



## ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΑ ΦΥΤΟΠΡΟΣΤΑΤΕΥΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΓΙΑ ΕΡΑΣΙΤΕΧΝΙΚΗ ΧΡΗΣΗ

Επιστημονική Υπεύθυνος : Καθ. Μαρία Χρυσάγη  
Συντονιστής της ομάδας : κ. Απόστολος Σαμαράς  
Φοιητές που έχουν εκπονήσει τη μελέτη : Βασιλική Δαμαλού, Φαίη Βετούλη, Ηλίας Καλαντζής, Γιάννης Μουστάκας και Αλέξανδρος Παπαποστόλου.

Το προτεινόμενο επιχειρηματικό σχέδιο αφορά την υλοποίηση μιας καινοτόμου για τη χώρα μας επιχειρηματικής ιδέας, η οποία σχετίζεται με την συσκευασία και διάθεση φυτοπροστατευτικών προϊόντων, αποκλειστικά και μόνο για ερασιτεχνική χρήση. Τα χαρακτηριστικά του κλάδου των φυτοπροστατευτικών προϊόντων για ερασιτεχνική χρήση δεν έχουν μελετηθεί επαρκώς στην Ελλάδα, με αποτέλεσμα να μην υπάρχουν δημοσιευμένα στοιχεία σχετικά με το μέγεθος του κλάδου. Εκτιμάται ότι, η ελληνική αγορά φυτοπροστατευτικών προϊόντων για ερασιτεχνική χρήση κυμαίνεται περίπου στο 3% της συνολικής αγοράς φυτοπροστατευτικών προϊόντων, δηλαδή περίπου 5,4 εκ. €.

Στόχος της επιχείρησης είναι να γίνει πρωτοπόρος στον τομέα των φυτοπροστατευτικών προϊόντων για ερασιτέχνες, κατακτώντας ένα τμήμα της αγοράς που δεν καλύπτεται αποτελεσματικά από καμία άλλη επιχείρηση στη χώρα μας. Στο χώρο αυτό, μέχρι σήμερα, δραστηριοποιούνται επιχειρήσεις που απευθύνονται μόνο σε επαγγελματίες (αγρότες, καλλιεργητές), ενώ η κάλυψη ερασιτεχνικών αναγκών (νοικοκυριά, κήποι) γίνεται χωρίς επιστημονική καθοδήγηση και συνήθως με σοβαρή οικονομική επιβάρυνση των αγοραστών.

Η προμήθεια της πλειονότητας των φυτοπροστατευτικών προϊόντων από ερασιτέχνες γίνεται σε μεγάλες, δύσχρηστες, μη-οικονομικές συσκευασίες και τα φυτοπροστατευτικά προϊόντα που προμηθεύεται ο μη-επαγγελματίας δεν έχουν έγκριση για ερασιτεχνική χρήση. Το γεγονός αυτό εγκυμονεί κινδύνους για τους ερασιτέχνες χρήστες, εφόσον δεν γνωρίζουν τον κατάλληλο τρόπο εφαρμογής, την συνιστώμενη δοσολογία, πιθανές επιπτώσεις στην υγεία, αλλά κυρίως δεν έχουν διαθέσιμα τα κατάλληλα μέσα προφύλαξης και εφαρμογής.

Η αποστολή της εταιρείας είναι να παρέχει στην ελληνική αγορά προϊόντα υψηλής ποιότητας, ασφαλή για το χρήστη, καλύπτοντας τις ανάγκες του ερασιτέχνη και τηρώντας πιστά τους όρους συσκευασίας και εμπορίας φυτοπροστατευτικών προϊόντων αλλά και να συμβάλει στην αλλαγή νοοτροπίας σε θέματα εφαρμογής φυτοπροστατευτικών προϊόντων εκτός γεωργικών περιοχών. Καινοτομικά στοιχεία των παραγόμενων προϊόντων είναι το ευρύ φάσμα δράσης των προϊόντων (περιλαμβάνονται 10 προϊόντα διαφορετικής βιοδραστικότητας) που καλύπτει κατά 95%, τις ανάγκες ενός ερασιτέχνη. Το κάθε προϊόν συσκευάζεται (σε μικρή ποσότητα) μαζί με τα απαραίτητα για την εφαρμογή του παρελκόμενα (μάσκα, γάντια, ψεκαστηράκι, δοσομετρητής, φυλλάδιο οδηγιών).

Στρατηγική της επιχείρησης είναι ο σχεδιασμός νέου διαφοροποιημένου προϊόντος και η εισαγωγή του σε μια αγορά με χαμηλό ανταγωνισμό και σοβαρές προοπτικές ανάπτυξης (niche market). Η στρατηγική αυτή επιτυγχάνεται με την ανάπτυξη δικτύου πωλήσεων σε μεγάλα αστικά κέντρα, προσφορά ευρέως φάσματος προϊόντων και υπηρεσιών μετά την πώληση (τηλεφωνική γραμμή εξυπηρέτησης πελατών), για επιστημονική ενημέρωση των ενδιαφερομένων, με σκοπό την επιτυχία της εφαρμογής και την ασφάλεια του χρήστη.

Ο κύκλος εργασιών για τον το πρώτο έτος διαμορφώνεται στις 206 χιλ. €, ενώ στο τέλος της τριετίας ανέρχεται σε 423 χιλ. €.. Το περιθώριο μικτού κέρδους διατηρείται σχεδόν σταθερό (από 74% έως 71%) για την εν λόγω τριετία, ενώ κατ' αντιστοιχία το καθαρό κέρδος διαμορφώνεται σε 9 χιλ. €, τον πρώτο χρόνο και ανέρχεται σε 167 χιλ. € στο τέλος της τριετίας. Τέλος, το περιθώριο καθαρού κέρδους διαμορφώνεται στο 27%, περίπου, για το δεύτερο και τρίτο έτος και εκτιμάται ότι θα διατηρηθεί σε αυτό το ποσοστό και τα επόμενα έτη, ενώ ο δείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων διαμορφώνεται για το δεύτερο και τρίτο έτος στο 51% περίπου.

