

ΤΟ ΒΗΜΑ

Κοινωνία



Η... βιολογική κότα έχει το ζουμί

Τα... πειράματα που έφεραν κέρδη, τα σχέδια και η εξαφάνιση του περιβαλλοντικού «αποτυπώματος»

Τράτσα Μάχη

ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ: 30/12/2012, 05:45 | ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ: 30/12/2012, 05:45

Όταν η επιστημονική γνώση «παντρεύεται» με την εμπειρία και συνδυάζεται με περιβαλλοντικές ευαισθησίες, τότε μπορεί ένα επιχειρηματικό εγχείρημα να επιτύχει και να αποφέρει κέρδη και θέσεις εργασίας. Εδώ και μία δεκαετία, τρεις φίλοι έβαλαν ένα «στοίχημα»: να παραγάγουν για πρώτη φορά στην Ελλάδα βιολογικά κοτόπουλα όταν όλοι πίστευαν ότι οι όρνια «αν δεν “φάνε” φάρμακα, ψοφάνε». Σήμερα η εταιρεία έχει κατακτήσει το 75% της ελληνικής αγοράς βιολογικών κοτόπουλων, κάνει εξαγωγές, απασχολεί 30 εργαζομένους και παρά την κρίση δεν έχει κάνει καμία μείωση μισθών. Επιπλέον, η μονάδα έχει ελάχιστο ενεργειακό αποτύπωμα και μηδενικά απόβλητα.

Όταν το 2001 ο 50χρονος **Σταύρος Αργυρόπουλος** άκουσε για την εφαρμογή του πρώτου προγράμματος βιολογικής κτηνοτροφίας στην Ελλάδα, το μυαλό του άρχισε να... γυρίζει με χίλιες στροφές. Τότε ήταν αντιπρόσωπος ζωικού γενετικού υλικού χοίρων σε μια εταιρεία γαλλοολλανδικών συμφερόντων και ταξίδευε σε κάθε άκρη της Ελλάδας, αλλά και στην Ευρώπη, κάνοντας διαχείριση χοιροτροφικών μονάδων.

«Ταξίδευα βράδυ. Είχα φύγει από την Κομοτηνή και επέστρεφα στη Σπάρτη. Σε μια τόσο μεγάλη διαδρομή σκέφτεσαι πολύ. Θυμάμαι ότι βρισκόμουν λίγο έξω από την Τρίπολη όταν σκέφτηκα πώς ακριβώς μπορεί να γίνει παραγωγή βιολογικών κοτόπουλων. Εφτασα στη Σπάρτη στις 4 τα ξημερώματα και στις 8 το πρωί επικοινωνήσα με δύο φίλους και τους είπα πώς θα στήσουμε τη δουλειά» λέει ο κ. Αργυρόπουλος, ένας από τους τρεις συνεταιίρους της Biogreco.

Την επόμενη ημέρα οι τρεις φίλοι, ο γεωπόνος ζωοτέχνης και γενετιστής κ. Αργυρόπουλος, με μεταπτυχιακά και προϋπηρεσία σε Ολλανδία και Ελβετία, ο γεωπόνος ζωοτέχνης κ. **Χαράλαμπος Λύρας** και ο βιοκαλλιεργητής κ. **Μελέτης Γιαννάκος** αποφάσισαν να ξεκινήσουν πιλοτικά βιολογική πτηνοτροφία.

«Υπάρχουν ιδέες, λείπουν τα χρήματα»

«Όσο καλή κι αν είναι μια ιδέα, χρειάζεται γνώση και χρήματα. Για να πετύχεις πρέπει να επιμερίσεις τη δουλειά, αλλά και τα μελλοντικά έξοδα. Αυτό σημαίνει σύμπραξη. Αυτό κάναμε κι εμείς» επισημαίνει ο κ. Αργυρόπουλος.

Όπως λέει ο ίδιος και σήμερα υπάρχουν ευκαιρίες και επιχειρηματικές ιδέες, αλλά λείπουν τα χρήματα. *«Η Ελλάδα είναι ελλειμματική σε χοιρινό κρέας. Θα μπορούσε*

ένας νέος να ξεκινήσει μια τέτοια μονάδα. Ομως 200 χοιρομητέρες στοιχίζουν 1 εκατ. ευρώ, χωρίς να υπολογίσεις κτίρια, εξοπλισμό κ.ά. Ένας μόνος του δεν μπορεί, ούτε δύο μπορούν. Αν όμως μαζευτούν δέκα μικροεπιχειρηματίες και φτιάξουν σήμερα μια μονάδα, σε λίγα χρόνια θα τους αποδώσει αρκετά χρήματα. Εμείς τα καταφέραμε κι ενώσαμε τις δυνάμεις μας» τονίζει.

Οι πρώτες εγκαταστάσεις ήταν αυτοσχέδιες. «Χρήματα δεν είχαμε. Οπότε αγόρασα ένα μαύρο νάιλον ομβροδεξαμενής το οποίο χρησιμοποίησα για πάτωμα, μία σωλήνα μισής ίντσας για "κολόνες" και ένα νάιλον θερμοκηπίου ως σκέπαστρο. Έτσι δημιούργησα μια πρόχειρη κατασκευή για να κοιμούνται το βράδυ τα πουλιά» θυμάται ο κ. Αργυρόπουλος.

Η αρχή και οι προοπτικές

Οι βιολογικές όρνιθες πρέπει να βόσκουν σε βιολογικές εκτάσεις. Η καθεμία «δικαιούται» τέσσερα τετραγωνικά μέτρα. «Αν βάζαμε 1.000 πουλιά έπρεπε να έχουμε έκταση τεσσάρων στρεμμάτων. Δεν ήταν μικρή, αλλά ούτε και απαγορευτική.

Ξεκινήσαμε με 400 πουλάκια την εβδομάδα (παραγωγική δύναμη). Πιλοτικά. Δοκιμάσαμε πολλές ράτσες. Παρατηρήσαμε τις θνησιμότητες και την ποιότητα του παραγόμενου κρέατος. Βρήκαμε ότι όταν σφάζονται στις 95 ημέρες έχουν καλύτερης ποιότητας κρέας απ' ό,τι στις 85 ημέρες που ορίζει η νομοθεσία για τα βιολογικά κοτόπουλα. Τελειώσαμε το πείραμα τον Απρίλιο του 2002, και στις 15 Μαΐου προχωρήσαμε στην πρώτη επίσημη εισαγωγή πιστοποιημένων νεοσσών» αναφέρει ο κ.

Αργυρόπουλος και σημειώνει: «Όταν ξεκίνησε η παραγωγή δεν είχαμε αγορά. Και ψάχναμε πού να τα πουλήσουμε. Τα πρώτα τα σφάξαμε και τα τρώγαμε μεταξύ μας, συγγενείς και φίλοι. Αλλά ήμουν αισιόδοξος γιατί είχαμε καλό προϊόν. Και πράγματι, λίγο αργότερα κλείσαμε την πρώτη συμφωνία με μεγάλη αλυσίδα σουπερμάρκετ».

Οι πρώτες δύο εβδομάδες ήταν καταστρεπτικές. «Οι παραγγελίες ήταν μόνο για 300 πουλιά και είχαμε τεράστιο στοκ. Την τρίτη εβδομάδα όμως ήρθε παραγγελία για 600 πουλιά. Σήμερα πια έχουμε φτάσει τις 4.000 πουλιά την εβδομάδα. Δεν είναι μεγάλα νούμερα, αλλά είναι ικανά να ταΐσουν 100 άτομα. Στην επιχείρηση απασχολούνται 30 άτομα» λέει ο επιχειρηματίας.

Σήμερα η εταιρεία εξαγει σε Βουλγαρία και Κύπρο. Παράλληλα έχουν ολοκληρωθεί τα σχέδια για την παραγωγή ενός καινοτόμου προϊόντος, για πρώτη φορά διεθνώς: έτοιμα κατεψυγμένα προμαγειρεμένα βιολογικά γεύματα με βάση το κοτόπουλο, τα οποία σε έξι λεπτά θα ζεσταίνονται και θα είναι έτοιμα προς κατανάλωση.

Ανακύκλωση και αξιοποίηση

Πέρα από τον αγώνα για την αναζήτηση της ποιότητας, οι τρεις συνέταιροι αποφάσισαν να... εξαφανίσουν τα «αποτυλώματα» της εταιρείας στο περιβάλλον. Το πρώτο βήμα έγινε με τη χρήση επαναχρησιμοποιούμενων πλαστικών - και όχι χάρτινων - κιβωτίων για τη μεταφορά των προϊόντων στην αγορά. Διαφορετικά, η εταιρεία θα έπρεπε να χρησιμοποιήσει 400.000 χάρτινα τελάρα, δηλαδή 320 τόνους χαρτιού. Παράλληλα, αποφασίστηκε η αξιοποίηση των υποπροϊόντων (πούπουλα, εντόσθια, κεφάλι, αίμα) και των υπολειμμάτων μετά το ξεκοκάλισμα, γεγονός που εκτός από περιβαλλοντικό έχει και οικονομικό όφελος για την εταιρεία. Τα υποπροϊόντα των μονάδων αυτών πρέπει να οδηγούνται σε ειδικές μονάδες για αδρανοποίηση, πρακτική που κοστίζει στις επιχειρήσεις 20-40 λεπτά το κιλό. Γι' αυτό συχνά ασυνείδητοι τα

θάβουν ρυπαίνοντας το έδαφος και τον υδροφόρο ορίζοντα.

«Εμείς πλέον τα διαχωρίζουμε όταν παράγονται. Στα πούπουλα γίνεται κομποστοποίηση. Το αίμα με έναν απλό μηχανισμό αφυδατώνεται και δημιουργείται ένα στερεό υπόλειμμα που μπορεί κανείς να το διαχειριστεί ως ζωοτροφή ή ως λίπασμα. Τα πόδια τα εξάγουμε στην Ασία όπου θεωρούνται ντελικατέσεν. Τα κεφάλια τα κάνουμε πολύ και μαζί με τα ξεκοκαλίσματα τα δίνουμε για σκυλοτροφή σε εκτροφείς σκύλων. Με το έντερο μαζί με ένα μέρος από το αφυδατωμένο αίμα παράγουμε μια τροφή που είναι ιδανική για τις εκτροφές γουνοφόρων μινκ στην Καστοριά» εξηγεί ο κ. Αργυρόπουλος.

Τα υπολείμματα πωλούνται για 26 λεπτά το κιλό. «Δεν παράγουμε ρύπους και έχουμε και έσοδα» λέει ο κ. Αργυρόπουλος. Παράλληλα η επιχείρηση έχει σχεδόν μηδενικό ενεργειακό αποτύπωμα, καθώς όπως αναφέρει ο ίδιος «το σφαγείο λειτουργεί με πυρηνόξυλο. Ολο τον χρόνο το πετρέλαιο που καταναλώνουμε δεν ξεπερνά τον έναν τόνο».

Οι κρίκοι της σύγχρονης γεωργίας Σύμπραξη, έρευνα και καινοτομία

«Προτεραιότητά μας είναι να στρέψουμε τη γεωργία από μια γεωργία χαμηλού κόστους σε μια γεωργία ποιοτική, συνυφασμένη με τον τόπο, το περιβάλλον, τον πολιτισμό και την παράδοσή μας. Μια γεωργία στραμμένη προς την εξωστρέφεια, που θα διαχειρίζεται αειφόρα τους φυσικούς πόρους και θα υλοστηρίζει τις ανάγκες των καταναλωτών» αναφέρει ο υπουργός Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων κ. **Αθ.**

Τσαυτάρης.

Σημαντικά εργαλεία σε αυτή την προσπάθεια είναι η σύμπραξη, η έρευνα και η καινοτομία στον αγροδιατροφικό τομέα. Όπως λέει ο κ. Τσαυτάρης, *«πρέπει να γίνει σύνδεση ανάμεσα σε όλους τους σημαντικούς κρίκους της παραγωγικής αλυσίδας. Αυτή είναι η έννοια των συμπράξεων (cluster), όλων των διαφορετικών κρίκων από την έρευνα και καινοτομία έως τον σπόρο και τη γεωργία, και από εκεί στη βιομηχανία μεταποίησης, στη διακίνηση και εμπορία μέχρι και τον καταναλωτή»*.

Ένα τέτοιο παράδειγμα που απεικονίζει τα σημαντικά οφέλη που επιφέρει η σύμπραξη αποτελεί, σύμφωνα με τον υπουργό, *«η αλυσίδα παραγωγής βιολογικών προϊόντων πτηνοτροφίας Biogreco, από τον παραγωγό πρώτων υλών για τις ζωοτροφές μέχρι και τη μεταποίηση και τις συνεργαζόμενες οικογενειακές πτηνοτροφικές επιχειρήσεις»*.



© Δημοσιογραφικός Οργανισμός Λαμπράκη Α.Ε.

Το σύνολο του περιεχομένου και των υπηρεσιών του site διατίθεται στους επισκέπτες αυστηρά για προσωπική χρήση. Απαγορεύεται η χρήση ή επανεκπομπή του, σε οποιοδήποτε μέσο, μετά ή άνευ επεξεργασίας, χωρίς γραπτή άδεια του εκδότη.