα είναι πόσο γρήγορα θα συμβεί.

Δημήτρη Ρέππα, λέμε ότι πάμε σε μια συγκέντρωση, όμως θα μπορέσει να συσσωρευτεί όλη αυτή η διαθέσιμη μέχρι τώρα γη για την ανάπτυξη της αγροτικής παραγωγής ή θα δούμε στην πορεία να χάνονται σημαντικές γαίες, οι οποίες δεν θα είναι πια σε θέση να εξυπηρετήσουν το νέο ανταγωνισμό;

Δ.Ρ. Το τι θα γίνει στο μέλλον δεν μπορούμε να το πούμε με ακρίβεια, αλλά σίγουρα βλέπουμε μια στροφή όπου ο μεγάλος γίνεται μεγαλύτερος και ο μικρός, δυστυχώς, μικρότερος. Αυτό που ίσως πρέπει να σκεφτεί ο παραγωγός είναι τα σχήματα, γιατί είναι κάτι που μπορεί θεωρώ να αντισταθμίσει αυτό το κύμα της υπερσυγκέντρωσης γης που βλέπουμε σε γειτονικές χώρες. Αυτό είναι ένα ξεκάθαρο κομμάτι που βλέπουμε και στις αγορές της Βουλγαρίας και της Ρουμανίας που ήμασταν πριν με τον Μπρούνο και είναι ένα μοντέλο όπου η συγκέντρωση της γης είναι ξεκάθαρη πλέον. Νομίζω ότι οι παραγωγοί θα πρέπει να αναλογιστούν την επόμενη μέρα και να σκεφτούν λίγο διαφορετικά απ' ό,τι στο παρελθόν για να συνεχίσουν ή για να καταφέρουν να είναι ανταγωνιστικοί στο μέλλον.

Δεν μιλήσαμε πολύ για τις νέες τεχνολογίες και την ψηφιακή εποχή. Πώς δένει αυτή η ψηφιακή εξέλιξη και σε ό,τι αφορά τον στόλο των μηχανημάτων που χρησιμοποιούν οι αγρότες πλέον με τη δική σας νέα τεχνολογία στα προϊόντα θρέψης, Μπρούνο Καχρίλας;
Μπρ.Κ. Σίγουρα το ψηφιακό κομμάτι είναι

πολύ σημαντικό από άποψη προϊόντων για μας, γιατί έχουμε δει και έρευνες όπως και στον Αγρότη της Χρονιάς που παρουσίασαν συνάδελφοι. Ενώ το ψηφιακό κομμάτι βοηθάει στην αναζήτηση προϊόντων, τεχνολογιών και εφαρμογών, δεν έχει αλλάξει σημαντικά το ποσοστό για το πώς παίρνει την απόφασή του ο παραγωγός. Χρειάζεται ακόμα την ανθρώπινη επαφή, τη σχέση με τον συνεργάτη που θα τον βοηθήσει στο πεδίο. Επομένως, το μοντέλο μας με τον γεωπόνο στο χωράφι είναι πιο αναγκαίο από ποτέ. Ο παραγωγός σήμερα έχει ως σημαντικότερο παράγοντα ανησυχίας την κλιματική κρίση και πώς αυτή μπορεί να μειώσει την απόδοση και το εισόδημά του. Ψάχνει καινοτόμες λύσεις για να ανταπεξέλθει στην κλιματική κρίση, για να αυξήσει την απόδοση και το εισόδημά του, και χρειάζεται έναν άνθρωπο δίπλα του να τον καθοδηγήσει για να πάρει τη σωστή απόφαση. Γι' αυτό το μοντέλο μας με τους γεωπόνους στο πεδίο είναι πιο επίκαιρο από ποτέ, γιατί προσφέρει στον παραγωγό καινοτόμες λύσεις, που φέρουν την εμπιστοσύνη και τη γνώση των γεωπόνων μας για να ανταπεξέλθει στις δύσκολες συνθήκες.



Δύο νέοι άνθρωποι σε ένα πολύ απαιτητικό εγχείρημα που συγχρόνως δημιουργούν και οικογένεια, ποια είναι η εμπειρία σας;

Δ.Ρ. Αυτό που πρέπει να πούμε είναι ότι αποτελεί κάτι δύσκολο να συνδυάζεις την επαγγελματική με την οικογενειακή ζωή. Με τον Μπρούνο αφοσιωθήκαμε όταν αναλάβαμε την εταιρεία στο να μπορέσουμε να γυρίσουμε την εικόνα και να δημιουργήσουμε νέες βάσεις. Ταυτόχρονα, ήταν λίγο δύσκολο το προσωπικό κομμάτι, γιατί είχαμε πολλά ταξίδια και υποχρεώσεις, αλλά τα καταφέραμε σε αυτό τον τομέα.

Μπρ. Κ. Αυτά είναι τα ευχάριστα προβλήματα και είμαστε ευλογημένοι που μπορούμε να κάνουμε κάτι που αγαπάμε και παράλληλα να έχουμε πανέμορφες οικογένειες που μας αγαπάνε. Οπότε θεωρώ ότι είμαστε τυχεροί για την υποστήριξη που μας δίνουν οι οικογένειες μας και είμαστε τυχεροί και επαγγελματικά και νιώθουμε ευλογημένοι για αυτό.

ΦΥΣΙΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΚΟΣ ΒΙΟΔΙΕΓΕΡΤΗΣ FITON®

Οι βιοδιεγέρτες FITON® σχεδιάστηκαν για να διεγείρουν τις φυσικές λειτουργίες του φυτού ώστε να αναπτυχθεί υγιές και δυνατό σε ένα οικολογικά φιλικό περιβάλλον. Είναι ένα φυσικό βιοχημικό προϊόν αποτελούμενο από φυτικά εκχυλίσματα μέσω ενζυματικής υδρόλυσης και από βιολογικά δραστικά συστατικά προερχόμενα από μία μοναδική διαδικασία ζύμωσης (της εταιρείας FITON) η οποία δημιουργεί ένα άριστο και ισορροπημένο μείγμα απαραίτητων στοιχείων για το φυτό. Οι βιοδιεγέρτες FITON® βιολογικής προέλευσης, αποτελούνται από μη-γενετικά τροποποιημένες πρώτες ύλες, χωρίς χημικά πρόσθετα και χωρίς βαρέα μέταλλα.

Πειράματα στο χωράφι FITON® Bio Crop - Ακτινιδιά

Χρόνος εφαρμογής: Πριν την άνθιση • Μετά την καρπόδεση • 40 μέρες πριν τη συγκομιδή
Δοσολογία: 150-200 γραμ./100 λίτρα νερό (ανά εφαρμογή)

Δοκιμές που έγιναν από το Τμήμα Δενδροκομίας του Πανεπιστημίου της Μπολόνια και δημοσιεύτηκαν στην γεωπονική εφημερίδα «Tecnica Agronomica» έχουν δείξει μια σημαντική επίδραση του FITON® Bio Crop στην καρποφορία και στο μέγεθος του καρπού, βελτιώνοντας διάφορους ποιοτικούς παράγοντες και την εμπορική τους αξία. Η απουσία οποιωνδήποτε μακροστοιχείων και χημικών ουσιών (καθόλου υπολείμματα), πιστοποιεί ότι το FITON® Bio Crop μπορεί να χρησιμοποιηθεί τόσο στην συμβατική όσο και στη βιολογική καλλιέργεια. Το καλό κλάδεμα και η καλή γονιμοποίηση στην ανθοφορία, σε συνδυασμό με τρεις εφαρμογές του FITON® Bio Crop παρέχουν τη μέγιστη ασφάλεια για την ανάπτυξη μεγαλύτερων, πιο εμφανίσιμων, καλύτερων ποιοτικά καρπών, παρέχοντας βελτιωμένη εμπορική εμφάνιση και αυξημένη παραγωγή. Τα αποτελέσματα διαφόρων πειραμάτων που έγιναν στη Β. Ιταλία στη ποικιλία ακτινιδιάς HAYWARD έδειξαν κατά μέσο όρο: Πρωιμότητα 3-4 ημέρες • Αύξηση BRIX (σακχάρων) κατά 3% • Αύξηση ομοιομορφίας



καρπών • Καλύτερη όψη και χρώμα σάρκας • Καλύτερη συντήρηση • Μεγαλύτερο μέγεθος καρπών (βάρους 95/105γρ., 105/120γρ., 120γρ. και άνω) • Αύξηση ξηρού βάρους • Μεγαλύτερο ειδικό βάρος • Αύξηση παραγωγής έως 15%.

FITON® CROP - Βαμβάκι

Χρόνος εφαρμογής: Στα 6-8 πραγματικά φύλλα • Στην ανθοφορία ή στα χτένια • Στο σχηματισμό των καρυδιών

Δοσολογία: 150-200 γραμ./στρ. Στην περίπτωση που θα γίνουν 3-4 εφαρμογές: 100 γραμ./στρ. (ανά εφαρμογή)

Πολλά πειράματα έγιναν στη Μέση Ανατολή και στην Ελλάδα και έδειξαν -κατά μέσο όρο - τα παρακάτω αποτελέσματα:



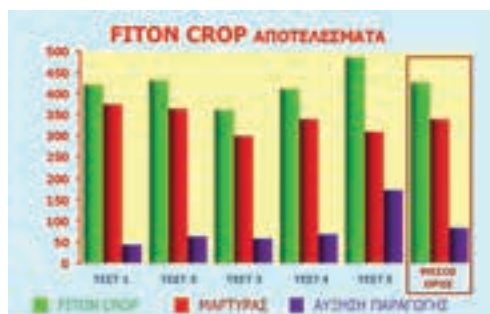
Πειράματα στη Μ. Ανατολή: Ποικιλίες βαμβακιού: Fantom, Julia, Assos, Vered.

Μέση αύξηση απόδοσης: 11,9%, καθαρή αύξηση εσόδων: 8,2%, αυξημένη παραγωγή και ποιότητα ίνας, ομοιομορφία στη συγκομιδή, μεγαλύτερο αριθμό και ομοιόμορφο άνοιγμα καρυδιών.

Πειράματα στην Ελλάδα: Ποικιλίες βαμβακιού: Fantom, Julia, Celia, Assos, Andromeda, Carmen, Flora, Elsa, Vered.

Παρατηρήσεις: Ταχύτερη ανάπτυξη των νεαρών φυτών στα αρχικά στάδια, καλύτερο ριζικό σύστημα, μεγαλύτερη αντοχή στην ξηρασία και στα έντομα, με αποτέλεσμα μεγαλύτερο αριθμό και ομοιόμορφο άνοιγμα καρυδιών και καλύτερη ποιότητα ίνας. Το όφελος, παρόλα αυτά, μπορεί να επιτευχθεί με την αύξηση της παραγωγής και της ποιότητας της ίνας. Τα χωράφια βαμβακιών στα οποία εφαρμόστηκε το FITON® Crop αύξησαν την παραγωγικότητά τους κατά μέσο όρο 12%, εξασφαλίζοντας ένα σημαντικό κέρδος για τον παραγωγό το οποίο προστίθεται στη στρεμματική επιδότηση που λαμβάνει από την ΕΕ.

VALENTINO BERLANI
Managing Director
Fiton Sàrl, Γενεύη Ελβετία



Οι βιοδιεγέρτες FITON® βιολογικής προέλευσης, αποτελούνται από μη-γενετικά τροποποιημένες πρώτες ύλες, χωρίς χημικά πρόσθετα και χωρίς βαρέα μέταλλα.





ΦΩΣ, ΕΔΑΦΟΣ, ΝΕΡΟ & FITON®

Γιορτάζουμε το πάνω από 4 δεκαετίες πρωτοποριακό έργο μας στην ανάπτυξη και παραγωγή των υψηλής ποιότητας **βιοδιεγερτών**

FITON CROP® και **FITON BIO CROP®** που βασίζονται σε φυτικές ορμόνες.

Βιολογική δράση FITON

Οι ΒΙΟΔΙΕΓΕΡΤΕΣ FITON αποτελούν ένα άριστο μείγμα στοιχείων ζωτικής σημασίας για το φυτό. Ο ισορροπημένος συνδυασμός διαφορετικών βιοδιεγερτικών συστατικών, καθιστούν τα προϊόντα FITON ανώτερης βιοδιέγερσης που εξασφαλίζουν υψηλή απόδοση και δίνουν στο φυτό αυτό που χρειάζεται, όταν το χρειάζεται σε όλη τη βλαστική περίοδο με 1 - 4 εφαρμογές και δόσεις: 150 - 200 γραμ. ανά στρέμμα (σε διαφυλλικές εφαρμογές). Τα προϊόντα FITON είναι φυσικοί βιοδιεγερτές παρόμοιοι με την ίδια τη σύσταση του φυτού και προάγουν μία βιοχημική δράση η οποία έχει ως αποτέλεσμα την βελτίωση όλων των πολύπλοκων βιολογικών διεργασιών του φυτού: **απορρόφηση, αφομοίωση, σύνθεση, αποταμίευση - λειτουργία.**

Εμπειρία

Οι ΒΙΟΔΙΕΓΕΡΤΕΣ FITON μπορούν να χρησιμοποιηθούν τόσο στη **συμβατική όσο και στη βιολογική γεωργία** και να εφαρμοστούν διαφυλλικά αλλά και μέσω της υδρολίπανσης σε όλες τις καλλιέργειες. Μπορούν να εφαρμοστούν συνδυαστικά με όλα τα ευρέως χρησιμοποιούμενα λιπάσματα και φυτοπροστατευτικά προϊόντα ασκώντας συνεργιστική δράση και επηρεάζοντας θετικά την αποτελεσματικότητά τους. Ο μεγάλος αριθμός πειραματικών δοκιμών και η εμπειρία στο χωράφι για πάνω από 4 δεκαετίες σε όλες τις καλλιέργειες παγκοσμίως (συμπεριλαμβανομένων και πανεπιστημιακών ερευνών), έχουν αποδείξει την υψηλή αποτελεσματικότητα του FITON.

FITON CROP - ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΤΟΜΑΤΑ

Δύο εφαρμογές με Fiton Crop στα 150 γραμ./στρ.
Πρώτη εφαρμογή: στο 10% της ανθοφορίας
Δεύτερη εφαρμογή: 20 ημέρες αργότερα
Τα αποτελέσματα ήταν τα εξής:
- Αυξημένη παραγωγή (αύξηση ξηράς ουσίας)
- Αυξημένη περιεκτικότητα σακχάρων (υψηλότερο δείκτη brix)
- Αυξημένος αριθμός των εμπορευσιμων καρπών με ελαχιστοποίηση των σάπιων καρπών
- Λιγότεροι ανώριμοι καρποί



FITON BIO CROP - ΜΗΛΑ (ποικιλία Gala Mondial)

Αύξηση του μεγέθους των καρπών 92,7% της συνολικής παραγωγής με μεγαλύτερη διάμετρο καρπών 70/75mm και 75+, παραγωγή + 470 κιλά/στρέμμα, 4.250 κιλά/στρέμμα (μάρτυρας 3.780 κιλά/στρέμμα), επιβράδυνση γήρασμού κατά 3-4 ημέρες, σκληρότητα καρπών 10,2 (μάρτυρας 9,5).

Αποτελέσματα: επιβράδυνση γήρασμού, αύξηση της παραγωγής και του μεγέθους των καρπών, καλύτερο χρώμα σάρκας, αυξημένη σκληρότητα του καρπού, αυξημένα έσοδα για τον παραγωγό.

Επίδραση στο φυτό

Η υψηλή διαπερατότητα οδηγεί σε αυξημένη φωτοσυνθετική δράση και σε μείωση της απώλειας σάου από την φυλλική επιφάνεια, διασφαλίζοντας τη μέγιστη αφομοίωση θρεπτικών στοιχείων, βελτιώνοντας όλες τις μεταβολικές διεργασίες, τόσο ποσοτικά όσο και ποσοτικά και επιφέροντας τα εξής θετικά

αποτελέσματα:

Αυξημένη εξορρόπηση λεπτουργιών μέσα στο ίδιο το φυτό

Πλουσιότερο ριζικό σύστημα

Βελτιωμένα αποτελέσματα λίπανσης

Καλύτερη αντοχή στο αβιστικό στρες (επιβλαβείς θερμοκρασίες, έλησση, παντός αλιότητα, ασθένειες)

Αυξημένη ομοιομορφία των παραγόμενων καρπών

Βελτιωμένη καρπόδεση

Αυξημένη παραγωγή

Μείωση της καρπόπτωσης

Ρύθμιση ωρίμανσης

Βελτιωμένα οργανοληπτικά χαρακτηριστικά καρπών (γεύση)

Βελτιωμένη όψη και χρώμα καρπών

Καλύτερη συντήρηση της παραγωγής



Για οποιαδήποτε επιπλέον πληροφορία σχετικά με τα προϊόντα μας και την επέκταση του δικτύου μας, τοπικά ή διεθνώς, μπορείτε να επικοινωνήσετε άμεσα και απευθείας με την εταιρία ΣΠΕΡΑΜΟΥΣ ΙΚΕ στη Θεσσαλονίκη μέσω της ηλεκτρονικής διεύθυνσης: speramus@speramus.gr ή με τα γραφεία μας στη Γενεύη της Ελβετίας μέσω της ηλεκτρονικής διεύθυνσης: info@fitonsarl.com

We are currently expanding our distribution network in all Balkan countries, in Greece and in Cyprus. Organisations active in the agrochemical sector or related fields interested in collaborating with Fiton are invited to contact our agent Speramus PC in Thessaloniki at speramus@speramus.gr or our head office in Geneva Switzerland at info@fitonsarl.com



Με την εγγύηση της Yara ΒΙΟΔΙΕΓΕΡΤΕΣ YaraAmplix

> **Με έμπνευση** από τη λέξη amplify, που σημαίνει «ενισχύω», η Yara επαναπροσδιορίζει την κατηγορία των βιοδιεγερτών

Καθώς ο παγκόσμιος πληθυσμός αυξάνεται και προβλέπεται να φτάσει τα 9,7 δισ. μέχρι το 2050, η κάλυψη της παγκόσμιας ζήτησης τροφίμων είναι μια πρόκληση στην οποία η Yara ανταποκρίνεται μέσω της καινοτομίας. Μέρος της λύσης για την κάλυψη αυτής της αυξανόμενης ζήτησης είναι η εφαρμογή βιοδιεγερτών μέσω ενός ισορροπημένου προγράμματος θρέψης στις καλλιέργειες. Οι βιοδιεγέρτες βελτιώνουν την ανθεκτικότητα των φυτών στο αβιοτικό στρες, την αποδοτικότητα της χρήσης των θρεπτικών στοιχείων, τη βελτίωση της ποιότητας και την αύξηση της ποσότητας παραγωγής των καλλιεργειών. Η σειρά YaraAmplix περιλαμβάνει το χαρτοφυλάκιο βιοδιεγερτών της Yara, που έχει σχεδιαστεί για να αλλάξει τα δεδομένα στη δύσκολη και απαιτητική κατηγορία των βιοδιεγερτών. Οι βιοδιεγέρτες YaraAmplix βελτιώνουν το δείκτη αποδοτικότητας της χρήσης θρεπτικών στοιχείων, υποστηρίζουν την υγεία του εδάφους, ενισχύουν την ανθεκτικότητα των φυτών ώστε να προσαρμόζονται στις μεταβαλλόμενες κλιματικές συνθήκες και να αυξάνουν την απόδοση των καλλιεργειών.

Οι βιοδιεγέρτες YaraAmplix αποτελούν ζωτικής σημασίας λύση για την αναγεννητική γεωργία και για ένα ανθεκτικό σύστημα παραγωγής αγροτικών προϊόντων. Αποτελούν αναπόσπαστο μέρος της εξελισσόμενης φιλοδοξίας της Yara για «Να αναπτύξουμε ένα διατροφικό μέλλον με θετικό περιβαλλοντικό αποτύπωμα», που δείχνει ότι ο μετασχηματισμός της γεωργίας βρίσκεται στον πυρήνα των δραστηριοτήτων μας. Η παραγωγή τροφίμων και αγροτικών προϊόντων εδώ και χρόνια θέτει πίεση στα όρια του πλανήτη και θα πρέπει να κινηθούμε προς λύσεις θετικές για τη φύση, ώστε να εξασφαλίσουμε τη βιωσιμότητα της αγροτικής παραγωγής.

Τι είναι οι βιοδιεγέρτες;

Οι βιοδιεγέρτες των φυτών είναι προϊόντα που περιέχουν ουσίες ή/και μικροοργανισμούς, η λειτουργία των οποίων είναι να διεγείρουν τις φυσιολογικές διεργασίες των φυτών όταν εφαρμόζονται στα φυτά ή στη ριζόσφαιρα,



ανεξάρτητα από το θρεπτικό τους περιεχόμενο και βελτιώνουν την απορρόφηση και αποδοτικότητα των θρεπτικών στοιχείων, την ανοχή στο αβιοτικό στρες, την απόδοση και την ποιότητα παραγωγής. (Πηγή: IFA)

Το χαρτοφυλάκιο YaraAmplix:

- **YaraAmplix OPTITRAC:** Ενισχύει την άνθηση και την καρπόδεση.
- **YaraAmplix ACTISIL:** Βελτιώνει τη διατηρησιμότητα των καρπών πριν και μετά τη συγκομιδή (long shelf-life).
- **YaraAmplix OPTIMARIS:** Προωθεί την ευρωστία του φυτού και βελτιώνει το μέγεθος των καρπών.
- **YaraAmplix OPTINUE:** Προωθεί την ανάπτυξη του ριζικού συστήματος και ενισχύει την απορρόφηση των θρεπτικών στοιχείων από το φυτό, βελτιώνοντας τη δομή της ριζόσφαιρας, ιδίως σε προβληματικά εδάφη.
- **YaraAmplix OPTIVI:** Προωθεί την ανάπτυξη του φυτού στα κρίσιμα βλαστικά στάδια, αυξάνοντας σημαντικά τα επίπεδα παραγωγής.
- **YaraAmplix FLOSTREL [Νέο]**

Η τελευταία προσθήκη στο χαρτοφυλάκιο

των βιοδιεγερτών της Yara. Το YaraAmplix FLOSTREL σχεδιάστηκε για να επιλύσει τα προβλήματα των καλλιεργειών που σχετίζονται με την ανθοφορία και την καρπόδεση. Έχει αποδειχθεί ότι είναι αποτελεσματικό στη μείωση των επιπτώσεων του στρες κατά την αναπαραγωγική φάση των καλλιεργειών, βελτιώνοντας τη διατήρηση των ανθέων και των καρπών.

Το YaraAmplix FLOSTREL έχει επίδραση σε όλους τους παράγοντες που εμπλέκονται στην αύξηση της καρπόδεσης. Ακόμη, έχει θετική επίδραση στην ποιότητα και το μέγεθος των καρπών καθώς και στην τελική απόδοση της καλλιέργειας. Σύντομα, το χαρτοφυλάκιο των βιοδιεγερτών YaraAmplix θα εμπλουτιστεί με νέες γενιές βιοδιεγέρτες, που κάνουν τη Yara ηγέτη και σε αυτή την κατηγορία προϊόντων.

YaraAmplix: Ενισχύοντας το φυσικό δυναμικό των φυτών σε αρμονία με τη φύση Μειώνοντας τις επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής

Προσαρμόζοντας την γεωργική πρακτική στις μεταβαλλόμενες κλιματικές συνθήκες, ενισχύουμε την ανοχή των φυτών στο αβιοτικό στρες, με αποτέλεσμα βελτιωμένες αποδόσεις των καλλιεργειών.

Βελτιστοποιώντας τη χρήση των πόρων

Αυξάνοντας την αποδοτικότητα χρήσης θρεπτικών στοιχείων, μειώνουμε τις απώλειες θρεπτικών στοιχείων προς το περιβάλλον και βελτιστοποιούμε τη χρήση λιπασμάτων.

Βελτιώνοντας την υγεία του εδάφους

Βελτιώνουν την υγεία και τη γονιμότητα των εδαφών, επηρεάζοντας θετικά την αποκατάστασή τους και την αποδοτικότητα χρήσης του νερού

Βελτιώνοντας τη βιοποικιλότητα

Βελτιώνουν τη βιοποικιλότητα του εδάφους, δημιουργώντας ευνοϊκές συνθήκες για τους μικροοργανισμούς, βελτιώνοντας τη μικροβιακή δραστηριότητα.

Ευημερία των αγροτών

Βελτιώνουν την ποιότητα των καλλιεργειών, συμβάλλοντας σε πιο ζωηρά και υγιή φυτά, οδηγώντας σε βελτιωμένη ποιότητα και ποσότητα απόδοσης των καλλιεργειών, με μικρότερη σπατάλη τροφίμων.

**ΚΩΣΤΑΣ
ΤΡΥΦΩΝΟΠΟΥΛΟΣ**
BIOLOGICALS SALES
MANAGER
YARA ΕΛΛΑΣ



GAVRIEL

ΛΙΠΑΣΜΑΤΑ ΝΕΑΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΣΤΟ ΚΑΛΑΜΠΟΚΙ Η ΜΟΝΗ ΕΠΙΛΟΓΗ ΓΙΑ ΒΙΩΣΙΜΟΥΣ ΚΑΛΛΙΕΡΓΗΤΕΣ

Για μια υψηλών απαιτήσεων σε θρέψη καλλιέργεια όπως το καλαμπόκι είναι προφανές ότι όλα κρίνονται στο λίπασμα που θα επιλέξουμε και κυρίως στο άζωτο που περιέχεται. Σημαντικό είναι οι επιλογές να είναι «value for money». Δεν θα πρέπει να ξεγελάει η τιμή στο σακί αλλά θα πρέπει πάντοτε ο καταναλωτής να δίνει βαρύτητα στο πόσες μονάδες αγοράζει, ποια είναι τα ποιοτικά τους χαρακτηριστικά και τι απώλειες έχουν. Σε πολλές περιπτώσεις μια δελεαστική τιμή μπορεί να κρύβει παγίδες όπως κακή ποιότητα λιπάσματος, αραιό τύπο λιπάσματος, φώσφορο χαμηλής υδατοδιαλυτότητας, μη αξιόπιστη και άρα μη αποτελεσματική τεχνολογία σταθεροποίησης αζώτου κ.α. Από την άλλη θα πρέπει να αποφεύγονται υπερεκτιμημένες επιλογές λιπάσματος «με ακριβό marketing», που δεν επιστρέφουν το κόστος απόκτησής τους. Η GAVRIEL έχει την ιδανική πρόταση μέσα από τα λιπάσματα νέας τεχνολογίας Nutrimore, Deplant και Nutrimax P+ για εγγυημένα αυξημένες αποδόσεις. Τα λιπάσματα Nutrimore και Deplant για τη βασική και επιφανειακή λίπανση και τα Nutrimax P+ για τη βασική λίπανση υπερέρχονται στα σημεία:

1. Πλεονέκτημα στο άζωτο. Το άζωτο είναι στοιχείο κλειδί στην περίπτωση του καλαμποκιού. Τα λιπάσματα Nutrimore και Nutrimax P+, είναι ενισχυμένα με τον σταθεροποιητή ουρεάσης Agrotain γι' αυτό και έχουν μηδενικές απώλειες αζώτου. Το Agrotain είναι ένας από τους πιο αξιόπιστους και πιο αποτελεσματικούς σταθεροποιητές ουρεάσης στην αγορά.

Τα λιπάσματα Deplant είναι ενισχυμένα με σταθεροποιητή νιτροποίησης και έτσι όσο άζωτο πληρώνει κανείς, φτάνει 100% στα φυτά χωρίς καμιά απώλεια. Η GAVRIEL δίνει τρεις διαφορετικές επιλογές με μεγάλη γκάμα για ισχυρή αζωτούχο θρέψη καλύπτοντας πλήρως τις ανάγκες της καλλιέργειας σε όλα τα κρίσιμα στάδια, εξασφαλίζοντας υψηλή σοδειά.

2. Τα Nutrimore, Deplant και Nutrimax P+ παρέχουν πλήρη θρέψη. Δίνουν τη δυνατότητα μέσα από την πλούσια γκάμα



στην οποία παρέχονται για επιλογή του ιδανικού τύπου για το καλαμπόκι με τέλεια αναλογία σε άζωτο, φώσφορο, κάλιο αλλά και ψευδάργυρο. Με μια εφαρμογή προσφέρεται στην ουσία πλήρης θρέψη. Σημειωτέον, ο φώσφορος στα Nutrimore, Deplant και Nutrimax P+ είναι 90% υδατοδιαλυτός, άρα πλήρως διαθέσιμος για τα φυτά. Αντίθετα άλλα λιπάσματα περιέχουν φώσφορο μόνο 50-60% υδατοδιαλυτό. Ο μη υδατοδιαλυτός φώσφορος δεν μπορεί να απορροφηθεί από τα φυτά.

3. Νέα καινοτομία στο φώσφορο. Τα Nutrimax P+ είναι ενισχυμένα με μια επιπλέον καινοτομία που αφορά στον φώσφορο και λειτουργεί σαν booster. Πρακτικά βοηθά να μην δεσμευθεί στο έδαφος ο φώσφορος που παρέχεται. Έτσι τα φυτά απορροφούν περισσότερες μονάδες φωσφόρου με αποτέλεσμα να αναπτύξουν πολύ ισχυρή

ρίζα και να αποκτούν πολύ μεγάλη αντοχή. **4. Καινοτόμα ιχνοστοιχεία Wolf Trax.** Οι τύποι Nutrimore, Deplant και Nutrimax P+ για το καλαμπόκι, περιέχουν ψευδάργυρο νέας καινοτομίας Wolf Trax. Ο ψευδάργυρος πλέον, δεν είναι ξεχωριστός κόκκος αλλά καλύπτει όλους τους κόκκους του λιπάσματος, δηλαδή και το άζωτο και το φώσφορο και το κάλιο, εξασφαλίζοντας τέλεια διασπορά και 100% απορρόφηση από τα φυτά. Τα ιχνοστοιχεία Wolf Trax είναι 10 φορές πιο ισχυρά γι' αυτό και είναι εγγυημένα πιο αποτελεσματικά. Τα Nutrimore, Deplant και Nutrimax P+, είναι λιπάσματα υψηλής αποδοτικότητας. Παρέχουν ενισχυμένη θρέψη στο καλαμπόκι γι' αυτό και υπόσχονται αύξηση σοδειάς στο καλαμπόκι τουλάχιστον κατά 10-15%.

ΙΩΑΝΝΑ ΚΑΛΚΟΥΝΟΥ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΤΜΗΜΑΤΟΣ MARKETING

ΒΑΣΙΚΗ ΛΙΠΑΝΣΗ	NUTRIMORE, DEPLANT ή NUTRIMAX P+ 30-6-6+ Zn-WOLF TRAX	40-50 KGR/ΣΤΡ
	ή NUTRIMORE, DEPLANT ή NUTRIMAX P+ 27-7-7+ Zn-WOLF TRAX	50-60 KGR/ΣΤΡ
	ή NUTRIMORE, DEPLANT ή NUTRIMAX P+ 24-8-8+Zn-WOLF TRAX	50-60 KGR/ΣΤΡ
ΕΠΙΦΑΝΕΙΑΚΗ ΛΙΠΑΝΣΗ	*NUTRIMORE N-PLUS ή NUTRIMORE GOLD N-PLUS	25-35 KGR/ΣΤΡ
	ή *NUTRIMORE WINNER ή NUTRIMORE GOLD WINNER	30-40 KGR/ΣΤΡ

*ΙΔΑΝΙΚΑ ΚΑΙ ΓΙΑ ΥΔΡΟΛΙΠΑΝΣΗ

Humocall®

Για όλες τις καλλιέργειες
ΟΡΓΑΝΟΧΟΥΜΙΚΟ ΒΕΛΤΙΠΤΙΚΟ ΕΔΑΦΟΥΣ
ΑΠΟ ΚΟΠΡΙΑ ΟΡΝΙΘΩΝ

ΑΝΑΝΕΩΣΤΕ



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



Σκού

ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧ

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

Humobio®

Για τις βιολογικές καλλιέργειες

ΟΡΓΑΝΟΧΟΥΜΙΚΟ ΒΕΛΤΙΠΤΙΚΟ ΕΔΑΦΟΥΣ
ΑΠΟ ΚΟΠΡΙΑ ΟΡΝΙΘΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ ΕΚΤΡΟΦΩΝ

ΤΗ ΓΗ ΣΑΣ



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

ρτης

ΕΙΡΗΣΕΩΝ

FAX: +30 2741 098 484 ΓΡΑΦΕΙΑ ΑΘΗΝΩΝ +30 213 0084 530 www.bioskourtis.gr e-mail: info@bio-skourtis.gr



ΜΕΙΩΣΗ ΤΟΥ ΑΝΘΡΑΚΙΚΟΥ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑΤΟΣ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ



Επειτα από 24 χρόνια ζωής (ιδρύθηκε το 2001), η EuroChem συγκαταλέγεται πλέον στις πέντε μεγαλύτερες δυνάμεις της βιομηχανίας των λιπασμάτων, αλλά και στις ελάχιστες εταιρείες οι οποίες παράγουν και τα τρία βασικά συστατικά των λιπασμάτων (άζωτο, φώσφορο και κάλιο). Η είσοδος της EuroChem στις πέντε μεγαλύτερες εταιρείες του κλάδου επιτεύχθηκε μέσω της δημιουργίας ορυχείων, μονάδων φυσικού αερίου, εργοστασίων παραγωγής αμμωνίας, καλίου, φωσφορικών λιπασμάτων, NPK λιπασμάτων κ.λπ., αλλά και μέσω της δημιουργίας υποδομών για τη μεταφορά των τελικών προϊόντων στους καταναλωτές (λιμάνια, δίκτυα σιδηροδρομικών γραμμών κ.λπ.). Σήμερα, στην EuroChem εργάζονται πάνω από 32.000 άνθρωποι σε περισσότερες από 25 χώρες παγκοσμίως, καθώς επίσης οι πωλήσεις λιπασμάτων λαμβάνουν χώρα σε περισσότερες από 100 χώρες και 30.000 συνεργάτες. Μεγάλο πλεονέκτημα αποτελεί η ίδια παραγωγή και η επάρκεια α' υλών, η οποία εξασφαλίζει την ανώτερη ποιότητα των λιπασμάτων.

Από τις πρώτες κιόλας ημέρες ύπαρξής της, η EuroChem επένδυσε στην τεχνολογία, ούσα πρωτοπόρος στην αγορά των λιπασμάτων με αναστολείς (παρεμποδιστές). Τα λιπάσματα **ENTEC® με αναστολέα νιτροποίησης DMPP** καθώς και τα **UTEC® με τον νέο αναστολέα ουρεάσης UTEC® liquid plus**, αποτελούν πλέον κυρίαρχα εργαλεία στα χέρια των επαγγελματιών παραγωγών, που αξιολόγησαν τα οφέλη από τη χρήση τους όλα αυτά τα χρόνια και παραμένουν πιστοί στην ποιότητα και αποτελεσματικότητά τους.

Νέα ΚΑΠ και eco schemes

Τα τελευταία δύο χρόνια (2023, 2024) βέβαια ο παραγωγός έχει να ωφεληθεί ακόμα περισσότερο από τη χρήση των λιπασμάτων αυτών. Πιο συγκεκριμένα με βάση την νέα ΚΑΠ 2023-2027 και μεταξύ των διαφόρων eco schemes τα οποία συγκαταλέγονται σε αυτήν, ο παραγωγός μπορεί να χρησιμοποιήσει λιπάσματα με αναστολείς και να επιβραβευθεί για τη χρήση τους με 4,5€/στρ. για τις αροτράιες και 6€/στρ. για κηπευτικά και μόνιμες καλλιέργειες αντίστοιχα.

Ένα ακόμη προϊόν που επιδοτείται και θα το βρει ο παραγωγός μπροστά του τους επόμενους μήνες, είναι το **ENTEC® EVO™ 27**. Πρόκειται για την υψηλής ποιότητας ασβεστούχο νιτρική αμμωνία



της EuroChem (**Rieselkorn® 27**), με τον **νέο αναστολέα νιτροποίησης DMPSA**.

- Ο αναστολέας DMPSA εγγυάται τη σταθεροποίηση της ασβεστούχου νιτρικής αμμωνίας (πολυετή πειραματικά δεδομένα).
- Αυξάνει την απόδοση και την ποιότητα (περιεκτικότητα σε πρωτεΐνες).
- Μειώνει τα αέρια θερμοκηπίου (N₂O/CO₂) έως και 71% κατά την εφαρμογή λιπάσματος στο χωράφι (**μειωμένο αποτύπωμα άνθρακα**).
- Μειώνει σημαντικά τον κίνδυνο έκπλυσης νιτρικών.
- Ακολουθείται από τα υψηλής ποιότητας χαρακτηριστικά των προϊόντων της EuroChem, όπως η απουσία σκόνης στο σακί και η ομοιομορφία των κόκκων για άριστη διασπορά στο χωράφι. Τα πολλαπλά οφέλη του παραγωγού από τη χρήση των λιπασμάτων **ENTEC®, ENTEC® EVO™ 27** δε σταματούν εδώ, αλλά επεκτείνονται. Ένας άλλος τομέας υπεροχής, είναι και η προστασία του περιβάλλοντος μέσω του **μειωμένου αποτυπώματος άνθρακα**, το οποίο αποδεδειγμένα προσφέρουν. Σύμφωνα με τη Συμφωνία του Παρισιού η οποία υπογράφηκε τον Απρίλιο του 2016, η υπερθέρμανση του πλανήτη

πρέπει να περιοριστεί σε επίπεδα κάτω του 1,5°C και αυτό πρέπει να γίνει μέσω της μείωσης των εκπομπών αερίων CO₂. Όλοι οι τομείς συμπεριλαμβανομένης της γεωργίας, πρέπει να καταβάλουν σοβαρές προσπάθειες για να μειώσουν τις εκπομπές αερίων του θερμοκηπίου (N₂O). Ο αντίκτυπος του N₂O στο κλίμα είναι 265 φορές μεγαλύτερος από τον αντίκτυπο του διοξειδίου του άνθρακα (CO₂), γεγονός που καθιστά τη μείωσή του, σημαντική συμβολή στις παγκόσμιες προσπάθειες για τον περιορισμό των εκπομπών αερίων του θερμοκηπίου. Η σημασία της επίπτωσης του κλάδου της γεωργίας σε αυτό το εγχείρημα γίνεται κατανοητή από το γεγονός ότι το αποτύπωμα άνθρακα της κοπριάς και των αζωτούχων λιπασμάτων (μαζί και τα δύο ευθύνονται για το 5% των εκπομπών GHG παγκοσμίως, η κοπριά διπλάσιες εκπομπές από τα λιπάσματα), είναι μεγαλύτερο από αυτό της παγκόσμιας αεροπορίας και ναυτιλίας μαζί. Όσον αφορά τον τομέα των λιπασμάτων, η δέσμευση πρέπει να αφορά τόσο τις εκπομπές κατά την παραγωγή των λιπασμάτων, όσο και κατά τη μεταφορά και την εφαρμογή τους στο χωράφι. Όλα τα λιπάσματα της οικογένειας των **ENTEC®,** είναι πιστοποιημένα από την παραγωγή, μέχρι και την εφαρμογή τους στο χωράφι, για το μειωμένο αποτύπωμα άνθρακα που προσφέρουν. Ειδικότερα η ασβεστούχος **Rieselkorn® 27 Carbon Light** που θα κυκλοφορήσει για πρώτη φορά το 2025, έχει το χαμηλότερο αποτύπωμα άνθρακα παγκοσμίως και ήδη έχει τραβήξει το ενδιαφέρον πολλών πολυεθνικών κολοσσών στον τομέα των τροφίμων.



Από δεξιά: Ο CEO του Ομίλου Sangosse, Nicolas Fillon, ο πρόεδρος της De Sangosse Hellas, Χρήστος Σπηλιόπουλος, κι ο εκδότης και διευθυντής της Agrenda Γιάννης Πανάγος.

ΠΛΟΥΣΙΑ ΓΚΑΜΑ ΒΙΟΛΥΣΕΩΝ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΑΓΡΟ

> Μέσω της De Sangosse Hellas όλη η τεχνογνωσία του διεθνούς Ομίλου

«Βρισκόμαστε στην αυγή ενός σημαντικού σταδίου για την ανάπτυξή μας στη λεκάνη της Μεσογείου, με την έναρξη της θυγατρικής μας στην Ελλάδα. Η φιλοδοξία μας είναι σαφής: Να συνεχίσουμε να αναπτύσσουμε τις καινοτομίες μας και το χαρτοφυλάκιο των βιολογικών λύσεων, για να υποστηρίξουμε μια δυναμική αγορά που μπορεί να προσεγγίσει τα 100 εκατομμύρια εκτάρια βιολογικών λύσεων παγκοσμίως, μέσα σε μια 5ετία. Η Ελλάδα παίζει σημαντικό ρόλο στην επιτυχία αυτού του έργου και χαίρομαι που μπορώ να σας εμπλέξω σε αυτήν τη συναρπαστική πρόκληση», τόνισε μεταξύ άλλων ο Nicolas Fillon, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου De Sangosse, στο πλαίσιο της πρώτης παρουσίασης της De Sangosse Hellas, η οποία ιδρύθηκε τον Ιανουάριο του 2025.

Στην εκδήλωση, όπου έδωσαν βροντερό παρών ιδιοκτήτες και επιτελικά στελέχη γεωπονικών καταστημάτων από όλη την Ελλάδα και πραγματοποιήθηκε στις 22 Φεβρουαρίου, Χρήστος Σπηλιόπουλος, πρόεδρος και CEO της νεοσύστατης De Sangosse Hellas, υπογράμμισε ότι στόχος της είναι να αποκτήσει ένα μερίδιο πάνω από 10% στην ελληνική αγορά, εκμεταλλευόμενη τις σημαντικές λύσεις



βιοδιεγερτών, βιοελέγχου και διαβρεχτών του Ομίλου. Μαζί τους ο Eric Gantoy, διευθύνων σύμβουλος Agronutrition, διευθυντής μάρκετινγκ της De Sangosse Nutrition και μέλος της διευθύνουσας επιτροπής της De Sangosse, και ο Emmanuel Challet, διευθυντής μάρκετινγκ και τεχνικός διευθυντής Agronutrition, ανέπτυξαν τη φιλοσοφία του Ομίλου και παρουσίασαν τα προϊόντα της.

Πρόκειται για μια μεγάλη γκάμα προϊόντων θρέψης, βιοδιεγερτών και βιολιπασμάτων της Agronutrition, η οποία ανήκει στον όμιλο της De Sangosse. Πιο συγκεκριμένα η Agronutrition έχει αυτήν τη στιγμή στη φαρέτρα της 50 βιοδιεγερτες και εγκεκριμένα βιολιπάσματα. «Το χαρτοφυλάκιό μας περιλαμβάνει πλέον ένα μεγάλο φάσμα τεχνολογιών, σε διάφορες κατηγορίες, επιτρέποντάς μας να προσφέρουμε στους πελάτες μας μια ευρεία γκάμα προσεγγίσεων, προσαρμοσμένων σε όλες τις δυναμικές της γεωργίας και σε όλες τις γεωγραφικές αγορές. Αυτή η στρατηγική

είναι που θα μας επιτρέψει να συνεχίσουμε να παράγουμε περισσότερα και καλύτερα, με λιγότερη χημεία» τόνισε ο Nicolas Fillon. Όσον αφορά τους μικροοργανισμούς για την προώθηση της ανάπτυξης των φυτών ξεχωρίζουν τρία προϊόντα βιοδιεγερτών της εταιρείας, ήτοι τα Amylis, Baseos και Ortyz, με τα πρώτα δύο να δρουν στο έδαφος και το τελευταίο στους καρπούς. Επίσης στο οπλοστάσιο της Agronutrition δεσπόζει και ο βιοδιεγέρτης Foliar N. LEAF που αποτελείται από προσεκτικά επιλεγμένα βακτήρια που δεσμεύουν το ατμοσφαιρικό άζωτο. Για τη βιοδιέγερση του ριζικού συστήματος των φυτών η Agronutrition διαθέτει τα προϊόντα Microstar Care και Microstar Fusion ενώ στις καινοτομίες της εταιρείας διατίθενται και οι βιοδιεγέρτες σε υγρή μορφή Foliar N-Ergy Start και Acrecio που δρουν στο ριζικό σύστημα των φυτών. Για τη βιοδιέγερση των ανθών η Agronutrition διαθέτει τα Foliar Alcygol Ultra και το Foliar N-Ergy Bloom. Παράλληλα διαθέτει τη σειρά προϊόντων Actiflow.

Εκατό χρόνια καινοτομίας

Το 2026, η De Sangosse θα γιορτάσει τα 100 χρόνια ιστορίας της, αφού ιδρύθηκε στη Γαλλία το 1926. Στη διάρκεια της πορείας της έχει αποδείξει έμπρακτα τον έντονα εξωστρεφή χαρακτήρα της, με το 70% των δραστηριοτήτων της να πραγματοποιείται σήμερα εκτός των γαλλικών συνόρων. Την τελευταία δεκαετία ο Όμιλος επενδύει στη δυναμική εξαγορά νέων εταιρειών, έχοντας εντάξει στο δυναμικό της άλλες 16 εταιρείες με τον αριθμό των θυγατρικών να ανέρχεται σε 44 σε πάνω από 50 χώρες.

ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΝΑΓΟΣ



Εβδομήντα χρόνια αφιερωμένα στη γεωργική καινοτομία

Έχοντας μια ιστορία 70 ετών αφιερωμένη στην καινοτομία στη γεωργία ο αμερικανικός οίκος BRANDT, μέσω της κοινοπραξίας αυτής αποκτά άμεση πρόσβαση στο ελληνικό λιανικό δίκτυο διανομής αγροτικών εφοδίων. «Η παγκόσμια και η ευρωπαϊκή στρατηγική μας βασίζεται σε αρχές όπως η ανάπτυξη νέων τεχνολογιών και νέων προϊόντων, που να ικανοποιούν τις ανάγκες των αγροτών και να διαφοροποιούνται, ταυτόχρονα, από τον ανταγωνισμό», ανέφερε η κυρία Christine Bassaber υπεύθυνη πωλήσεων της Brandt για την Ευρώπη και τη Β. Αφρική, η οποία, μάλιστα, θα μετέχει και στο Δ.Σ. της μεικτής εταιρείας. Η ίδια εξήγησε ακόμη πως στην πολιτική της είναι να επεκτείνεται σε νέες αγορές με αξιόπιστους τοπικούς εταίρους, προκειμένου να γνωρίζει τις τοπικές ανάγκες από πρώτο χέρι και να μπορεί να σχεδιάζει λύσεις και προϊόντα ειδικά για αυτές, ώστε να μεγιστοποιεί τις πιθανότητες επιτυχίας του εγχειρήματος.



Με περισσότερους από 250 κωδικούς, η εταιρεία Brandt προτιμάται από τους αγρότες που καλλιεργούν από φυτά μεγάλης καλλιέργειας μέχρι φρούτα και λαχανικά.

ΕΙΔΙΚΗ ΘΡΕΨΗ Κ&N & BRANDT

Κοινό σχήμα με την επωνυμία «Κ&N – Brandt» δημιούργησαν η εταιρεία «Κ&N Ευθυμιάδης ΜΑΒΕΕ» με την αμερικανική πολυεθνική «Brandt», με αντικείμενο στην έρευνα, ανάπτυξη, παραγωγή αλλά και εμπορία εξειδικευμένων προϊόντων λίπανσης και θρέψης. Η συγκεκριμένη κίνηση εντάσσεται στην απόφαση του Ομίλου Redestos της οικογένειας Ευθυμιάδη, να εισέλθει δυναμικά στο χώρο της εμπορίας προϊόντων θρέψης υψηλής αξίας. «Προχωρήσαμε σε αυτήν τη στρατηγική συμμαχία, με την Brandt, με την οποία συνεργαζόμαστε αρμονικά, ήδη, τα τελευταία επτά χρόνια, γιατί διαπιστώσαμε πως υπάρχει ένα κενό στην ελληνική αγορά, στον τομέα της

θρέψης και των βιοδιεγερτών και κρίναμε ότι για να επιτύχει αυτό το εγχείρημα θα πρέπει να γίνει από κοινού με έναν στρατηγικό εταίρο, με τον οποίο θα μοιραστούμε το ρίσκο, αλλά και τα οφέλη», επισήμανε χαρακτηριστικά, ο Βάσος Ευθυμιάδης σε εκδήλωση για την επίσημη παρουσίαση της συνεργασίας, που πραγματοποιήθηκε στις 4 Δεκεμβρίου στη Θεσσαλονίκη. Ο κ. Ευθυμιάδης δεν παρέλειψε να υπογραμμίσει πως για να γίνει πράξη η επιθυμία του Ομίλου Ευθυμιάδη καθοριστικό ρόλο έπαιξε και η απόφαση της Adama να αποεπενδύσει από το κομμάτι της θρέψης και να στρέψει την προσοχή της αποκλειστικά στον βραχίονα της φυτοπροστασίας. Υπενθυμίζεται ότι τον περασμένο Σεπτέμβριο η ADAMA Ελλάς Μ. ΑΕ και η Κ&N ΕΥΘΥΜΙΑΔΗΣ Μ.ΑΒΕΕ ανακοίνωσαν τη μεταξύ τους συμφωνία για τη χρήση εμπορικών σημάτων λιπασμάτων με ένα σημαντικό μέρος του στελεχιακού δυναμικού της ADAMA, με επικεφαλής τον Δημήτρη Ρουσσέα, να μεταφέρεται στον Όμιλο Ευθυμιάδη. «Θα επικεντρωθούμε στην εξειδικευμένη θρέψη, χωρίς αυτό να σημαίνει πως θα περιφρονήσουμε τα κοινά προϊόντα θρέψης που ανήκουν στην κατηγορία των commodities. Ταυτόχρονα θα φέρουμε στην αγορά όλο και περισσότερους βιοδιεγέρτες, καθώς και τεχνολογικά προηγμένα κοκκώδη, ώστε να μην πέφτει το βάρος στην καταστολή, αλλά στην πρόληψη», επισήμανε ο κ. Ευθυμιάδης. **Α. ΛΙΑΜΗΣ**



Η ολιστική κάλυψη των αναγκών των παραγωγών σε προϊόντα και υπηρεσίες είναι ο στόχος της Κ+Ν Ευθυμιάδης, σύμφωνα με τον Βάσο Ευθυμιάδη.



profi
ΤΡΑΚΤΕΡ ΚΑΙ ΑΓΡΟΤΙΚΑ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ

ΤΟ ΠΡΩΤΟ ΣΑΒΒΑΤΟ
ΚΑΘΕ ΜΗΝΑ

ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΣΤΑ ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ

Αποκλειστικό με την **AGRENDA**

ΕΧΕΙ ΠΟΛΛΕΣ ΑΝΑΤΡΟΠΕΣ ΑΚΟΜΗ Η ΥΠΟΘΕΣΗ ΤΗΣ ΠΡΑΣΙΝΗΣ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ

Τι συνεχείς προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο κλάδος των λιπασμάτων συζητήσαν ο Διευθύνων Σύμβουλος και Αντιπρόεδρος της Eurochem Hellas, Γιάννης Βεβελάκης, με τον εκδότη και διευθυντή της Agrenda, Γιάννη Πανάγο. Σύμφωνα με τον έμπειρο μάνατζερ και γεωπόνο, αναμένεται πολύ σύντομα να υπάρξουν υπαναχωρήσεις στα πλάνα της Ευρωπαϊκής Ένωσης αναφορικά με την Πράσινη Συμφωνία και τις πολιτικές «Farm to Fork», οι οποίες, όπως και οι πράσινοι φόροι, επιβαρύνουν το κόστος παραγωγής των αγροτικών προϊόντων, υπονομεύουν τον ανταγωνισμό και μεταφέρουν βάρη στους καταναλωτές. Όπως ο ίδιος σημειώνει: «Έχει σημασία να περιμένουμε αυτές τις μέρες τον καθορισμό του νέου Πολυετούς Δημοσιονομικού Πλαισίου της ΕΕ, όπως και την πρώτη προσέγγιση για τη νέα ΚΑΠ, ώστε να καταλάβουμε και ποιες θα είναι οι προθέσεις της για το Green Deal». Σε ό,τι δε αφορά τη νέα εισφορά που ετοιμάζουν οι Βρυξέλλες για τα λιπάσματα με αυξημένο ανθρακικό αποτύπωμα, το λεγόμενο CBAM, η «φάκα», σύμφωνα με τον κ. Βεβελάκη, είναι ότι θα μετακυλήσει στους καταναλωτές και στους αγρότες. «Θα τον πληρώσουν, δηλαδή, οι πολίτες της ΕΕ, οι οποίοι φαντάζομαι βέβαια ότι τον έχουν αποδεχτεί σε μεγάλο βαθμό. Δεν ξέρω αν γνωρίζουν ότι πληρώνουν το κόστος, αλλά θέλουν να ζήσουν παραπάνω χρόνια και να προστατέψουν το περιβάλλον, οπότε θα πρέπει να τον πληρώσουν» σημειώνει ο ίδιος.

Τα λιπάσματα μπορούν να προσφέρουν ανταγωνιστικότητα

Σύμφωνα με τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της Eurochem Hellas, «αυτό που συμβαίνει αυτήν τη στιγμή στην ΕΕ πλήττει την ανταγωνιστικότητα, γιατί προστίθενται κόστη. Επομένως, ως προτεραιότητα δεν φαίνεται να είναι η ανταγωνιστικότητα. Τα λιπάσματα όμως μπορούν να προσφέρουν στην ανταγωνιστικότητα ακόμα και σε αυτό το περιβάλλον. Η ευρωπαϊκή βιομηχανία θα ψάξει να βρει τρόπους να ξεφύγει από αυτόν τον αθέμιτο ανταγωνισμό, όπου οι υπόλοιποι παράγουν φθηνότερα και εμείς αναγκαστικά ακριβότερα. Μέσω της τεχνολογίας,

για παράδειγμα, μπορεί να βρει προϊόντα μοναδικά, που όταν τα χρησιμοποιεί ο χρήστης, ο αγρότης στην περίπτωση μας, αυξάνει την παραγωγικότητά του και επομένως γίνεται ανταγωνιστικότερος.

Θυμάμαι πολλούς δύσκολους χειμώνες

Αναφερόμενος στη νέα καλλιεργητική περίοδο ο Γιάννης Βεβελάκης αναφέρει: «Υπάρχει σίγουρα μια σοβαρή κρίση, αλλά εγώ είμαι πάντα αισιόδοξος, γιατί είμαι της άποψης ότι οι εποχές επαναλαμβάνονται. Είναι ουσιαστικά ένας κύκλος. Κάποτε θα πηγαίνουμε καλά, κάποτε όχι τόσο. Για παράδειγμα, το βαμβάκι είναι ένα χρηματιστηριακό προϊόν, το οποίο φέτος έπεσε, αλλά θα ξανανέβει. Πρόπερσι ήταν πολύ ακριβό. Είναι καθαρά θέμα της αρνητικής δομής που έχει η Ελλάδα, όπου ο αγρότης έχει ένα μικρό μέγεθος και δεν μπορεί να πάει να δανειστεί κανονικά από την τράπεζα, όπως συμβαίνει σε άλλες χώρες ή δεν μπορεί να πάρει τα εφόδια του τη στιγμή που πουλάει το προϊόν του. Δεν μπορεί να το πουλήσει συμβολιακά πριν το παράξει, όταν είναι καλή η τιμή. Υπάρχουν θέματα διαρθρωτικά που δεν μπορούν να λυθούν εύκολα, κυρίως λόγω μεγέθους που είναι και το βασικό πρόβλημα». Ενώ σε ό,τι αφορά τις τιμές των λιπασμάτων αναφέρει: «Διαχρονικά οι τιμές των λιπασμάτων δεν είναι στην Ελλάδα ακριβές και αλλού φθηνότερα. Υπάρχει μια διεθνής εικόνα, στην Ευρώπη πάντα. Αυτήν τη στιγμή, οι τιμές έχουν πέσει αρκετά. Δεν έχουμε πέσει στο επίπεδο του 2019, αλλά πιστεύω ότι είμαστε σε μια γραμμή, η οποία πιστεύω πως είναι διαχειρίσιμη». Επίσης σε ό,τι αφορά το θέμα των δασμών που εξετάζεται να επιβληθούν στα ρωσικά λιπάσματα, τονίζει ότι οι εισαγωγές από τη Ρωσία αντιστοιχούν στο 30% των λιπασμάτων που χρειάζεται κάθε χρόνο η Ε.Ε., πράγμα που σημαίνει ότι, αν λείψουν, θα πυροδοτήσουν νέα σοβαρή άνοδο στις τιμές των λιπασμάτων.



EUROCHEM



*Ο Γιάννης Βεβελάκης,
Διευθύνων Σύμβουλος και
Αντιπρόεδρος της Eurochem
Hellas, μίλησε εφ' όλης της ύλης
με τον εκδότη και διευθυντή της
Agrenda, Γιάννη Πανάγο.*



Είναι σαν να παίζεις στο Χρηματιστήριο η επιλογή εαρινών καλλιεργειών

«Η επιλογή των εαρινών καλλιεργειών κάθε χρόνο γίνεται πιο δύσκολη, γιατί αυτός που θα αποφασίσει πρέπει να γνωρίζει μεγάλο όγκο πληροφοριών. Δεν πρέπει να δουλέψει μόνο ως αγρότης, αλλά και σαν έμπορος. Μόνο σαν αγρότης εγώ πιστεύω ότι είναι εύκολο, πλέον, και ισχύει για πολλούς από τους αγρότες μας που είναι έμπειροι και μπορούν να κάνουν καλές παραγωγές. Πρέπει να δουν όμως αν το προϊόν τους θα μπορέσουν να το πουλήσουν σε καλή τιμή. Δεν είναι εύκολο αυτό, είναι σαν να παίζεις στο χρηματιστήριο. Πρέπει κάθε στιγμή να είσαι πληροφορημένος, να δεις τι γίνεται στην παγκόσμια αγορά και να πάρεις μια απόφαση που έχει ρίσκο. Αυτό ισχύει και για μας που πουλάμε τα εφόδια, γιατί και εμείς πρέπει να προσαρμόσουμε τις παραγγελίες και τα προϊόντα μας σε αυτό που νομίζουμε ότι θα γίνει. Γι' αυτό δεν μπορεί να δοθεί μια καθαρή απάντηση. Υπάρχουν και άλλοι περιοριστικοί παράγοντες. Πέρα από την απόφαση, πρέπει να έχεις και νερό για παράδειγμα. Αν βάλεις καλαμπόκι χρειάζεσαι υδάτινους πόρους. Δηλαδή, πριν πάρει κάποιος μια απόφαση πρέπει να λάβει υπόψιν και τέτοιου είδους παραμέτρους. Τώρα ακούω πως στην Κρήτη θα σταματήσει χωρίς το κρατικό κανάλι που παρέχει το νερό, στις αρχές της άνοιξης, οπότε αυτοί που καλλιεργούσαν ντομάτες και τα θερμοκήπια, ίσως, χρειαστεί να σκεφτούν κάποιες άλλες καλλιέργειες».

**Ολόκληρη η συνέντευξη
στο www.agronews.gr**



Γνώση και εμπειρία απαιτεί η ορθή χρήση των βιοδιεγερτών

Η ανάπτυξη των βιοδιεγερτών ή λιπασμάτων με βιοδιεγερτικές ουσίες αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα θέματα που απασχολεί τον κλάδο της θρέψης φυτών.

Η σημασία τους αποδεικνύεται από το έντονο ενδιαφέρον και από την υψηλή συμμετοχή που παρατηρείται σε κάθε συνέδριο που έχει ως θέμα τους βιοδιεγέρτες. Ενδεικτικά, το Ετήσιο Παγκόσμιο Συνέδριο του 2024 στο Μαϊάμι παρακολούθησαν περισσότεροι από 800 συμμετέχοντες. Παράλληλα, η ενσωμάτωση τέτοιων προϊόντων στην γκάμα των λύσεων σχεδόν από όλες τις εταιρείες, καθώς και το έντονο επενδυτικό ενδιαφέρον, τονίζουν τη διαρκώς αυξανόμενη υιοθέτησή τους. Είναι, όμως, μια μόδα ή μια ευκαιριακή τάση; Το αντίθετο. Πρόκειται για προϊόντα που δίνουν αποτελεσματικές λύσεις, και ίσως τις μοναδικές, σε σχέση με τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι καλλιέργειες λόγω της κλιματικής αλλαγής. Συνεπώς, η ευρεία εφαρμογή τους ίσως αποτελεί και μονόδρομο.

Για την ερευνητική κοινότητα, τις επιχειρήσεις του κλάδου της θρέψης φυτών και των λιπασμάτων δεν αποτελούν καινούργιες λύσεις. Ακόμη και στο ΣΠΕΛ, μιλάμε χρόνια για τη σημασία και τις ιδιότητές τους και με συγκεκριμένες δράσεις, όπως ημερίδες, άρθρα, συνεργασία με τον Ευρωπαϊκό Σύνδεσμο Βιοδιεγερτών



και διαδικασίες καταγραφής των προϊόντων, ενημερώνοντας τα μέλη μας και τους αγρότες για τις εξελίξεις και αναδεικνύοντας τα οφέλη τους. Η αποτελεσματικότητά τους και η δράση τους έχουν αποδειχθεί τόσο επιστημονικά όσο και στην πράξη. Ιδιαίτερα στις Μεσογειακές χώρες, η χρήση τους έχει ξεκινήσει εδώ και χρόνια και στην αγορά υπάρχουν πολλά τέτοια σκευάσματα αναγνωρισμένης αξίας και αποτελεσματικότητας, που έχουν βοηθήσει τους Έλληνες παραγωγούς κηπευτικών, αμπελιών, σιτηρών και ελαιοπαραγωγών.

Ο Ευρωπαϊκός Κανονισμός 1009/2019 ήρθε επιτέλους να εντάξει τα προϊόντα αυτά στα προϊόντα λίπανσης και να δώσει έναν ενιαίο ορισμό για όλα τα Κράτη Μέλη. Η ένταξη ενός προϊόντος στον Κανονισμό 1009/2019 ως ΚΛΠ6-Βιοδιεγέρτη, με σήμα CE, γίνεται με απόδειξη των ισχυρισμών (claims) για τη δράση τους. Αυτό βέβαια δεν αναιρεί και την επιστημονική κατηγοριοποίηση των κύριων συστατικών, που εντάσσονται κάτω από τη γενική ομπρέλα του

όρου «βιοδιεγέρτης» και είναι οι χουμικές ουσίες (χουμικά και τα φουλβικά οξέα), τα εκκλύσματα φυτών και φυκών, τα αμινοξέα, τα πεπτίδια, οι υδρολυμένες πρωτεΐνες, οι μικροοργανισμοί και τα μικροβιακά εμβόλια, καθώς και κάποιες ανόργανες ενώσεις.

Γιατί όμως οι βιοδιεγέρτες έχουν προσελκύσει τόσο μεγάλο ενδιαφέρον ειδικά τώρα; Είναι γεγονός ότι η αγορά των βιοδιεγερτών παρουσιάζει σημαντική αύξηση τα τελευταία χρόνια. Το 2025 η Ευρωπαϊκή αγορά υπολογίζεται σε 1.75 δις δολάρια, ενώ το 2030 σε 2.52 δις δολ. Η Ευρωπαϊκή Στρατηγική προώθησης της κυκλικής οικονομίας, η ανάγκη μείωσης των απωλειών των θρεπτικών στοιχείων, η ενεργειακή κρίση, το νομοθετικό πλαίσιο, η ανάγκη παραγωγής αγροτικών προϊόντων υψηλής ποιότητας και ασφάλειας, αλλά και η κλιματική κρίση αποτελούν τους κύριους παράγοντες που έχουν λειτουργήσει υπέρ της ανάπτυξης και εφαρμογής των βιοδιεγερτών στη γεωργία. Ειδικά στη χώρα μας η ένταξη των προϊόντων αυτών, δηλαδή των προϊόντων με βιοδιεγέρτες ή λιπασμάτων με βιοδιεγέρτες στα Οικολογικά Σχήματα στη Δράση 31.6, αλλά και των μικροβιακών σκευασμάτων στη Δράση 31.4 για κομποστοποίηση αποτελεί ένα σημαντικό βήμα για τη ευρεία ενσωμάτωση αυτών των προϊόντων στην κλασική καλλιεργητική πρακτική.

Με ποιους τρόπους μπορεί να αντιμετωπίσει ο αγρότης τις αβιοτικές καταπονήσεις που αυξάνονται συνεχώς, τη βελτίωση της απορρόφησης των θρεπτικών στοιχείων από τα λιπάσματα και την ενεργοποίηση του δυναμικού της καλλιέργειας; Οι βιοδιεγέρτες μπορούν να συμβάλλουν σε όλα τα παραπάνω, με στόχο την αύξηση της απόδοσης και της ποιότητας των παραγόμενων αγροτικών προϊόντων. Και εδώ αρχίζουν τα δύσκολα...

Κάνουν όλοι οι βιοδιεγέρτες για όλα; Προφανώς όχι. Ακόμη και ο ίδιος βιοδιεγέρτης, εάν δεν χρησιμοποιηθεί σωστά, ανεξάρτητα από τα πειράματα και τους ισχυρισμούς του, δεν θα έχει τα επιθυμητά αποτελέσματα.

Αυτό είναι το μεγάλο στοίχημα και η μεγάλη πρόκληση των προϊόντων αυτών. Χρειάζεται βαθιά γνώση και εμπειρία, όχι μόνο της τεχνολογίας που περιέχει, αλλά και των γεωπονικών αρχών, της φυσιολογίας των φυτών και των εδαφολογικών ιδιοτήτων.

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΡΟΥΣΣΕΑΣ, Πρόεδρος ΣΠΕΛ
ΠΑΝΤΕΛΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, Ταμίας ΣΠΕΛ
ΔΡ. ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΦΩΤΕΙΝΗ,
Γενική Διευθύντρια ΣΠΕΛ



McCormick με DSM δίνουν μαθήματα λιπασματοδιανομής

Ο ηλεκτρικός λιπασματοδιανομέας 1.200 λίτρων DSM S18S ISOBUS, κοτσαρισμένος πίσω από το Τρακτέρ της Χρονιάς του 2023, McCormick X6.414 P6, μπήκε στο χωράφι, δείχνοντας τις δυνατότητες του τμηματικού ελέγχου. Συγκεκριμένα, το παρελκόμενο της DSM μπορεί να πραγματοποιήσει τμηματικό έλεγχο οκτώ τμημάτων και αυτόματη μεταβλητή δόση, υπό την προϋπόθεση ότι έχει χαρτογραφηθεί εκ των προτέρων το χωράφι. Ερωτηθείς σχετικά για τον τμηματικό έλεγχο του μηχανήματος, ο Γιάννης Εσκιάδης, εκπρόσωπος της Alpellas που παρέιχε τον λιπασματοδιανομέα, τόνισε ότι προκειμένου να το επιτύχει αυτό ο εγέφαλος του μηχανήματος που είναι κατασκευασμένος από την Topcon, συνεργάζεται με το σύστημα GPS και διαθέτει όλες τις δυνατότητες του ISOBUS, με τον χειριστή να πραγματοποιεί τις παραμετροποιήσεις που επιθυμεί από την θόνη του τρακτέρ.

ΚΑΤΑ 18% ΛΙΓΟΤΕΡΟ ΛΙΠΑΣΜΑ ΣΤΟΝ ΑΓΡΟ

> **Μείωση του λειτουργικού κόστους** προσφέρει ένας σύγχρονος λιπασματοδιανομέας σε συνδυασμό με μονάδα GPS

Τις νέες τεχνολογίες λιπασματοδιανομής, που εκμηδενίζουν τις διπλοπερασιές και προσφέρουν ακρίβεια για ομοιόμορφη κατανομή ακόμη και σε παράγωνα χωράφια, είδαν από κοντά οι παρευρισκόμενοι στην ανοιχτή εκδήλωση που διοργάνωσε στις αρχές του περασμένου Νοεμβρίου ο ΣΕΑΜ στη Λάρισα. Η επίδειξη ξεκίνησε με τον λιπασματοδιανομέα τελευταίας γενιάς της Rauch AXIS M 30.2 EMC +W, ο οποίος είχε αναρτηθεί στο τετρακύλινδρο τρακτέρ Lamborghini SPARK R 135 RVSHIFT με ισχύ 135 άλογα και δυνατότητες ISOBUS, για πλήρη έλεγχο του παρελκόμενου. Ο Rauch που παρουσίασε η Agricom Μποτσαρόπουλος, διαθέτει μεταβλητή χωρητικότητα από 1.400 έως και 3.200 λίτρα και ικανότητα διασποράς του λιπάσματος από 12 έως και 50 μέτρα, ανάλογα με τον δίσκο που θα επιλεγεί, ενώ οι λιπασματοδιανομείς δουλεύουν σε ένα PTO 540 στροφών. Όπως ανέφερε ο εκπρόσωπος της Agricom Μποτσαρόπουλος, Νικόλαος Μυλωνάς, η επιλογή ενός λιπασματοδιανομέα



σήμερα βασίζεται σε δύο παράγοντες: την ακριβή διασπορά του λιπάσματος και με τη μικρότερη δυνατή ρύπανση του περιβάλλοντος,



και για αυτό ο λιπασματοδιανομέας Rauch είναι εξοπλισμένος με αυτόματο σύστημα διόρθωσης της ροής του λιπάσματος που ονομάζεται EMC και αποτελεί παγκόσμια πατέντα της Rauch. Το EMC συνεργάζεται με, και ελέγχει τέσσερα μοτέρ, προκειμένου ο πραγματικός έλεγχος της διασποράς του λιπάσματος να είναι πραγματικός ως προς τα μέτρα και την ποσότητα του λιπάσματος. Μεταξύ άλλων κατά τη διάρκεια της επίδειξης αναφέρθηκε ότι μέσω έρευνας και εργασιαστικών πειραμάτων προκύπτει το συμπέρασμα ότι η χρήση ενός σύγχρονου λιπασματοδιανομέα σε συνδυασμό με μια μονάδα πλοήγησης GPS μπορεί να μειώσει την ποσότητα του λιπάσματος κατά 18%, επιτυγχάνοντας μείωση του λειτουργικού κόστους και σημαντικά μικρότερη ρύπανση του περιβάλλοντος. **Γ. ΚΟΝΤΟΝΗΣ**

ΚΩΣΤΑΣ ΩΡΑΙΟΠΟΥΛΟΣ

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
ΕΛΛΑΔΑ, ΒΑΛΚΑΝΙΑ,
ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ
COMPRO EXPERT ΕΛΛΑΣ

ΔΕΝ ΦΤΑΝΕΙ ΤΟ ΚΑΛΟ ΠΡΟΪΟΝ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑΣ

> Η **Πράσινη Μετάβαση** ακόμη κι αν δεν προχωρήσει όπως έχει σχεδιαστεί εισάγει την έννοια της στρατηγικής, η οποία είναι πολύ σημαντική για την ελληνική γεωργία, αφού αποτελεί ένα από τα δομικά προβλήματά της

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ ΓΙΑΝΝΗ ΠΑΝΑΓΟ

«**Η** φιλοσοφία της δικής μας εταιρείας είναι ότι ένας καλλιεργητής δεν πρέπει να επιλέγει ένα προϊόν. Πρέπει να επιλέγει ένα πρόγραμμα θρέψης, φυτοπροστασίας, καλλιέργειας ή καλλιεργητικών τεχνικών. Κατά τη γνώμη μου αν ο καλλιεργητής δεν αντιμετωπίζει την καλλιέργεια σαν επένδυση και δεν αξιολογεί το κόστος του και την απόδοσή του με επιχειρηματικά κριτήρια «Key Performance Indicators» (KPIs), (σ.σ. Βασικούς Δείκτες Απόδοσης), δεν θα μπορέσει να προχωρήσει. Άρα δεν έχει νόημα το ένα προϊόν, αλλά το πρόγραμμα και ο τρόπος χρήσης των προϊόντων» σημειώνει ο Κώστας Ωραιόπουλος, Γενικός Διευθυντής της COMPO EXPERT Ελλάς. Ενώ συμπληρώνει: «Αν δεν αντιλαμβάνεσαι το επάγγελμά μας σαν κύκλο και δεν τοποθετηθείς σε όλα τα στάδια της αλυσίδας, τότε θα σε ξεπεράσει η εποχή. Εμείς στοχεύουμε να δραστηριοποιηθούμε και στο κομμάτι της θρέψης, της συμβουλευτικής αλλά και της υπεραξίας τελικού προϊόντος. Προσωπικά θεωρώ πολύ σημαντική επιτυχία την παρουσία του σήματός μας σε ένα τελικό προϊόν του supermarket (φράουλες).

Η διαδρομή στον κλάδο των λιπασμάτων και των προϊόντων θρέψης για τον Κώστα Ωραιόπουλο είναι μεγάλη. Πώς είναι για ένα νέο άνθρωπο με σπουδές πάνω στη Γεωπονία να πουλά λιπάσματα;

Καταρχάς θα ήθελα να σας ευχαριστήσω που με καλέσατε και για να απαντήσω στο ερώτημά σας, μετά από 17 χρόνια που πουλάω λιπάσματα έχω καταλήξει στο συμπέρασμα ότι πρέπει κάποιος να είναι «τρελός» για να κάνει αυτήν τη δουλειά. Πρόκειται για ένα προϊόν που απαιτεί υψηλά κεφάλαια, μεγάλες εγκαταστάσεις και σύνθετα logistics. Παράλληλα, είναι ένα προϊόν αρκετά εποχιακό, αφού η σεζόν του είναι πάρα πολύ σύντομη και ταυτόχρονα ευαίσθητο, γιατί αν παραμείνει μετά τη λήξη της σεζόν, σου δημιουργεί προβλήματα. Όλα αυτά σε συνδυασμό με τη χαμηλή σχετικά κερδοφορία του, καθιστούν, όπως προείπα, όποιον το πουλά «τρελό».

Από την άλλη, όμως, είναι και μια βιομηχανία που σου δημιουργεί μια σημαντική αίσθηση συνεισφοράς. Δεν πρόκειται απλά μια δουλειά γραφείου, αλλά για ένα επάγγελμα που βγαίνεις έξω, βλέπεις



Η ενασχόληση με τα λιπάσματα δεν είναι απλά μια δουλειά γραφείου. Όταν κάθεσαι σε ένα τραπέζι, γνωρίζεις ότι στα περισσότερα τρόφιμα έχουν χρησιμοποιηθεί δικά σου προϊόντα θρέψης και έτσι αισθάνεσαι συμμετοχικός.

αυτό που παράγεις και που αναπτύσσεται στο χωράφι. Όταν κάθεσαι σε ένα τραπέζι, γνωρίζεις ότι στα περισσότερα τρόφιμα έχουν χρησιμοποιηθεί δικά σου προϊόντα θρέψης και έτσι αισθάνεσαι συμμετοχικός. Αποτελεί μια βιομηχανία, που είναι ή που έστω επιδιώκει να είναι όσο το δυνατόν πιο φιλική προς το περιβάλλον και γι' αυτό έχεις μια έντονη αίσθηση κοινωνικής συμμετοχής, κάτι που καθιστά το επάγγελμά μας πολύ καλύτερο.

Πριν αναλάβετε τα νήια της COMPO EXPERT HELLAS εργαζόσασταν στο εξωτερικό.

Είμαι Γεωπόνος Βιοτεχνολόγος απόφοιτος του Γεωπονικού Αθηνών. Ξεκίνησα να εργαζομαι το 2008 σε μια μικρή startup όπου παράγαμε υγρά λιπάσματα και είχαμε υπο-συσκευασίες υγρών λιπασμάτων. Ήταν μια δύσκολη περίοδος λόγω της κατάστασης της ελληνικής οικονομίας, παρόλα αυτά σε βάθος πενταετίας καταφέραμε πολύ καλά αποτελέσματα. Στη συνέχεια μεταπήδησα στην COMPO EXPERT, όπου ανέλαβα αρχικά,

για μια διετία, το κομμάτι του marketing της εισαγωγής και προώθησης στην Ελλάδα εξειδικευμένων λιπασμάτων: υγρών, ικνοστοιχείων, βιοδιεγερτών. Στη συνέχεια ανέλαβα για ένα χρόνο τη διεύθυνση πωλήσεων στη Νότια Ελλάδα και έπειτα εμφανίστηκε μια σημαντική ενδοεταιρική ευκαιρία, αφού η COMPO EXPERT ζητούσε κάποιον να αναλάβει τις πωλήσεις και την οργάνωση για την Ασία και την Ωκεανία. Υπέβαλα την αίτησή μου πιο πολύ ως αστέιο, αφού ήμουν μόλις 32 χρονών, αλλά μετά από μια διαδικασία συνεντεύξεων βρέθηκα να διοικώ τρεις οργανισμούς: της Κίνας, της Ινδίας και της Μαλαισίας, με την τελευταία να είναι υπεύθυνη για όλη την υπόλοιπη Ασία και την Ωκεανία. Έπειτα από μια τριετία με εξαιρετικά αποτελέσματα, επέστρεψα εδώ για να αναλάβω το κομμάτι της Ελλάδας, των Βαλκανίων και της Μέσης Ανατολής.

Πριν εμβαθύνουμε στον τομέα σας. Πώς βλέπετε να εξελίσσεται η ελληνική γεωργία;

Κατά την άποψή μου η ελληνική γεωργία είναι άμεσα συνδεδεμένη με την ευρωπαϊκή. Ως μέλος της ΕΕ την «μπαγκέτα» κρατάει ο νέος Ευρωπαϊκός Κανονισμός «Farm to Fork», που θέτει το πλαίσιο προς μια Πράσινη Μετάβαση. Πιστεύω, εφόσον ένα από τα σημαντικότερα δομικά προβλήματα της Ελλάδας είναι ότι συχνά απουσιάζει η στρατηγική, είτε συμφωνούμε είτε διαφωνούμε με αυτή της ΕΕ, το γεγονός ότι υπάρχει ένα είδος στρατηγικής είναι θετικό. Σε κάθε περίπτωση μάς δίνεται μια κατεύθυνση, και τα αποτελέσματα είναι πάντα καλύτερα όταν υπάρχει μια στρατηγική. Πιστεύω ότι τα πράγματα είναι πολύ συγκεκριμένα, γιατί η στρατηγική αυτή οδηγεί την ευρωπαϊκή γεωργία σε παραγωγή niche προϊόντων. Πρέπει να παράγονται προϊόντα που να μπορούν να αντέξουν τα πολύ υψηλά κοστολόγια που συνεπάγεται η Πράσινη Μετάβαση.

Ως προς αυτό θα διαχωρίσω την Ελλάδα σε δύο τμήματα: θεωρώ ότι αυτό είναι ευκολότερο στη Νότια Ελλάδα, όπου συναντάμε κατά κύριο λόγο δένδροκομία και κηπευτικά, που μπορούν να αντέξουν την Πράσινη Μετάβαση. Στο κομμάτι της Βόρειας Ελλάδας, όπου επικρατεί η εκτατική καλλιέργεια, η πίεση από τα υψηλά κοστολόγια οδηγεί αναγκαστικά σε συγκέντρωση της γης. Συνοψίζοντας, θεωρώ ότι, θα οδηγηθούμε σε δύο διαδρομές:

Στη Νότια Ελλάδα, στην παραγωγή niche προϊόντων και στη Βόρεια Ελλάδα σε συγκέντρωση των εκτάσεων σε λίγους.

Είναι το βαρύ όνομα ενός μεγάλου ομίλου ή η προσαρμοστικότητα της ομάδας σας στα εγχώρια δεδομένα που διευκολύνει το έργο σας;

Οι εταιρείες και οργανισμοί έχουν τις καλές και τις κακές τους ημέρες και κάθε φορά απαιτείται κάτι διαφορετικό. Στις δύσκολες περιόδους το brand είναι αυτό που θα διατηρήσει τους πελάτες και θα σου προσφέρει μια δεύτερη ευκαιρία. Στις καλές περιόδους, όταν ζητάς κάτι παραπάνω, η προσαρμοστικότητα και η θέληση των ανθρώπων είναι αυτά που θα σε βοηθήσουν να το πετύχεις. Απαιτείται λοιπόν ένας συνδυασμός και των δύο και ανάλογα με την περίοδο που διανύεις, το κομμάτι που είναι πιο σημαντικό αναδύεται στην επιφάνεια.

Γνωρίσαμε την COMPO EXPERT ως πρωτοπόρο στα specialties. Σήμερα τι θα λέγατε ότι είναι αυτό που τη χαρακτηρίζει;

Γνωρίζαμε την COMPO EXPERT κυρίως μέσα από την αγορά των specialties, με το πιο γνωστό μας προϊόν που ήταν το Complesal, ένα κοκκώδες λίπασμα που θεωρούσαμε commodity. Παρ' όλα αυτά, λόγω της υψηλής ποιότητάς του, η αγορά το εκλαμβάνει ως specialty. Για να το συνδυάσω με την ερώτηση που μου κάνατε προηγουμένως, η εταιρεία έχει αλλάξει σημαντικά. Εξελίχουμε την παρουσία μας στα κοκκώδη, αλλά τα τελευταία 10 χρόνια καταβάλουμε μια τεράστια προσπάθεια και είμαστε, ίσως, στις τρεις κορυφαίες εταιρείες εξειδικευμένης θρέψης παγκοσμίως, με ικνοστοιχεία, υδατοδιαλυτά, υγρά λιπάσματα και σε όλες τις νέες τεχνολογίες. Έχουμε καταφέρει να κάνουμε μια μετάβαση από τα παραδοσιακά κοκκώδη λιπάσματα στις σύγχρονες τεχνολογίες.

Πόσο έχει βοηθήσει την COMPO EXPERT η εξαγορά από την Grupa Azoty;

Όταν έγινε η εξαγορά, πριν έξι χρόνια αν δεν κάνω λάθος, ήταν το τέλειο πάντρεμα. Η COMPO EXPERT εξειδικεύεται στο specialty κομμάτι, ενώ η Grupa Azoty επικεντρώνεται στο commodity κομμάτι. Παράλληλα, η Grupa Azoty εστιάζοντας στην Κεντρική Ευρώπη, είναι μέχρι και σήμερα η δεύτερη μεγαλύτερη παραγωγός λιπάσματος στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Η COMPO EXPERT, με τη σειρά της, είναι πλήρως αποκεντρωμένη. Έχει γραφεία σε 24 χώρες και πουλάει προϊόντα της σε

100 χώρες. Γι' αυτόν το λόγο τα πρώτα 2-3 χρόνια είχαμε εξαιρετικά αποτελέσματα με την Ελλάδα να είναι το πρώτο entity χώρας (Grupa Azoty Ελλάδας) που ξεκίνησε η Grupa Azoty. Τα τελευταία τρία χρόνια λόγω του πολέμου και των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι Ευρωπαίοι παραγωγοί, κυρίως, λόγω του ενεργειακού κόστους, αντιμετωπίσαμε και εμείς κάποια προβλήματα στο κομμάτι του commodity λιπάσματος. Όπως είπα, όμως, η συνεργασία μας ξεκίνησε πολύ βοηθητικά οπότε θεωρώ πως αυτή η περίοδος αποτελεί μια προσωρινή παρένθεση.

Να μιλήσουμε τώρα για τα ειδικότερα προϊόντα θρέψης. Σε ποιες καλλιέργειες απευθύνονται οι δικές σας προτάσεις;

Όπως είμαστε δομημένοι ως εταιρεία απευθυνόμαστε σε όλες τις καλλιέργειες, γιατί η φιλοσοφία μας είναι ότι δεν συγκρίνουμε προϊόν προς προϊόν, αλλά το πρόγραμμα θρέψης που προσφέρουμε, αντιμετωπίζεται σαν επένδυση προς στον αγρό. Στόχος μας είναι αν διαιρέσεις τις μονάδες παραγόμενου προϊόντος προς το κόστος μας, να είμαστε οι πιο ανταγωνιστικοί στην υψηλότερη ποιότητα. Πρακτικά, λοιπόν τα προϊόντα και οι υπηρεσίες μας είναι κατάλληλα για όλες τις καλλιέργειες. Ωστόσο, είναι αλήθεια ότι το μοντέλο μας βρίσκει μεγαλύτερη εφαρμογή σε καλλιέργειες υψηλότερης αξίας, όπως τα κηπευτικά και η δενδροκομία, όπου υπάρχουν περισσότερες εφαρμογές και

Η στροφή στους βιοδιεγέρτες δεν είναι μόνο μια τάση της εποχής, αλλά και μια αναγκαιότητα. Ο τομέας των βιοδιεγερτών, αν και εντάσσεται στη θρέψη και τη λίπανση, απαιτεί πολύ λιγότερα κεφάλαια και προσφέρει υψηλότερα περιθώρια κέρδους.





απαιτείται υψηλότερη ποιότητα τελικού προϊόντος. Παρόλα αυτά, έχουμε σημαντικά μερίδια και στις εκτατικές καλλιέργειες.

Πώς ξεκίνησε η νέα σεζόν; Σε τι φάση βρίσκεται αυτήν τη στιγμή η αγορά και πού βρίσκονται οι τιμές; Είχαμε μια υποχώρηση τα δύο προηγούμενα χρόνια από τα υψηλά του 2023. Τώρα, πού βρισκόμαστε;

Το 2022, οι τιμές των λιπασμάτων έφτασαν σε ένα ανώτατο σημείο, έχοντας διπλασιαστεί μέσα σε 1,5 χρόνο. Αυτό οδήγησε σε ουσιαστική μηδενική ζήτηση, κάτι που είναι αρνητικό για μια αγορά με υψηλή ένταση και κεφάλαιο, παρά την αύξηση της κερδοφορίας ανά μονάδα λιπάσματος.

Στη συνέχεια είχαμε το καθοδικό ρεύμα του 2023, το οποίο προκάλεσε σοβαρά θέματα ρευστότητας και απώλειες σε όλες τις εταιρείες. Όσον αφορά την τρέχουσα σεζόν, ξεκινώντας από τον Σεπτέμβριο, θα πω ότι ξεκίνησε πιο ήρεμη. Ωστόσο, η κατάσταση στις τιμές των προϊόντων στις εκτατικές, κυρίως, καλλιέργειες δεν ήταν η καλύτερη. Υπήρχε μια ζήτηση που τροφοδοτήθηκε από ένα ανοδικό ρεύμα τιμών λιπασμάτων που φόβισε τον κόσμο ο οποίος νόμιζε πως θα φτάσουμε στα υψηλά επίπεδα τιμών του 2021. Ευτυχώς, δεν φτάσαμε εκεί. Το Δεκέμβριο, τον Ιανουάριο και τον Φεβρουάριο υπήρξε πολύ υψηλή ζήτηση λόγω του φόβου για την άνοδο των τιμών.

Αυτό που μας ξεχωρίζει από ένα μεγάλο κομμάτι του ανταγωνισμού είναι ότι όταν η COMPO EXPERT ασχολείται με μια τεχνολογία, σημαίνει ότι λαμβάνει τη ζήτηση από μονάδες γεωπόνων σε 24 χώρες και την ομαδοποιεί για να φτιάξει συγκεκριμένες κατηγορίες προϊόντων.

Παρόλα αυτά, το αρνητικό που παρατηρούμε είναι ότι τα προϊόντα βρίσκονται συγκεντρωμένα στα σημεία πώλησης και δεν έχουν πέσει ακόμα στο 100% τους στο κτήμα, άρα αναμένουμε τον Μάρτιο και τον Απρίλιο μια πτώση της ζήτησης.

Αυτό σημαίνει ότι θα δούμε τις τιμές να μένουν σταθερές σε αυτά τα επίπεδα ή υπάρχει προοπτική να ανέβουν λίγο; Θεωρώ ότι μάλλον θα συντηρηθούν.

Πόσο σας έχει βοηθήσει το εργοστάσιο στην Πάτρα και τι ακριβώς κάνετε εκεί; Βρισκόμαστε πάρα πολλά χρόνια στην Πάτρα. Στην αρχή μέσω μακροχρόνιας μίσθωσης (leasing) και τα τελευταία τρία χρόνια έχουμε προχωρήσει σε εξαγορά. Δεν σας κρύβω ότι στην αρχή λόγω της φύσης της μακροχρόνιας μίσθωσης είχαμε πάρα πολλά προβλήματα, αφού, όταν μισθώνεις ένα χώρο, είναι δύσκολο να σου επιτραπεί να επενδύσεις σε αυτόν. Τα τελευταία τρία χρόνια όμως έχει γίνει άλλο εργοστάσιο ουσιαστικά. Έχουμε δημιουργήσει νέους χώρους αποθήκευσης, έχουμε τοποθετήσει νέες μηχανές συσκευασίας, έχουμε αντικαταστήσει τη στέγη και προχωρήσαμε και σε φωτοβολταϊκά πάνελ. Φτάσαμε στο σημείο να έχουμε ένα εργοστάσιο που όχι μόνο βρίσκεται σε εξαιρετική τοποθεσία, αλλά πληροί και τα υψηλότερα ευρωπαϊκά πρότυπα παραγωγής. Αυτό το ορόσημο θεωρώ ότι επιτεύχθηκε πριν από λίγους μήνες και μάλιστα, στο ίδιο συμπέρασμα έφτασε και ένα εσωτερικό audit. Κατά τη γνώμη μου το εργοστάσιο είναι η καρδιά της εταιρείας, γιατί δεν μπορείς να έχεις μεγάλα μερίδια και να είσαι ανταγωνιστικός στην αγορά αν δεν έχεις τον δικό σου χώρο. Αυτό είναι πολύ σημαντικό, αν αναλογιστείς πως σε μια εταιρεία που έχει παρουσία σε 24 χώρες παγκοσμίως, η Ελλάδα έχει ένα από τα μόλις τέσσερα εργοστάσια -υπάρχουν άλλα τρία (Βέλγιο, Ισπανία, Γερμανία). Η παρουσία του εργοστασίου στην Ελλάδα είναι ζωτικής σημασίας τόσο για εμάς όσο και για τον Όμιλο.

Φτάνει να έχεις ένα καλό προϊόν ή έχει εξίσου μεγάλη σημασία η καθοδήγηση του καλλιεργητή; Πώς δουλεύει πάνω σε αυτό η COMPO EXPERT;

Η άποψή μου είναι ότι η πλειονότητα των εταιρειών προσφέρει τουλάχιστον ένα αξιόλογο προϊόν. Η φιλοσοφία της εταιρείας

βασίζεται στο ότι ένας καλλιεργητής δεν πρέπει να κοιτάει ένα προϊόν. Πρέπει να εστιάζει σε ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα θρέψης, φυτοπροστασίας, καλλιέργειας ή καλλιεργητικών τεχνικών. Προσωπικά εκτιμώ ότι αν ο καλλιεργητής δεν δει την καλλιέργεια σαν επένδυση και δεν δει το κόστος του και την απόδοσή του με επιχειρηματικά «Key Performance Indicators» (KPIs), (σ.σ. Βασικούς δείκτες Απόδοσης), δεν θα μπορέσει να προχωρήσει. Άρα δεν έχει νόημα το ένα προϊόν αλλά το πρόγραμμα και ο τρόπος χρήσης των προϊόντων.

Έχουμε δει το όνομα COMPO EXPERT σε σακιά σποροπαραγωγής και σε συσκευασίες τελικών προϊόντων. Τι σημαίνει αυτό;

Αυτά είναι μόνο όσα έχετε δει, γιατί έχουμε κάνει και άλλα πράγματα που δεν είναι τόσο γνωστά. Δηλαδή, είμαστε ίσως η μόνη εταιρεία θρέψης που έχει συνάψει συμβόλαια με ελαιώνες και άλλα δέντρα, παρέχοντας αποκλειστικά συμβουλευτικές υπηρεσίες. Έχουμε επεκταθεί και σε άλλα μοντέλα, όπως όπως η παροχή εξειδικευμένων συμβουλών. Επιπλέον, διαθέτουμε μια ηλεκτρονική πλατφόρμα, εγκεκριμένη από το υπουργείο, για τα οικολογικά σχήματα (eco-schemes). Για μας η αγροτική παραγωγή και καλλιέργεια είναι κύκλος. Δεν είμαστε οι μόνοι που το έχουν καταλάβει αυτό, το βλέπουμε και σε καταστήματα γεωργικών εφοδίων. Αν δεν αντιμετωπίσεις το επάγγελμα μας σαν κύκλο και δεν τοποθετηθείς σε όλα τα στάδια της αλυσίδας, τότε θα σε ξεπεράσει η εποχή. Εμείς στοχεύουμε να δραστηριοποιηθούμε σε όλους τους τομείς: θρέψη, συμβουλευτική και προστιθέμενη αξία στο τελικό προϊόν. Κατά τη γνώμη μου η επίτευξη της προβολής του σήματός μας σε τελικό προϊόν που διατίθεται στα σούπερ μάρκετ (φράουλες) αποτελεί ένα σημαντικό ορόσημο.

Είπατε στην αρχή ότι έχετε περάσει από το τμήμα της COMPO EXPERT για τα ειδικά λιπάσματα. Τελευταία γίνεται πολλή κουβέντα για τους βιοδιεγέρτες. Πώς συνδέονται με τα λιπάσματα και τι λύσεις έχει η COMPO EXPERT σε αυτό το πεδίο;

Εκτιμώ ότι έχουν απόλυτη συσχέτιση όχι μόνο με τα λιπάσματα, αλλά και όλη την καλλιέργεια. Ο βιοδιεγέρτης είναι ακριβώς αυτό που λέει ο ορισμός του, δηλαδή είναι μια ουσία που ανεξάρτητα από το αν περιέχει θρεπτικά συστατικά, θα βοηθήσει



Αν δεν αντιμετωπίσεις το επάγγελμά μας σαν κύκλο και δεν τοποθετηθείς σε όλα τα στάδια της αλυσίδας, τότε θα σε ξεπεράσει η εποχή. Εμείς στοχεύουμε να δραστηριοποιηθούμε σε όλους τους τομείς: θρέψη, συμβουλευτική και προστιθέμενη αξία στο τελικό προϊόν.

το φυτό και στην απορρόφηση και στο αβιοτικό στρες και στο να πάρει συστατικά από το έδαφος που είναι δεσμευμένα. Άρα είναι πολύ σημαντική η συνεισφορά του στην ανάπτυξη του φυτού και την ποιότητα του τελικού προϊόντος. Εμείς ξεκινήσαμε πριν 10-15 χρόνια να είμαστε μια από τις πρώτες εταιρείες που συζητάγε για βιοδιεγέρτες και τους τοποθετούσε στην αγορά. Αυτό που μας ξεχωρίζει από ένα μεγάλο κομμάτι του ανταγωνισμού είναι ότι όταν η COMPO EXPERT ασχολείται με μια τεχνολογία, σημαίνει ότι λαμβάνει τη ζήτηση από μονάδες γεωπόνων σε 24 χώρες και την ομαδοποιεί για να φτιάξει συγκεκριμένες κατηγορίες προϊόντων. Έχει επίσης δικό της τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης, το οποίο διαμορφώνει τελικά προϊόντα και στη συνέχεια έρχεται με πολύ συγκεκριμένες λύσεις για πολύ συγκεκριμένες τοποθετήσεις. Η άνοδος της COMPO EXPERT στις τρεις κορυφαίες εταιρείες παγκοσμίως στον τομέα των βιοδιεγερτών, μέσα σε μια δεκαετία, αποδεικνύει την επιτυχία της. Η εταιρεία διαθέτει λύσεις για το 100% των ψεκασμών, σε κάθε καλλιέργεια και σε κάθε ψεκασμό. Αυτό δεν σημαίνει ότι όλα τα προϊόντα της είναι 100% καλύτερα από τα άλλα, αλλά ότι το συνολικό πρόγραμμα και η συνολική απόδοση της καλλιέργειας είναι κορυφαία.

Πώς βλέπετε γενικότερα να εξελίσσεται ο ανταγωνισμός στην εγχώρια αγορά λιπασμάτων με βάση τους παίκτες που λίγο πολύ όλοι γνωρίζουμε;

Όπως γνωρίζετε πολύ καλά τα πιστωτικά γεγονότα της προηγούμενης χρονιάς υποδηλώνουν ότι κατά κάποιο τρόπο η αγορά ρυθμίζεται και ότι οι εταιρείες ήταν πάρα πολλές για το μέγεθος της αγοράς. Πιστεύω ότι μια απλή άσκηση που πρέπει να κάνει κάποιος, είναι να προσθέσει τις μονάδες συσκευασίας, παραγωγής και blend σε επίπεδο τανάζ, και το νούμερο που θα βγάλει είναι ίσως δυόμισι φορές μεγαλύτερο από το πραγματικό νούμερο των ποσοτήτων που μας δίνουν οι κλαδικές έρευνες, οι οποίες μας δείχνουν ότι η ελληνική αγορά είναι κάτω από ένα εκατομμύριο τόνους. Με πρόχειρους υπολογισμούς μπορώ να βγάλω τις παραγωγικές δυνατότητες σε δύο εκατομμύρια τόνους. Αυτό σημαίνει ότι η αγορά είναι πάρα πολύ πιεσμένη σε επίπεδο ανταγωνισμού, και γι' αυτόν το λόγο παρατηρούμε δύο φαινόμενα: Το πρώτο είναι τα πιστωτικά γεγονότα που συνέβησαν

και το δεύτερο ότι πολλές, αν όχι όλες, οι εταιρείες στρέφονται πλέον στο κομμάτι των βιοδιεγερτών. Η στροφή αυτή δεν είναι μόνο μια τάση της εποχής, αλλά και μια αναγκαιότητα. Ο τομέας των βιοδιεγερτών, αν και εντάσσεται στη θρέψη και τη λίπανση, απαιτεί πολύ λιγότερα κεφάλαια και προσφέρει υψηλότερα περιθώρια κέρδους.

Τον περασμένο χρόνο και η COMPO EXPERT έπεσε θύμα αθέτησης υποχρεώσεων από γνωστή εταιρεία trading. Δώστε μας λίγο την εμπειρία σας επ' αυτού;

Η εμπειρία ήταν σαφώς δύσκολη, όπως και για πολλές άλλες εταιρείες. Ήταν δύσκολη όχι μόνο λόγω της αθέτησης, αλλά γιατί και σε ένα μικρό κλάδο δημιουργείς σχέσεις προσωπικές με ανθρώπους, και όταν έρχεται ένα πιστωτικό γεγονός δεν τις θρυμματίζει μεν, αλλά τις κάνει να περάσουν δυσκολίες. Ήταν μια πολύ δύσκολη περίοδος. Υπάρχει η τάση στον κόσμο να πιστεύει ότι στις πολυεθνικές είναι λιγότερο δύσκολο. Εγώ αντιλαμβάνομαι ότι για έναν ιδιοκτήτη εταιρείας είναι πολύ σκληρό να χάσει ένα πολύ μεγάλο οικονομικό ποσό. Και για εμάς όμως ήταν πολύ σκληρό σε πολλά επίπεδα. Πρώτον γιατί είμαστε συνδεδεμένοι με το εισόδημα και τη δουλειά μας. Έπειτα, πρέπει να λογοδοτήσεις και να αποδείξεις ότι αξίζει η δραστηριότητα σε αυτή τη χώρα, αφού όταν χάνονται μεγάλα ποσά πρέπει να λογοδοτήσεις για το μοντέλο σου. Τέλος γιατί αυξάνεται και το κόστος της ασφάλισης πιστώσεων. Εμείς περάσαμε μια περίοδο τριών τεσσάρων μηνών που έπρεπε να αποδείξουμε όλα τα παραπάνω.

Χάθηκαν απ' ό,τι ακούγεται περί τα 40 εκατομμύρια ευρώ από το σύνολο της αγοράς και οδηγούνται σε χρεωκοπία 3-4 εταιρείες λιπασμάτων μικρότερης εμβέλειας. Σας έκανε αυτό σοφότερους;

Αρχικά, να εξηγήσουμε τι πάει να πει ότι χάθηκαν από την αγορά 40 εκατομμύρια ευρώ. Οι κλαδικές μελέτες εκτιμούν ότι η αγορά είναι περίπου 800.000 τόνοι, που αντιστοιχούν σε 500-600 εκατομμύρια ευρώ, ενώ αποτιμούν την κερδοφορία της βιομηχανίας λιπασμάτων γύρω στο 5%. Αυτό πραγματικά ήταν ένα τεράστιο σοκ για την αγορά, ακόμα και για τις εταιρείες που δεν έχασαν άμεσα χρήματα. Ταράκουνε όχι μόνο τις εταιρείες, αλλά και τα καταστήματα αγροτικών εφοδίων. Κατά τη γνώμη μου, στο οικονομικό μοντέλο που ζούμε δεν υπάρχει

σοφία, αλλά σε τι νούμερο στοχεύεις και τι ρίσκο θα πάρεις για να το επιτύχεις. Μετά από ένα τέτοιο πιστωτικό γεγονός όλοι γίνονται πιο προσεκτικοί και σε βάθος χρόνου που οι απαιτήσεις για απόδοση ανεβαίνουν, ανεβαίνει και ο βαθμός ρίσκου. Κατά τη γνώμη μου, σοφότερος δεν γίνεται κανείς, απλά έχει μια ιστορία να διηγηθεί.

Ενημερωθήκαμε τελευταία ότι μετά από πολλά χρόνια στην COMPO EXPERT και με διεθνή ρόλο αποχωρεί ο Πάνος Χαμακιώτης. Τι έχετε να πείτε επ' αυτού;

Ο Παναγιώτης είναι ένας εμβληματικός manager. Όπως σας είχα αναφέρει σε συζήτησή μας, συνεργαστήκαμε 12 χρόνια. Είναι ένας άνθρωπος που έχει σημάδεψει την COMPO EXPERT, στήνοντας την COMPO EXPERT Ελλάδος, αλλά καθοδηγώντας ως

Regional Director και την COMPO EXPERT Ευρώπης. Είναι ένας άνθρωπος με τρία χαρακτηριστικά: Δουλεύει πάρα πολύ και πολύ συγκεντρωμένα. Θα μιλήσει με τον ίδιο τρόπο και σε κάποιον παραγωγό και στον CEO μιας εταιρείας. Το δεύτερο είναι ότι συνεχίζει μόνιμα να εκπαιδεύεται με μεταπτυχιακά και γνώσεις σε βιβλία και συνέδρια τις οποίες εντάσσει στη δουλειά του. Το τελευταίο είναι ότι είτε κάποιος συμφωνεί με το όραμά του ή όχι, αυτός πάντα έχει ένα όραμα και το υπηρετεί. Και φυσικά το εργοστάσιο της Πάτρας είναι πρακτικά δικό του δημιουργήμα.

Να υποθέσουμε ότι με την αποχώρηση του κλείνει και ο κύκλος της γιορτής βιομηχανίας που κάναμε κάθε Δεκέμβριο; Θα το δούμε αυτό...



Ασία και Ωκεανία, Ελλάδα, Βαλκάνια και Μέση Ανατολή, ποια θα ήταν η επόμενη επαγγελματική διαδρομή του Κώστα Ωραιόπουλου;

Εμένα η Ελλάδα μου αρέσει πάρα πολύ, οπότε θα έφευγα ευχαρίστως ξανά στο εξωτερικό, όπως όταν ήμουν στην Κίνα, αλλά δεν θα πήγαινα σε μια χώρα που θα με δελέαζε να μείνω μόνιμα. Δεν θα πήγαινα για παράδειγμα στη Βόρεια Ευρώπη που είναι πολύ οργανωμένη, αλλά σε μια «παλαβή» χώρα όπως στην Κεντρική ή τη Νότια Αμερική, όπου θα έπαιρνα μια εμπειρία δυνατή και διαφορετική, για να επιστρέψω αργότερα. Ευτυχώς και η γυναίκα μου μοιράζεται την ίδια τρέλα.

Agrenda



Το Σάββατο με την Agrenda
γίνεσαι καλύτερος



ISSUU



Newsletter

ΛΙΠΑΝΣΗ ΚΑΙ ΘΡΕΨΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ



ΣΥΜΜΑΧΟΣ ΤΟΥ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ



ΣΤΕΦΑΝΟΣ
ΖΙΟΥΤΑΣ

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΤΕΧΝΙΚΟΥ
ΤΜΗΜΑΤΟΣ ΖΙΚΟ S.A.



Πώς προχωράει η εαρινή σεζόν για τα λιπάσματα και τι κρίνει φέτος την πορεία της αγοράς;

“ Η εαρινή σεζόν για τα λιπάσματα έχει ξεκινήσει και τα δείγματα είναι θετικά. Η ζήτηση είναι ιδιαίτερα αυξημένη ακόμα κι αν οι τιμές αυξήθηκαν με το νέο έτος. Η αυξημένη ζήτηση ήταν αναμενόμενη καθώς σε αρκετές περιοχές της χώρας υπήρχε πρόβλημα λειψυδρίας το φθινόπωρο με αποτέλεσμα οι σπορές των σιτηρών να μετακινηθούν τουλάχιστον ένα μήνα μετά. Εξαιτίας της παραπάνω κατάστασης αρκετοί δεν επένδυσαν στη βασική λίπανση των καλλιεργειών

και επέλεξαν να εφαρμόσουν όλες τις μονάδες του αζώτου με την επιφανειακή λίπανση. Επιπλέον σε αρκετά αγροτικά προϊόντα παρουσιάστηκε μερική αύξηση των τιμών με αποτέλεσμα να παρακινήσει τους παραγωγούς να επενδύσουν σε εφόδια με προσδοκία την αύξηση της παραγωγής.

Τι σημαίνει για τα προϊόντα θρέψης το πρόσφατο «φρένο» του Επιτρόπου Χάανσεν στην πράσινη μετάβαση;

“ Το φρένο στην πράσινη μετάβαση δίνει οικονομική ανάσα στους Ευρωπαίους αγρότες. Η εφαρμογή της



ΜΕ ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΘΡΕΨΗΣ

Πράσινης Συμφωνίας την παρούσα περίοδο αποτελεί μια κακή συγκυρία με την οικονομική αστάθεια της Ευρώπης και τον διαφαινόμενο εμπορικό πόλεμο με τις ΗΠΑ. Σε περίπτωση εφαρμογής της Πράσινης Συμφωνίας οι Ευρωπαίοι αγρότες καλούνται να πληρώνουν έναν επιπλέον περιβαλλοντικό φόρο, ο οποίος επιβάλλεται στα λιπάσματα ανάλογα με το περιβαλλοντικό τους αποτύπωμα. Αυτό το επιπλέον κόστος θα προκαλέσει οικονομική ασφυξία στους Έλληνες και Ευρωπαίους αγρότες, οι οποίοι πρέπει να ανταγωνιστούν αγορές από Τρίτες χώρες εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης στις οποίες δεν υπάρχουν όμοιοι περιορισμοί και κανονισμοί.

Πώς διαφοροποιούνται κατά τη φετινή χρονιά οι δικές σας προτάσεις στον τομέα της θρέψης;

“ Η φετινή χρονιά είναι πολύ σημαντική για εμάς, καθώς παρουσιάσαμε στην αγορά τη νέα γενιά κοκκωδών λιπασμάτων Ergofert με νανοτεχνολογία βιοδιεγέρτη, η οποία αυξάνει τη διαθεσιμότητα των θρεπτικών στοιχείων. Ο βιοδιεγέρτης αυτός με τη μορφή νανοπολυμερούς εφαρμόζεται σε όλους του κόκκους λιπάσματος και είναι βιοδιασπώμενος και φιλικός στο περιβάλλον. Η δράση του βιοδιεγέρτη είναι τριπλή. Αρχικά με την εφαρμογή

του στο έδαφος, το νανοπολυμερές του Ergofert αυξάνει την απορροφησιμότητα και την αποτελεσματικότητα της χρήσης των θρεπτικών στοιχείων τόσο αυτών που περιέχονται στους κόκκους λιπάσματος, όσο και σε αυτά που υπάρχουν στο έδαφος. Αυτό το καταφέρνει με την ανταλλαγή ιόντων στην επιφάνεια της ρίζας και στην ενεργοποίηση των στοιχείων του εδάφους, τα οποία δεν είναι διαθέσιμα για τα φυτά. Πολύ σημαντική είναι η δράση του στην απορρόφηση του φωσφόρου καθώς αποτρέπει τη δημιουργία δυσδιάλυτων συμπλόκων ασβεστίου και αργιλίου, ενώ το ίδιο σημαντική είναι δράση του για το κάλιο και τα υπόλοιπα ιχνοστοιχεία. Στο άζωτο μειώνει τις απώλειες από εξαχνωση και από έκπλυση ενώ ρυθμίζει τη διαθεσιμότητά του ανάλογα με τις ανάγκες της καλλιέργειας. Επόμενη δράση του είναι η βιοδιεγερτική. Αυξάνει σημαντικά τις αντοχές της καλλιέργειας στην ξηρασία και στις καταπονήσεις από υψηλές ή χαμηλές θερμοκρασίες. Επιπλέον διεγείρει την ριζοβολία του φυτού με αποτέλεσμα τη δημιουργία εντυπωσιακού μεγέθους ριζικού συστήματος. Τέλος η τρίτη του δράση είναι η μεταφορά των στοιχείων εντός του φυτού για την αποφυγή τροφопενιών από δυσκίνητα στοιχεία όπως το ασβέστιο. Σύμφωνα με πειράματα από διεθνή ακαδημαϊκά ιδρύματα, η εφαρμογή του νανοπολυμερούς του Ergofert αυξάνει σημαντικά την παραγωγή μέχρι και 25% ενώ ταυτόχρονα βελτιώνει και τα ποιοτικά χαρακτηριστικά του παραγόμενου προϊόντος όπως είναι η πρωτεΐνη στα σιτηρά και στο ρύζι, η ελαιοπεριεκτικότητα στην ελαιοκράμβη, της βιταμίνης C και των σακκάρων στην ντομάτα κ.α. Η νέα γενιά λιπασμάτων Ergofert αποτελεί το επόμενο βήμα στη θρέψη και ένας σημαντικός σύμμαχος του παραγωγού στην αντιμετώπιση των προκλήσεων της κλιματικής αλλαγής και στις απαιτήσεις της αγοράς για ποιοτικά και ασφαλή προϊόντα.



Η νέα σειρά λιπασμάτων Ergofert με νανοτεχνολογία βιοδιεγέρτη, την οποία παρουσίασε στην αγορά η ZIKO SA, αυξάνει τη διαθεσιμότητα των θρεπτικών στοιχείων.

TIMAC AGRO | ΛΥΔΑ

ΜΕ ΣΤΟΧΕΥΜΕΝΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ

Η ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΣΕ ΠΙΟ ΒΙΩΣΙΜΕΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ



ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ
ΜΑΝΤΑΚΟΥ

BUSINESS DEVELOPMENT
MANAGER

Πως προχωράει η εαρινή σεζόν για τα λιπάσματα και τι κρίνει φέτος την πορεία της αγοράς;

“ Η εαρινή σεζόν του 2025 βρίσκει την αγορά λιπασμάτων σε μία περίοδο προκλήσεων και προσαρμογών, επηρεαζόμενη από τη διαθεσιμότητα πρώτων υλών, τις εξελίξεις στην ευρωπαϊκή και παγκόσμια πολιτική και τις διακυμάνσεις στις τιμές των ενεργειακών πόρων. Από την άλλη, οι παραγωγοί προσαρμόζουν τις επιλογές τους ανάλογα με τις τιμές των γεωργικών προϊόντων, το κόστος των εισροών και τις προοπτικές της αγοράς. Οι υψηλές τιμές των λιπασμάτων τα προηγούμενα χρόνια και το κόστος συνολικά των εισροών, οδήγησαν πολλούς παραγωγούς σε πιο στοχευμένη και ορθολογική χρήση των προϊόντων θρέψης. Οι βασικές εαρινές καλλιέργειες που έχουμε τώρα μπροστά μας, είναι το βαμβάκι και το καλαμπόκι. Οι πρώτες εκτιμήσεις δείχνουν ότι η έκταση που θα αφιερωθεί στο βαμβάκι το 2025 θα παραμείνει σταθερή ή ελαφρώς αυξημένη, εφόσον επιβεβαιωθούν οι προσδοκίες για βελτιωμένες τιμές. Ο αραβόσιτος αναμένεται να κερδίσει εκτάσεις το 2025, με βασικό πρόβλημα όμως για την καλλιέργεια τόσο του αραβόσιτου όσο και



του βαμβακιού να είναι ο καιρός. Οι απρόβλεπτες καιρικές συνθήκες και οι αβιοτικές καταπονήσεις που βιώνουν πλέον όλες οι καλλιέργειες, είναι μόνιμος εχθρός του παραγωγού και ο παράγοντας που μπορεί να επηρεάσει αρνητικά πιο πολύ την τελική απόδοση. Ωστόσο, μεγάλη πρόκληση για την καλλιέργεια του βαμβακιού είναι η παραγωγή ενός ποιοτικού τελικού προϊόντος. Αυτό εξαρτάται φυσικά από τη συνολική διαχείριση της καλλιέργειας που θα κάνει ο παραγωγός. Όμως η ολοκληρωμένη και στοχευμένη λίπανση μπορεί να κάνει τη διαφορά στην απόδοση, τόσο ποσοτικά όσο και ποιοτικά.

Τι σημαίνει για τα προϊόντα θρέψης το πρόσφατο «φρένο» του Επιτρόπου Χάνσεν στην Πράσινη Μετάβαση;

“ Η πρόσφατη απόφαση του Επιτρόπου Γεωργίας Χάνσεν να αναστείλει το σχέδιο για τη δραστική μείωση της χρήσης φυτοφαρμάκων έως το 2030, ίσως και να είναι μια πιο ρεαλιστική προσέγγιση για την Πράσινη Μετάβαση. Είναι γνωστό ότι η συνεχής μείωση των δραστικών ουσιών τα τελευταία χρόνια είναι μόνιμη ανησυχία των παραγωγών για το αν θα είναι σε θέση να διατηρήσουν την παραγωγικότητα των καλλιεργειών τους σε υψηλά επίπεδα λόγω της μη διαθεσιμότητας αποτελεσματικών προϊόντων φυτοπροστασίας. Παρότι είναι νωρίς να βγάλουμε συμπεράσματα, το μόνο σίγουρο είναι πως η καθυστέρηση της λήψης αυστηρότερων μέτρων αφήνει μεγαλύτερα χρονικά περιθώρια στους παραγωγούς για σταδιακή προσαρμογή στις νέες συνθήκες. Όμως αυτό δεν σημαίνει ότι εμείς σαν εταιρεία εξειδικευμένης θρέψης δεν πρέπει

να είμαστε έτοιμοι να ανταπεξέλθουμε στις απαιτήσεις της αγοράς και να είμαστε σε θέση να καλύψουμε το κενό που δημιουργείται ήδη από την απόσυρση φυτοπροστατευτικών προϊόντων. Είναι γνωστό ότι η χρήση των βιοδιεγερτών στην Ελλάδα τα τελευταία πέντε χρόνια έχει αυξηθεί σημαντικά, και αυτό δείχνει την ανάγκη αλλά και την υιοθέτηση από τους παραγωγούς σκευασμάτων που δεν εστιάζουν απλά στη λίπανση, αλλά και στη διέγερση της καλλιέργειας, ώστε να αντιμετωπίσουν τις αυξανόμενες αβιοτικές καταπονήσεις που δέχονται. Σημαντικό μερίδιο κερδίζουν και τα προϊόντα με μικροοργανισμούς και φυσικά η χρήση σκευασμάτων κατάλληλα για βιολογική γεωργία. Είναι ξεκάθαρο πια ότι οι παραγωγοί αλλάζουν σιγά σιγά τις πρακτικές τους και αναζητούν λύσεις που μειώνουν





το περιβαλλοντικό τους αποτύπωμα, διατηρώντας ταυτόχρονα την απόδοση των καλλιεργειών τους. Η έρευνα και καινοτομία στο κλάδο των λιπασμάτων είναι αυτή που θα κάνει από εδώ και πέρα τη διαφορά, και θα προσφέρει νέες λύσεις για τη θρέψη των φυτών, την ενίσχυση της φυτοϋγείας των καλλιεργειών και τη διαχείριση του εδάφους.

Η μετάβαση σε πιο βιώσιμες πρακτικές έχει ήδη ξεκινήσει και εμείς σαν Timac Agro | ΛΥΔΑ ωθούμε τους παραγωγούς μας προς αυτή την κατεύθυνση, υποστηρίζοντάς τους καθημερινά στο χωράφι και εξασφαλίζοντας τη βέλτιστη αποτελεσματικότητα των προϊόντων μας σε στοχευμένα στάδια εφαρμογών.

Πώς διαφοροποιούνται κατά τη φετινή χρονιά οι δικές σας προτάσεις στον τομέα της θρέψης;

“ Η Timac Agro έχει ως βασικό της στόχο την καινοτομία και τη διαρκή ανακάλυψη νέων ενεργών φυσικών μοριών για την δημιουργία των επόμενων τεχνολογιών των προϊόντων μας. Οι προκλήσεις που αντιμετωπίζει πλέον ο παραγωγός είναι πολλές και ειδικά οι καιρικές συνθήκες δυσχεραίνουν κάθε χρόνο όλο και περισσότερο την παραγωγή. Εμείς σαν εταιρεία είμαστε τυχεροί, γιατί κάθε χρόνο έχουμε στη διάθεσή μας νέα προϊόντα που φτιάχνονται στο Παγκόσμιο Κέντρο Έρευνας και Ανάπτυξης, CMI του Ομίλου Roullier, και έχουν σχεδιαστεί και εξειδικευτεί ώστε να αντιμετωπίσουν όλα αυτά τα προβλήματα.

Φέτος, όπως και κάθε χρόνο, φέρνουμε στην ελληνική αγορά νέα προϊόντα, δηλαδή νέες τεχνολογίες. Ωθούμενοι από την Πράσινη Μετάβαση και από την κλιματική αλλαγή, όλα τα νέα προϊόντα που φέρνει η Timac Agro | ΛΥΔΑ εστιάζουν όχι μόνο στη θρέψη και βιοδιέγερση των καλλιεργειών, αλλά και στην ενίσχυση της άμυνας των φυτών απέναντι σε βιοτικές καταπονήσεις. Μιλάμε ως επί των πλείστον για βιοδιεγέρτες, οι οποίοι όμως πλέον δρουν σε γονιδιακό επίπεδο στα φυτά και βοηθούν τις καλλιέργειες να εκφράσουν στο μέγιστο τη γενετική τους προδιάθεση. Είναι οι βιοδιεγέρτες τέταρτης γενιάς και ξεφεύγουν απ' ό,τι άλλο ξέραμε μέχρι σήμερα ως βιοδιεγέρτες. Για να αναπτυχθεί σωστά όμως ένα φυτό δεν αρκούν μόνο οι βιοδιεγέρτες. Η πρότασή μας στους παραγωγούς είναι πάντα να ταίζουμε σωστά και ολοκληρωμένα τις καλλιέργειες, ξεκινώντας από τη βασική και επιφανειακή λίπανση και στη συνέχεια να ενισχύουμε με εφαρμογές βιοδιεγερτών, προκειμένου να επιτύχουμε το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα. Είναι πλέον ξεκάθαρο στους παραγωγούς ότι σε καμία περίπτωση δεν μπορούν να καλλιεργήσουν όπως στο παρελθόν και να πάρουν τις αποδόσεις που παίρνανε. Γι' αυτό και η Timac Agro | ΛΥΔΑ βρίσκεται καθημερινά στο χωράφι, δίπλα στους παραγωγούς με τους Τεχνικούς Συμβούλους Θρέψης, ώστε να τους συμβουλευούμε και να τους καθοδηγήσουμε σε αυτή την ιδιαίτερα μεταβατική περίοδο που διανύει η γεωργία. Τα εξειδικευμένα προϊόντα θρέψης της Timac Agro μετρούν ήδη πάνω από 65 χρόνια παρουσίας στην παγκόσμια αγορά και είναι αυτά που θα συνεχίσουν να κάνουν τη διαφορά στο χωράφι και να προσφέρουν προστιθέμενη αξία στον παραγωγό.



GAVRIEL

ΑΠΑΙΤΗΤΙΚΗ ΑΝΑΓΚΗ Η ΧΡΗΣΗ ΛΙΠΑΣΜΑΤΩΝ ΝΕΑΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ
ΓΑΒΡΗΛΑΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
GAVRIEL

Πώς προχωράει η εαρινή σεζόν για τα λιπάσματα και τι κρίνει φέτος την πορεία της αγοράς;

“ Η εαρινή σεζόν τώρα ξεκινάει και, όπως φαίνεται, οι αποφάσεις που θα παρθούν φέτος θα καθοριστούν από την περσινή χρονιά. Η περσινή χρονιά ήταν μια κακή χρονιά με καιρικές συνθήκες που δεν ευνόησαν τις καλλιέργειες. Η έλλειψη των βροχοπτώσεων σε συνδυασμό με τις πολύ υψηλές θερμοκρασίες την καλοκαιρινή περίοδο μείωσαν πολύ τις αποδόσεις. Στο βαμβάκι χαρακτηριστικά ήταν πολύ μεγάλο το πρόβλημα με το ρόδινο σκουλήκι, με αποτέλεσμα να αυξηθούν πολύ τα κοστολόγια για την αντιμετώπισή του και ταυτόχρονα να μειωθούν οι αποδόσεις. Οι τιμές πώλησης τέλος των αγροτικών προϊόντων ήταν και παραμένουν σε όλες τις περιπτώσεις χαμηλές. Συνεπώς προβλέπουμε πως φέτος οι παραγωγοί θα επιλέξουν καλλιέργειες με χαμηλό κόστος ή καλλιέργειες που κράτησαν τιμή. Συνεπώς για τις εαρινές καλλιέργειες, πιθανότατα το καλαμπόκι και το ρύζι θα συντηρήσουν τα περσινά στρέμματα ενώ αυτό που μάλλον θα μειωθεί σε στρέμματα θα είναι το βαμβάκι. Αυτό που θα θέλαμε εμείς να επισημάνουμε είναι ότι το μόνο όπλο που έχει

ο παραγωγός στα χέρια του είναι η επίτευξη υψηλών αποδόσεων. Έτσι είτε με καλή τιμή του τελικού προϊόντος είτε με χαμηλή τιμή, αυξάνει την κερδοφορία του ή μειώνει τις απώλειες του αντίστοιχα. Δυστυχώς λύσεις όπως υπολίπανση, χρήση μη πιστοποιημένου σπόρου κ.λ.π. βάζουν εξαρχής τον παραγωγό σε μεγάλο ρίσκο, αυξάνοντας την πιθανότητα για χαμηλό εισόδημα.

Τι σημαίνει για τα προϊόντα θρέψης το πρόσφατο «φρένο» του Επιτρόπου Χάνσεν στην πράσινη μετάβαση;

“ Η πρόσφατη παρέμβαση του Επιτρόπου Χάνσεν, που χαρακτηρίζεται ως «φρένο» στην πράσινη μετάβαση, αφορά την αναθεώρηση της πολιτικής της Ευρωπαϊκής Ένωσης σχετικά με τη χρήση προϊόντων θρέψης των φυτών, όπως τα λιπάσματα. Αρχικά, η Ε.Ε. είχε θέσει ως στόχο τη δραστική μείωση της χρήσης λιπασμάτων και φυτοπροστατευτικών προϊόντων, στο πλαίσιο του Green Deal, με σκοπό την προστασία του περιβάλλοντος. Ωστόσο, αυτή η πολιτική προκάλεσε ανησυχίες για πιθανή μείωση της αγροτικής παραγωγής και της επισιτιστικής επάρκειας. Η παρέμβαση του Επιτρόπου Χάνσεν υποδηλώνει μια επανεξέταση αυτών των στόχων. Κατά τη γνώμη μας μια μέση λύση θα ήταν η πιο σωστή και σίγουρα η στροφή της αγοράς σε λιπάσματα νέας τεχνολογίας που περιέχουν καινοτομίες που πρακτικά μειώνουν στο ελάχιστο την επιβάρυνση του περιβάλλοντος και ταυτόχρονα βοηθούν να φτάσουν στα φυτά περισσότερες μονάδες θρέψης ενισχύοντας την αύξηση σοδειάς που είναι και το ζητούμενο.

Πώς διαφοροποιούνται κατά τη φετινή χρονιά οι δικές σας προτάσεις στον τομέα της θρέψης;

“ Η εταιρεία μας εδώ και 15 χρόνια έχει εντοπίσει την ανάγκη για χρήση



λιπασμάτων νέας τεχνολογίας γι' αυτό και εμπλουτίζει συνεχώς την γκάμα της με νέες καινοτομίες. Αυτή την στιγμή προωθούμε λιπάσματα όπως :

1. Σειρά Nutrimore με σταθεροποιητή ουρεάσης Agrotain: Στα λιπάσματα αυτά είναι εξασφαλισμένη η μηδενική απώλεια αζώτου άρα η καλύτερη απορρόφηση του



αζώτου από τα φυτά, λιγότερη σπατάλη και μεγαλύτερη παραγωγή.

2. Σειρά Deplant με σταθεροποιητή νιτροποίησης DMPP: Βοηθούν στη μειωμένη απώλεια αζώτου, βελτιώνοντας την απόδοση και περιορίζοντας τις περιβαλλοντικές επιπτώσεις.

3. Nutrimore Gold (Winner & N-Plus): Αζωτούχα λιπάσματα με σταθεροποιητή ουρεάσης Agrotain και επιπλέον ένα καινοτόμο μείγμα ψευδαργύρου και μολυβδαινίου που ενισχύει την ανάπτυξη ρίζας και τον μεταβολισμό του αζώτου στο εσωτερικό του φυτού, δίνοντας πιο «δυνατές» σοδειές.

4. Nutrimax P+: Πρόκειται για μια σειρά λιπασμάτων που εκτός του σταθεροποιητή ουρεάσης Agrotain που περιέχουν, είναι

ενισχυμένα με επιπλέον ένα καινοτόμο μείγμα που πρακτικά λειτουργεί σαν booster φωσφόρου. Έτσι αποφεύγουμε τη δέσμευση του φωσφόρου από το έδαφος και επιτυγχάνεται καλύτερη αξιοποίηση του φωσφόρου που παρέχουμε από τα φυτά με αποτέλεσμα την ανάπτυξη ισχυρότερης ρίζας και φυτών.

5. Wolf Trax DDP ικνοστοιχεία: Καινοτόμα ικνοστοιχεία που καλύπτουν τους κόκκους των λιπασμάτων που τα περιέχουν. Είναι 10 φορές πιο ισχυρά και αποδοτικά από τα κοινά ικνοστοιχεία που κυκλοφορούν στην αγορά. Προσφέρουν ομοιόμορφη διασπορά ικνοστοιχείων στο χωράφι και μέγιστη αξιοποίησή τους από τα φυτά.

6. Χημικά ικνοστοιχεία IDHA: Ενισχύουν όλα τα κρυσταλλικά NPK λιπάσματα

της εταιρείας. Είναι τα μοναδικά άμεσα βιοδιασπώμενα χημικά ικνοστοιχεία που κυκλοφορούν στην ελληνική αγορά με αποτέλεσμα την αποτελεσματικότερη αξιοποίησή τους από τα φυτά.

7. Καινοτόμοι βιοδιεγέρτες: Πρόσφατα ξεκινήσαμε συνεργασία με την Ισπανική εταιρεία Bioiberica- μια από τις μεγαλύτερες εταιρίες παραγωγής βιοδιεγερτών. Προσφέρουν φυσική ενίσχυση στα φυτά σε συνθήκες αβιοτικού στρες (π.χ. ξηρασία, ζέστη) καθώς επίσης και ενίσχυση της ανάπτυξης και καρποφορίας των φυτών. Σε αυτές τις καινοτομίες σύντομα θα έρθουν να προστεθούν και νέες μιας και συνεχώς αναζητούμε τέτοιου είδους προϊόντα μιας και πιστεύουμε ότι είναι η μόνη βιώσιμη λύση για τους σύγχρονους παραγωγούς.

Με όραμα, καινοτομία και συνεργασία, ο ΣΠΕΛ στηρίζει την ελληνική γεωργία

Με αισιοδοξία για τη νέα χρονιά αλλά και επίγνωση των προκλήσεων που φέρνει το 2025, πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας του Συνδέσμου Παραγωγών και Εμπόρων Λιπασμάτων (ΣΠΕΛ) στις 17 Φεβρουαρίου 2025, στην Αθήνα. Στην εκδήλωση έδωσαν το «παρών» εκπρόσωποι της πολιτικής ηγεσίας, θεσμικών φορέων, της ακαδημαϊκής κοινότητας, του αγροδιατροφικού κλάδου και όλου του κλάδου των λιπασμάτων και του τύπου, αναδεικνύοντας τον κεντρικό ρόλο του ΣΠΕΛ, ως συλλογικό όργανο στη διαμόρφωση στρατηγικής για το μέλλον της γεωργίας.

Την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία του ο υφυπουργός Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων, Διονύσης Σταμενίτης, τόνισε τη σημασία της ανθεκτικότητας, ανταγωνιστικότητας και βιωσιμότητας ως βασικούς άξονες για το μέλλον της ελληνικής γεωργίας. Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης, το φλουρί της βασιλόπιτας κέρδισε ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Βιομηχανιών Αττικής-Πειραιώς (ΣΒΑΠ), Δημήτρης Μαθιός. Χορηγός της εκδήλωσης ήταν η εταιρεία KNE BRANDT A.E..



Τυχερός της βραδιάς ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Βιομηχανιών Αττικής-Πειραιώς (ΣΒΑΠ), Δημήτρης Μαθιός (φωτό κάτω αριστερά).



Ηγέτης στους Βιοδιεγέρτες από το 1989!



ΜΕΓΑΛΟΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

ΟΙ ΒΙΟΔΙΕΓΕΡΤΕΣ ΤΗΣ TIMAC AGRO | ΛΥΔΑ ΚΛΗΡΩΝΟΥΝ

1 ΨΕΚΑΣΤΙΚΟ ΜΗΧΑΝΗΜΑ

ΜΕ ΚΑΘΕ 10 ΛΙΤΡΑ ΒΙΟΔΙΕΓΕΡΤΩΝ
ΚΕΡΔΙΖΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ!

ΔΗΛΩΣΕ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΟ

diagonismostimacagrolyda.com

**ΕΣΥ ΔΙΑΛΕΓΕΙΣ
ΤΟ ΔΩΡΟ ΣΟΥ!**

Σκάνναρε & Κέρδισε!



SEACTIV



FERTIACTYL

VITALFIT

MAXIFRUIT®



Timac AGRO

ΛΥΔΑ



Καλλιέργησε το μέλλον σου!

Εμείς στη GAVRIEL, προχωρούμε τη λίπανση μπροστά!

Με συνεχείς επενδύσεις, προσφέρουμε νέα καινοτόμα προϊόντα και λύσεις που θα δώσουν εδαφική υπεροχή στη δική σου καλλιέργεια!



www.gavriel.gr