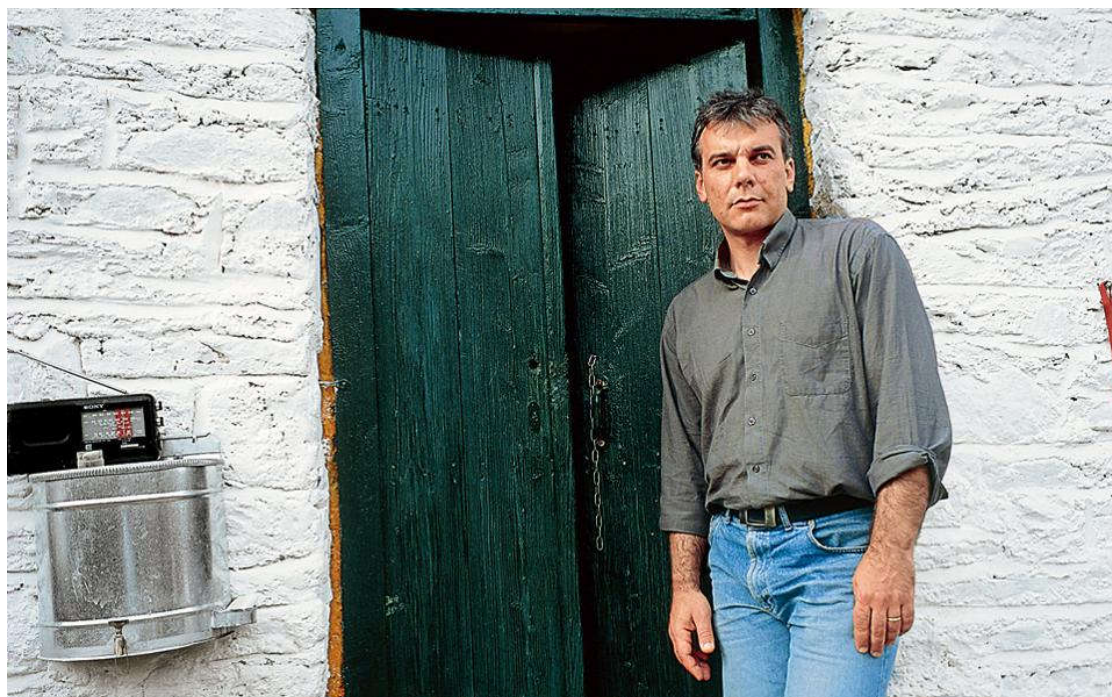


Σταύρος Αργυρόπουλος: «Στην Biogreco τα καταφέραμε»

[ΔΑΦΝΗ ΚΑΡΑΠΠΕΡΗ](#)



«Το βιολογικό κοτόπουλο ήταν μια καινοτόμος εμπορική πράξη το 2001 που ξεκινήσαμε», μας λέει ο κ. Αργυρόπουλος, που εδώ φαίνεται στη φωτογραφία στα πρώτα χρόνια της επιχείρησης. (Φωτογραφίες: ΚΑΝΑΡΗΣ ΤΣΙΓΚΑΝΟΣ)

ΕΤΙΚΕΤΕΣ: [ΠΡΟΣΩΠΑ](#)

Ο Σταύρος Αργυρόπουλος διηγείται την ιστορία της πρώτης εταιρείας με βιολογικά κοτόπουλα στην Ελλάδα, της Biogreco, τα προϊόντα της οποίας κλείνουν φέτος 13 χρόνια στα ράφια των καταστημάτων. Μας συστήνει επίσης ένα καινούργιο προϊόν, τον νωπό κιμά βιολογικού κοτόπουλου, και εξηγεί γιατί ο κόκορας κρασάτος στις περισσότερες των περιπτώσεων είναι απλώς ένα κοτόπουλο που μαγειρεύεται με κρασί.

Φέτος οι τρεις συνέταιροι της εταιρείας βιολογικών κοτόπουλων Biogreco, ο Σταύρος Αργυρόπουλος, ο Μπάμπης Λύρας και ο Μελέτης Γιαννάκος, γιορτάζουν τα 13 χρόνια κυκλοφορίας των προϊόντων τους στην αγορά. Ομως η μεγάλη τους επιτυχία, εν μέσω κρίσης, δεν είναι τα 13α γενέθλια. Ο Σταύρος Αργυρόπουλος με κοιτά χαμογελαστά, σαν να με προκαλεί να μαντέψω. Τελικά, δεν αντέχει να μην πανηγυρίσει. «Φέτος καταφέραμε να ξεχρεώσουμε. Καταλαβαίνετε, δεν χρωστάμε τίποτα και σε κανέναν», λέει περιχαρής. Τα δύο τελευταία χρόνια η ζήτηση παρουσιάζει άνοδο, αλλά «ακόμα βρισκόμαστε 40% κάτω από τις πωλήσεις του 2010. Το 2011 καταρρεύσαμε και η πτώση συνεχίστηκε και το 2012 και το 2013. Ευτυχώς, είχαμε κάνει σωστή διαχείριση και καταφέραμε να αντέξουμε. Τώρα

έχουμε φτάσει να σφάζουμε 130.000 κοτόπουλα ετησίως ενώ το 2010 σφάζαμε 200.000», συμπληρώνει. Και μάλιστα χωρίς απολύσεις προσωπικού ή μειώσεις μισθών. «Μάλλον οι Έλληνες, αφού δεν μπορούν να αλλάζουν συνέχεια αυτοκίνητο, αποφάσισαν να τρώνε λίγο καλύτερα», συμπληρώνει γελώντας.

Το πρώτο ελληνικό βιολογικό κοτόπουλο

Οι τρεις φίλοι το 2001 σκέφτηκαν να «φτιάξουν» το πρώτο βιολογικό κοτόπουλο στην Ελλάδα. Ο Σταύρος Αργυρόπουλος, ένας άνθρωπος που σέβεται και φροντίζει το περιβάλλον από ιδεολογία, παραδέχεται ότι ο πρώτος λόγος που οι τρεις συνεργάτες αποφάσισαν να ακολουθήσουν αυτόν το δρόμο ήταν κυρίως εμπορικός και όχι η οικολογική τους συνείδηση. «Αποφασίσαμε να παράγουμε βιολογικά κοτόπουλα γιατί σε αυτή την αγορά δεν έχει νόημα να ανταγωνιστείς τη μεγάλη μάζα, δεν μπορείς να νικήσεις σε επίπεδο χαμηλού κόστους. Διαλέξαμε λοιπόν τα βιολογικά κοτόπουλα γιατί υπήρχε κενό στην αγορά, ήταν μια καινοτόμος εμπορική πράξη», εξηγεί. «Θέλαμε να φτιάξουμε ένα πιστοποιημένο προϊόν που να θυμίζει αυτό που έτρωγε παλιά ο καθένας στο χωριό του».

Μετά από δοκιμές και πειράματα, τα πρώτα 145 βιολογικά ελληνικά κοτόπουλα βγήκαν στην αγορά τον Αύγουστο του 2002 και ήταν από τότε εξαιρετικά (σας βεβαιώνω γιατί ήμουν από τους πρώτους που τα δοκίμασαν). Και συνεχίζουν να είναι. Τα Biogreco είναι εξαιρετικά γευστικά κοτόπουλα, που μοιάζουν και στο μέγεθος αλλά και στο χρώμα με τα κοτόπουλα από το χωριό. Για να «φτιαχτεί» το πρώτο βιολογικό ελληνικό κοτόπουλο και να πετύχει η προσπάθεια, χρειάστηκε να γίνουν όλα αλλιώς.

Τα «έξυπνα» ανθεκτικά κοτόπουλα



«Μας έλεγαν “δεν γίνεται να μεγαλώσετε κοτόπουλα έξω, δεν αντέχουν, ψοφάνε”», διηγείται ο Σταύρος Αργυρόπουλος. Και, όπως φαίνεται, υπό μία έννοια είχαν δίκιο. «Αυτά τα άσπρα κοτόπουλα, δυο-τρεις συγκεκριμένες ράτσες που χρησιμοποιούνται από τις κρεατοπαραγωγικές πτηνοτροφικές μονάδες, πραγματικά δεν έχουν αντοχές. Αν προσπαθήσεις να τα μεγαλώσεις με τις προδιαγραφές της βιολογικής εκτροφής, θα έχεις πολλά προβλήματα και το πιθανότερο είναι να μην τα καταφέρεις», λέει. Ο ίδιος, έχοντας σπουδάσει Γενετική Βελτίωση στην Ολλανδία, έψαξε και βρήκε τη ράτσα που χρησιμοποιεί η Bioagro, τα καφέ «έξυπνα» κοτόπουλα που αντέχουν στις εξωτερικές συνθήκες και διατηρούν χαρακτηριστικά που οι ράτσες που χρησιμοποιούνται στη συμβατική παραγωγή έχουν χάσει. «Δεν κάθονται συνέχεια δίπλα στην ταϊστρα σαν χαζοί γίγαντες, περπατούν, φτερουγίζουν, τσιμπάνε. Εμείς σφάζουμε τα κοτόπουλα στις 88-96 ημέρες (ο κανονισμός για τη βιολογική εκτροφή επιτρέπει στις 81 ημέρες, αλλά ο Σταύρος λέει ότι μία εβδομάδα παραπάνω αξίζει τον κόπο και το κόστος, γιατί κάνει το κρέας πιο νόστιμο) και οι συμβατικοί στις 38-43 ημέρες.

Το κοτόπουλο μιας ράτσας που χρησιμοποιείται στη συμβατική εκτροφή στις 80 ημέρες θα είχε φτάσει τα 3,5-4 κιλά και δεν θα μπορούσε να περπατήσει».

Πάντως οι δυνατές, ανθεκτικές καφέ κότες μεγαλώνουν σε συνθήκες πολυτέλειας στις μονάδες της Bioagro στη Λακωνία. Το καλοκαίρι έχουν σύστημα υδρονέφωσης, κάτι σαν τα μηχανήματα που βοηθούν το καλοκαίρι και τους ανθρώπους να κάθονται σε εξωτερικούς χώρους, και το χειμώνα ζεσταίνονται με λάμπες ιωδίου. Παλιά στα χωριά πώς άντεχαν οι κότες έξω, χωρίς όλες αυτές τις ανέσεις; Η ερώτησή μου του προκαλεί γέλιο. «Μα δεν ζούσαν οι νεοσσοί και τα κοτόπουλα έξω όλο το χρόνο. Οι κότες κανονικά κλωσάνε την άνοιξη. Καταλαβαίνουν ότι αλλάζει η εποχή επειδή μεγαλώνει η μέρα. Έτσι, τα μικρά κοτοπουλάκια βγαίνουν στον κόσμο σε καλές συνθήκες. Όμως εμείς δεν μπορούμε να ακολουθήσουμε αυτούς τους ρυθμούς. Είμαστε υποχρεωμένοι να βάζουμε στη μονάδα νεοσσούς κάθε εβδομάδα για να έχουμε συνεχώς παραγωγή», λέει ο Σταύρος.

Νέα προϊόντα

Το 75% του κόστους σε μια μονάδα εκτροφής κοτόπουλων είναι οι ζωοτροφές. Αυτός είναι και ο λόγος που δεν υπάρχουν πραγματικοί κόκορες στα κρεοπωλεία. «Κόκορας λέγεται το αρσενικό πουλί που οστεοποιείται το στέρνο του, δηλαδή μετά τις 145 ημέρες. Όμως μετά τις 105 ημέρες το κοτόπουλο δεν αναπτύσσεται τόσο πολύ, οπότε υπάρχει δυσαναλογία της τροφής που τρώει με την αύξηση του βάρους του. Θα κοστίζει δηλαδή 5-6 ευρώ παραπάνω για να πάρει 100 γραμμάρια. Πόσο να το πουλήσεις μετά; Δεν συμφέρει και δεν υπάρχει και λόγος, δεν είναι πιο νόστιμο. Αυτά που πωλούνται είναι κοτόπουλα ή πετεινάρια», εξηγεί ο πτηνοτρόφος.

Η Bioagro εδώ και δύο εβδομάδες έχει βγάλει ένα ακόμη «νέο» προϊόν, νωπό κιμά από φιλέτο μπουτι βιολογικού κοτόπουλου. «Δεν θα το πιστέψετε, αλλά βγάζουμε συνεχώς καινούργια προϊόντα για να καλύψουμε τη ζήτηση σε φιλέτο στήθος. Αυτό θέλουν όλοι και ας κοστίζει 22 ευρώ το κιλό», λέει ο Σταύρος. «Εφόσον χρειαζόμαστε πολλά στήθη κοτόπουλου, πρέπει να βρούμε τρόπο να πουλήσουμε και τα υπόλοιπα μέρη του πτηνού».

Σήμερα η επιχείρηση, αφού εξόφλησε όλες τις δανειακές της υποχρεώσεις, είναι οριακά κερδοφόρα. «Το θεωρώ μεγάλη επιτυχία, δεδομένου μάλιστα ότι βασικός μας αντίπαλος είναι το συμβατικό κοτόπουλο, που έχει 4 φορές μικρότερη τιμή». Δεκατρία χρόνια μετά τα πρώτα βιολογικά κοτόπουλα και ενώ ο σχετικός ευρωπαϊκός κανονισμός βρίσκεται σε ισχύ από το 2000, οι προσπάθειες για την παραγωγή ελληνικών βιολογικών κοτόπουλων είναι περιορισμένες. Ο Σταύρος Αργυρόπουλος έχει μια μάλλον αποκαρδιωτική εξήγηση. «Οι Έλληνες δεν ξέρουμε να συνεργαζόμαστε και για να φτιάξεις ποιοτικό προϊόν στον πρωτογενή τομέα χρειάζεται ομάδα. Πρέπει να είσαι στο χωράφι και ταυτόχρονα να κυνηγάς την ελληνική γραφειοκρατία, να κλείνεις παραγγελίες, να παρακολουθείς τις εξελίξεις στο Διαδίκτυο, να συνεννοείσαι με την τράπεζα.

Δεν μπορείς να τα κάνεις όλα αυτά μόνος σου. Ίσως να μπορείς να κάνεις μια ποιοτική δουλίτσα σε περιορισμένο επίπεδο. Όταν όμως πας στο εξωτερικό και σε ρωτήσουν τι ποσότητες μπορείς να μας δώσεις από το τάδε εξαιρετο προϊόν, θα καταλάβεις πως οι δικές σου δυνάμεις δεν επαρκούν. Χρειάζεται συνεργασία».