

Συνέντευξη

Υπάρχει σύμφωνα με τον πρόεδρο του αγροτικού συνεταιρισμού παραγωγών Μώλου Φθιώτιδος κ. Ιωάννη Χονδρόπουλο

ΜΕΤΑΛΗ ΑΙΣΧΡΟΚΕΡΔΕΙΑ

ΚΑΙ ΣΤΟ ΚΕΛΥΦΩΤΟ ΦΙΣΤΙΚΙ



Τα προβλήματα αλλά ταυτόχρονα και τις δυνατότητες που υπάρχουν από την καλλιέργεια του κελυφωτού φιστικιού, αναλύει στην «Α.ε» ο ακούρατος και δραστήριος πρόεδρος του νεοσύστατου αγροτικού συνεταιρισμού του προϊόντος στο Μώλο Φθιώτιδας κ. Ιωάννης Χονδρόπουλος, αναφέροντας τις προσπάθειες του νέου εγχειρήματος και τα οφέλη που μπορεί να προκύψουν για τους παραγωγούς.

Ας δούμε λοιπόν ολόκληρη τη συζήτηση που είχαμε με τον κ. Χονδρόπουλο:

• Πόσο χρόνο ζωής έχει ο συνεταιρισμός σας;

Στις 17 Απρίλη του 2011 ξεκινήσαμε την προσπάθεια αυτή και κλείσαμε χρόνο πριν ένα μήνα. Έχουμε δηλαδή 13 μήνες ζωής ως Συνεταιρισμός. Και θέλω να πιστεύω ότι κάναμε πολλά για τόσο νέος Συνεταιρισμός. Αν σκεφτεί κανείς ότι ήδη στις 17 Μάρη τροποποιήσαμε το αρχικό μας καταστατικό, σύμφωνα με τις επιταγές του νέου νόμου περί Συνεταιρισμών 4015/2011.

• Υπάρχει ποιοτική διαβάθμιση του προϊόντος;

Προσπαθούμε να έχουμε μια ποιότητα η οποία να είναι κορυφαία. Εκτός εάν προκύψει κάποια παρτίδα από κάποιο από τα μέλη που ενδεχομένως έχει κατώτερη ποιότητα από την επιζητούμενη, οπότε αναγκαστικά θα υπάρξει και η δεύτερη ποιότητα. Στόχος μας ασφαλώς και φέτος είναι να μην έχουμε τέτοια κρούσματα. Αλλά όταν έχεις πολλά μέλη και είσαι στην αρχή της ίδρυσης του Συνεταιρισμού, κάπου θα υπάρξουν και τέτοιες περιπτώσεις. Αυτό όμως ελέγχεται ώστε να γίνεται στο ελάχιστο και αισιοδοξούμε χρόνο με το χρόνο να μηδενιστεί.

Ήδη έχουμε ενταχθεί σε πρόγραμμα ολοκληρωμένης διαχείρισης για τον καλύτερο έλεγχο των χημικών επεμβάσεων (λιπάσματα, φυτοφάρμακα), ώστε αφενός να διασφαλίσουμε την υγεία του καταναλωτή που είναι πάντα ο στόχος μας και αφετέρου να μπορέσουμε να διεκδικήσουμε καλύτερες αγορές στο εξωτερικό μέσω πιστοποιητικών όπως το HACCP και το GLOBALGAP. Βέβαια το καλύτερο θα ήταν να μπορούσαμε από την αρχή να τυποποιούμε σε μικρο-συσκευασίες και να διακινούμε οι ίδιοι το προϊόν μας απευθείας στον καταναλωτή (με πιστοποίηση ISO 22000), αλλά όλα θα γίνουν με τη σειρά και βάζοντας στόχους.

Πρέπει όλοι μας πλέον στην Ελλάδα σαν παραγωγό αγροτικών προϊόντων να κατανοήσουμε ότι εάν δεν στρέψουμε την προσοχή μας στην ποιότητα των παραγόμενων προϊόντων μας, για να κερδίσουμε την εμπιστοσύνη του καταναλωτή, θα έρθει κάποια στιγμή που η αγορά θα μας αποβάλει πλήρως. Τελείωσε η εποχή που πουλούσαμε ανώνυμα το προϊόν και δεν θέλαμε να έχουμε καμία σχέση με τον καταναλωτή. Είμαστε πλέον σε μια παγκόσμια αγορά που όλα γίνονται γνωστά άμεσα, με το πάτημα ενός πλήκτρου. Είναι η εποχή του επώνυμου προϊόντος και της ανταγωνιστικότητας. Η διαφήμισή μας ή δυσφήμισή μας είναι στο χέρι μας και είμαστε εμείς υπεύθυνοι για αυτό. Κανείς άλλος. Ας πάρουν οι παραγωγοί την τύχη τους στα δικά τους χέρια και ας σταματήσουμε τις μεμψιμοιρίες.

Αν δεν οργανωθούμε σε συλλογικά σχήματα μόνοι μας **τώρα**, που η χώρα δεν πάει άλλο παρακάτω, για να προωθήσουμε το προϊόν μας εμείς οι ίδιοι, κερδίζοντας την προστιθέμενη αξία της μεταποίησης και της συσκευασίας, ποιος περιμένουμε να το κάνει αυτό, ο κάθε μεσάζοντας που έρχεται να κερδοσκοπήσει στην πλάτη μας;

Δεν υπάρχουν πλέον περιθώρια για χάσιμο χρόνου, όσο γρηγορότερα γίνει από όλους μας αυτό αντιληπτό, τόσο το καλύτερο. Μόνο έτσι θα καταφέρουμε να επιβιώσουμε και σαν αγρότες αλλά και σαν χώρα.

• Που βρίσκονται οι εγκαταστάσεις σας και τι χώρο καταλαμβάνουν;

Όπως σας προανέφερα πέρυσι δημιουργηθήκαμε. Δεν έχουμε ακόμα δικό μας χώρο. Έχουμε νοικιάσει έναν αποθηκευτικό χώρο στο κέντρο του Δ.Δ. Μώλου περί τα 550 τ.μ. και εκεί κάναμε την πρώτη επεξεργασία του προϊόντος μας, αφού κάναμε κάποιες επενδύσεις της τάξης των 50.000 ευρώ από την τσέπη μας φυσικά και προμηθευτήκαμε μηχανήματα διαλογής

ανοικτού-κλειστού φιστικιού, ηλεκτρονικές ζυγαριές ακριβείας, υγρασιόμετρο ακριβείας τελευταίου τύπου, σακκοραπτικές μηχανές, παλλετοφόρα, κ.α.

Κάναμε αγώνα για να προλάβουμε την περυσινή περίοδο και να μπορέσουμε να επεξεργαστούμε το προϊόν μας, μόνοι μας και να το γνωστοποιήσουμε σε όλους τους Έλληνες εμπόρους ώστε να το διαθέσουμε στην ελληνική αγορά (πρώτος στόχος).

Βέβαια κι εκείνοι με τη σειρά τους έκαναν ότι μπορούσαν για να μην τα καταφέρουμε όπως ήταν αναμενόμενο. Έτσι αναγκαστικά στραφήκαμε στην αγορά του εξωτερικού.

Και νομίζω πώς αυτό τελικά μας βοήθησε. Πηγαίνοντας στην ANUGA της Κολωνίας, στη Γερμανία σε μια έκθεση 6.500 εκθετών από όλο τον κόσμο, έχεις όλη την παγκόσμια αγορά μπροστά σου. Όλες οι πόρτες είναι ανοικτές εκεί, φτάνει να έχεις ανταγωνιστική ποιότητα προϊόντος και σωστή συσκευασία. Εκεί είδαμε για πρώτη φορά ποιες μπορεί να είναι οι δυνατότητές μας αν δουλέψουμε σωστά και ευσυνείδητα, χωρίς να προσπαθούμε να κοροϊδέσουμε (όπως κάναμε τόσα χρόνια όλοι στην Ελλάδα) τον πελάτη, κερδίζοντάς τον ώστε να μας φέρει κι άλλον του χρόνου.

Και αυτό γιατί έχουμε το καλύτερο προϊόν, με γεύση ασυναγώνιστη, με χρώμα της ψύχας του ενδοκαρπίου είναι καταπράσινο και οργανοληπτικά χαρακτηριστικά τέτοια που δεν υπάρχουν πουθενά. Και σε

αυτό πιστεύω βοηθάει το κλίμα της πατρίδας μας. Αν είχαμε βάλει το κεφάλι κάτω και δουλεύαμε όλοι σωστά, τόσα χρόνια, (κάτι που ο κάθε Έλληνας κάνει από μόνος του όταν βγαίνει στο εξωτερικό και καταφέρει να μεσουρανή), θα είχαμε φτάσει αυτή τη χώρα σε επίπεδα Σουηδίας, αλλά είχαμε μάθει με την κουλτούρα της μη παραγωγικότητας (οι επιδοτήσεις των αγροτών ήταν το τυρί στη φάκα και δεν το είδαμε

έγκαιρα). Έτσι μας νάρκωσαν καλά τόσα χρόνια καταφέροντας να μην αντιδρά κανείς μας.

• Πως καταφέρνετε να αντιμετωπίζετε τυχόν προβλήματα οικονομικά ή άλλης φύσεως; (Να θυμίσουμε ότι αρκετοί Συνεταιρισμοί έχουν κλείσει ανά την Ελλάδα ή έχουν απούλητα τα προϊόντα τους).

Όλα τα προβλήματα ο Έλληνας μπορεί να τα ξεπεράσει, φτάνει να βρεθεί με την πλάτη στον τοίχο. Αλλιώς δεν αποφασίζει να ενωθεί και να παλέψει. Σας θυμίζω το ένα ιστορικό γεγονός το έπος του '40. Ποιος το περίμενε αυτό;

Όταν όπως σας εξήγησα αναγκαστικά με πάμε εμείς να βρούμε τις αγορές στο εξωτερικό, καταλάβαμε ότι όλα μπορούμε να τα καταφέρουμε αν προσπαθήσουμε σωστά. Και αγορά για το προϊόν μας βρήκαμε στο εξωτερικό και καλύτερες τιμές πετύχαμε, και πολύ καλύτερο τρόπο πληρωμής καταφέραμε να έχουμε από την ντόπια περιχαρακωμένη μίζερη και μικρή αγορά.

Και με την κίνησή μας αυτή (να ψάξουμε εμείς τις αγορές), πετύχαμε διπλό στόχο: 1) Να πουλήσουμε με καλύτερους όρους το προϊόν μας στο εξωτερικό (Τυνησία) και 2) Να δώσουμε αξία στο εναπομείναν προϊόν εντός Ελλάδας, αφού λιγότεψε αισθητά η ποσότητά του, με αποτέλεσμα μετά από ένα μήνα να εκτιναχθεί η τιμή του κατά 20%.

Ο θεσμός του σωστού συνεργατισμού είναι η μόνη λύση για να φτάσει ο μικρός Έλληνας παραγωγός (και είναι όλοι μικροί), στο στόχο του. Δεν μπορούμε εμείς οι παραγωγοί των 25 στρεμμάτων φιστικιάς (μέσος όρος), να συναγωνιστούμε ποτέ τον Καλιφορνέζο, ο οποίος καλλιεργεί 1000 στρέμματα ο μικρότερος και παρόλο το μέγεθός τους είναι όλοι τους συνεταιρισμένοι. Όποιο πρόβλημα αντιμετωπίσουμε ενωμένοι, λύνεται σχετικά εύκολα, από το να προσπαθήσουμε να το αντιμετωπίσουμε μόνοι μας. Έτσι όταν είμαστε 60 μέλη, θα απαιτηθεί μικρότερο κεφάλαιο από τον καθένα για μια επένδυση όπως αυτή που κάναμε, από το να την πραγματοποιήσει ένας παραγωγός ή δύο μαζί.

Θέλω να στείλω ένα μήνυμα σε όσους συνεταιρισμούς περιμένουν να πάνε οι έμποροι στην πόρτα τους να αγοράσουν το προϊόν τους, ότι θα κλείσουν σύντομα, αν δεν έχουν κλείσει ήδη. Η νοοτροπία αυτή έλαβε τέλος. Τώρα πρέπει μόνοι μας

