



Ο γεωπόνος και βιοκαλλιεργητής, Κώστας Κρεμμύδας, αναλαμβάνει τον ρόλο του “θείου από το χωριό”, όπως λέει ο ίδιος χαριτολογώντας. Πριν από λίγα χρόνια ίδρυσε την εταιρία ΚΡΕΜΜΥΔΑΣ ΒΙΟΚΙΒΩΤΙΑ, η οποία κάθε εβδομάδα αποστέλλει στους κατοίκους του Λεικανοπεδίου Αττικής φρέσκα βιολογικά φρούτα και λαχανικά κατευθείαν από την Κρήτη. Έτσι, οι κάτοικοι της πρωτεύουσας που δεν έχουν ούτε χωριό ούτε θείο, μπορούν με εύκολο και προσιτό τρόπο να απολαμβάνουν φρέσκα οπωροκηπευτικά που παράγονται στα εδάφη της Κρήτης με βιολογικό τρόπο.

Η ιστορία ξεκινά το 1996, όταν ο Κώστας Κρεμμύδας αφήνει την Αθήνα για να εγκατασταθεί στο Καστέλι Χανίων. Ως γεωπόνος είχε ξεκάθαρη εικόνα για τη διαδικασία παραγωγής της συμβατικής γεωργίας στα θερμοκήπια. “Οι ψεκασμοί δημιουργούν μεγάλο πρόβλημα στο περιβάλλον. Στα θερμοκήπια δεν πετά ούτε ένα έντομο. Το χώμα δεν μυρίζει, ούτε τα φυτά και οι καρποί. Αποφάσισα να στραφώ στη βιολογική γεωργία. Πάντα με ενδιέφερε ο κύκλος της ζωής. Φυτεύεις ένα σποράκι και το παρακολουθείς να γίνεται φυτό. Αυτή είναι η φύση και η ζωή”, μας λέει ο Κώστας Κρεμμύδας, περιγράφοντας την περιπέτειά του με τη βιολογία. Μια περιπέτεια που τον οδήγησε ορισμένα χρόνια αργότερα στην απόφαση να ξεκινήσει μεταπτυχιακό στην Αγγλία με θέμα την βιολογική γεωργία. Εκεί, κατά την διάρκεια των σπουδών του, προέκυψε η ιδέα της αποστολής προϊόντων σε κουτί. “Στην Αγγλία ήρθα σε επαφή με αρκετούς βιοκαλλιεργητές και εξοικειώθηκα με εναλλακτικούς τρόπους εμπορίου βιολογικών προϊόντων. Ένας από αυτούς ήταν η διανομή κιβωτίου (box scheme) στο σπίτι, που αποτελεί έναν πολύ δημοφιλή τρόπο προμήθειας βιολογικών προϊόντων στο εξωτερικό.

Έτσι, όταν επέστρεψα στην Κρήτη, προσαρμόσαμε την ιδέα στις ελληνικές ανάγκες και την ελληνική ιδιοσυγκρασία και μας προέκυψε η ΚΡΕΜΜΥΔΑΣ ΒΙΟΚΙΒΩΤΙΑ.

*Πώς λειτουργεί η διανομή κιβωτίου στο σπίτι και ποιά είναι τα οφέλη για τον καταναλωτή;*

Η λογική του εγχειρήματος έχει να κάνει με την παράδοση των εβδομαδιαίων οικογενειακών αναγκών σε βιολογικά φρούτα και λαχανικά από τα χωράφια μας κατευθείαν στη πόρτα του σπιτιού σας. Κάθε εβδομάδα, όποιος επιθυμεί, επικοινωνεί μαζί μας μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου κι εμείς του στέλνουμε ένα ενημερωτικό μήνυμα με πληροφορίες που αφορούν τα διαθέσιμα προϊόντα και τις τιμές. Ο καταναλωτής επιλέγει τα προϊόντα που επιθυμεί και στην επόμενη προγραμματισμένη αποστολή, στέλνουμε το κιβώτιο στο σπίτι ή στο γραφείο. Πρόκειται για μια υπηρεσία που έχει το πλεονέκτημα της παράκαμψης των χονδρεμπόρων. Έτσι, οι τιμές μας είναι πολύ ανταγωνιστικές.

*Από την εμπειρία σας, ποιές είναι οι δυσκολίες που θα αντιμετωπίσει ένας επίδοξος βιοκαλλιεργητής σήμερα, δεδομένου ότι πολλοί Έλληνες σκέφτονται τη στροφή στις καλλιέργειες εξαιτίας της κρίσης στα αστικά κέντρα;*

Πραγματικά θα έλεγα ότι είναι δύσκολο. Δεν περιμένω τίποτα από το κράτος, οι βιοκαλλιεργητές θα πρέπει να υπολογίζουν μόνο στις δικές τους δυνάμεις, η καθοδήγηση είναι μηδαμινή. Η γνώση δύσκολα αποκτάται και πολλά πρέπει να τα πληρώσεις έμμεσα μέσα από την εμπειρία. Πολλές φορές καταστράφηκε η καλλιέργειά μου και προσπαθούσα να εντοπίσω τι έφταξε και τι πρέπει να κάνω για να το αποφύγω στο μέλλον. Επίσης, είμαστε έρμαιο και πολλών άλλων εξωτερικών παραγόντων που έχουν να κάνουν με τη λειτουργία του κράτους, όπως για παράδειγμα, οι απεργίες στα λιμάνια. Όλα αυτά κοστίζουν.

*Ποιά είναι η ανταπόκριση σε αυτόν τον καινούριο τρόπο διακίνησης βιολογικών προϊόντων;*

Αν δεν βιώναμε την κρίση των δύο τελευταίων ετών, θα είχαμε “εκιοξευτεί”. Οι καταναλωτές είναι πια φειδωλοί στην καταναλωτική τους συμπεριφορά. Παρόλα αυτά ακολουθούμε μια σταθερή πορεία και προσδοκούμε το καλύτερο. ■