





Ο CAPTAIN ΛΟΥΚΑΣ ΤΟΥ ΚΡΑΣΙΟΥ ΕΡΜΗΣ ΤΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ

Οι πολυταξιδεμένες ανά τους αιώνες θαλάσσιες οδοί του Αιγαίου, πανιά ανοιγμένα και στο αμπάρι ο κόπος μικρών παραγωγών. Κραί, τυρί, ελαιόλαδο που μεταφέρονται από τον έναν προορισμό στον άλλον, για τον Λουκά Γκουρτσογιάννη, καπετάνιο της SailMed, και το 13 μέτρων ιστιοπλοϊκό του αποτελεί άλλο ένα εμπορικό ταξίδι με σχεδόν μηδενικό ανθρακικό αποτύπωμα.



ΚΕΙΜΕΝΟ
Πέτρος Γκόγκος
ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ
Γεωργία Καραμαλή

Βγαίνοντας από το λιμάνι του Λαυρίου, μόλις στρίψει στον κάβο, οι μηχανές του ιστιοφόρου που κουμαντάρει ο Captain Λουκάς σβήνουν. Τα πανιά ανοίγουν, εγκλωβίζονται ανάμεσα τους ανέμους του Αιγαίου, ενώ οι καμπίνες κάτω από το κατάστρωμα είναι άδειες και έτοιμες για να γεμίσουν με κρασί, τυρί, μέλι και ελαιόλαδο από τα λιμάνια που θα επισκεφτεί ο καπετάνιος. Ένα εμπορικό πείραμα που επαναφέρει τη μεταφορά εκλεκτών προϊόντων αγροδιατροφής με όρους από μια μακρινή εποχή, ξεκινά, με την επικοινωνία μεταξύ των Κυ-

κλάδων, της Αθήνας, των Σποράδων και των ακτών απέναντι από τη Μικρά Ασία.

Πέρα από τον ρομαντισμό υπάρχει πίσω από το εγχείρημα της Sailmed ένα επιχειρηματικό πλάνο που εξυπηρετεί δύο σκοπούς. Αφενός συνιστά το πρώτο εγχείρημα σε ελληνικά ύδατα για την ανάπτυξη δικτύου εμπορικών μεταφορών με σχεδόν μηδενικό αποτύπωμα άνθρακα. Μια προσπάθεια που ξεκίνησε πριν από μία δεκαετία με την «ανταλλαγή» κακάο και καφέ από την Λατινική Αμερική και ευρωπαϊκών κρασιών και πλέον μετρά δεκάδες εταιρείες που εξυπηρετούν τη ζήτηση της εκλεκτικής

«Τα κρασιά από ελληνικές **παραδοσιακές** ποικιλίες γίνονται όλο και πιο **περιζήτητα**. Μπεγλήρι, Φωκιανό, **Σεριφιώτικο**. Για τέτοιες **ποικιλίες** ή «ω» σημειώνει με **έμφαση** ο **καπετάνιος** του Αιγαίου Λουκάς Γκουρτσογιάννης.



πελατείας των ακτών του ωκεανού. Ο άλλος σκοπός εστιάζει στην ανάδειξη των μικρών παραγωγών των νησιών του Αιγαίου, προσδίδοντας μάλιστα στην αξία των προϊόντων, μιας και με τη μεταφορά τους με πανιά, γίνεται άμεσα αντιληπτή η ιδιαιτερότητα και η σπανιότητά τους.

ΠΟΛΛΟΙ ΤΟΝΟΙ ΟΙ ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ

«Οι ανάγκες του Αιγαίου είναι πάρα πολλοί τόνοι. Εμείς τώρα ξεκινάμε και ανοίγουμε αγορές που δεν υπήρχαν παλιά. Υπάρχει άλλωστε και το πρόβλημα ότι σήμερα αν θες να στείλεις κρασιά από τη Σκύρο στη Πάτμο για παράδειγμα, δεν υπάρχει πλοίο που να εξυπηρετεί τη γραμμή αυτή. Εμείς κάνουμε τον γύρο του Αιγαίου και κάθε χρόνο βλέπουμε τα αιτήματα για μεταφορά να διπλασιάζονται» λέει στο Wine Trails ο καπετάνιος του εγχειρήματος.

«Στο Λονδίνο γνώρισα ένα φίλο ο οποίος αγόρασε 200 κιλά καφέ από την Καραϊβική και τα έφερε στο Ηνωμένο Βασίλειο με ιστιοπλοϊκό. Από το λιμάνι, ποδήλατο παρέλαβε τον καφέ, τον πήγε στο καφεκοπτείο και από εκεί μοιράστηκε. Η τιμή ήταν πέντε φορές πάνω από τον πιο ακριβό καφέ και έγινε ανάρπαστος. Είναι πλέον μόδα, ο άλλος σου λέει ήπια καφέ που ήρθε με το πανί και δεν κάρκε πετρέλαιο» αφηγείται ο captain Λουκάς. Στην περιπέτεια της μεταφοράς με το πανί, τον συνομιλητή μας εισήγαγε το 2016 ένας Αμερικανός, σύμβουλος σε πετρελαϊκές στις ΗΠΑ, ο Jan Lundberg. Η φιλία τους κράτησε ως το 2018, οπότε και απεβίωσε στο νησί της Ικαρίας ο Α-

ΜΕ ΚΡΑΣΙΑ ΤΟΥ ΑΦΙΑΝΕ ΣΤΟΝ ΑΛΒΕΡΤΟ ΤΟΥ ΜΟΝΑΚΟ

Το πρώτο ταξίδι του καπετάνιου για τη μεταφορά εμπορεύματος, αφορούσε σε έναν τόνο ελαιόλαδο από την Καλαμάτα λίγο κάτω από την Αγκόνα και από εκεί με Tesla στην Ελβετία. «Ήταν το δώρο μιας γιαγιάς στη νεογέννητη εγγονή της. Ο πατέρας το παρέλαβε από την Cívitanova Marche στην Ιταλία. Μου πήρε ένα μήνα από την Καλαμάτα μέχρι εκεί» αφηγείται ο έμπειρος πλέον ναυτικός. Άλλες μεταφορές έξω από τα εγχώρια ύδατα, είναι η μεταφορά κρασιών του Αφριανέ στη Νίκαια της Γαλλίας, παραγγελία εμπόρου για χάρη του Πρίγκιπα του Μονακό. «Τον Αφριανέ τον γνώρισα στην Ικαρία το 2017, τότε που πηγαίναμε συστημαμένοι με τον Jan Lundberg σε ιδιαίτερους παραγωγούς αναζητώντας συνεργασίες» λέει. Μια από αυτές ήταν και με το Οινοποιείο Ουσύρα στη Σύρο. Ένας Σκοτσέζος που είχε εγκατασταθεί στη Σύρο ξεκίνησε να δουλεύει με Σεριφιώτικο. Στη δεύτερη εμπορική χρονιά, μου έδωσε ένα δείγμα να το πάω στην Πάτμο. Εκεί που ξεφόρτωνα περνούσε ένας τουρίστας που εντυπωσιάστηκε και έκλεισε επί τόπου να αγοράσει το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής. Την πήρε μαζί του στο Λονδίνο, όπου και βραβεύτηκε σε διεθνή διαγωνισμό. Από τότε το Οινοποιείο Ουσύρα έχει τις πόρτες του ανοιχτές, κάθε που δένουμε στο λιμάνι της Σύρου».



μερικανός, όμως ήδη μέσα σε αυτήν την τριετία οι δύο άνδρες με τη βοήθεια της οργανωτικής Rosabelle Tarnowska, επανέφεραν τις εμπορικές μεταφορές με πανί.

«Ο γύρος του Αιγαίου γίνεται δυο φορές το χρόνο, όμως παραγωγοί και καταστηματαρχές μας ζητάνε πιο συχνά δρομολόγια. Στόχος είναι να περνάει τουλάχιστον μία φορά από κάθε λιμάνι σκάφος μας, προς κάθε κατεύθυνση» εξηγεί ο συνομιλητής μας. Ωστόσο οι τιμές μεταφοράς στο Αιγαίο είναι χαμηλές. «Η παλέτα 1 τόνου στοιχίζει κάτω από 100 ευρώ, δηλαδή 10 λεπτά το λίτρο στο κρασί ή το ελαιόλαδο. Εμείς και 50 σεντς το κιλό να χρεώσουμε τα έξοδα δεν βγαίνουν» συνεχίζει ο ίδιος, ξεδιπλώνοντας το πλάνο να συνδέσουν το εγχείρημα των μεταφορών με τον θεματικό τουρισμό, όπου οι τουρίστες θα βοηθούν στο φόρτωμα και το ξεφόρτωμα, θα συμμετέχουν στα ναύλα και σε αντάλλαγμα, πέρα από την εμπειρία του ταξιδιού, θα γνωρίζουν τα οινοποιεία, τους αμπελουργούς και τους παραγωγούς, θα δοκιμάζουν τα προϊόντα τους και θα γίνονται πρεσβευτές της λεγόμενης μπλε οικονομίας. Φυσικά σε τέτοια εκλεκτά προϊόντα, η χρέωση της μεταφοράς χάνεται μέσα στη συνολική προστιθέμενη αξία που πληρώνεται από τους αγοραστές. «Όταν μεταφέρω κρασί που στο εστιατόριο χρεώνεται 220 ευρώ, ή ελαιόλαδο που πωλείται στην Ελβετία με 30 ευρώ το λίτρο, τα 2,5 ευρώ που χρεώνω στο λίτρο για τη μεταφορά είναι τίποτα» αναφέρει ο ίδιος. 🌿

