

”

سال اول که بالاخره  
صد هزار بذر را  
فروختیم، سال بعدش  
فروش بذر خیارمان  
رسید به یک میلیون  
و بعد هم دو میلیون  
و ۸ میلیون و ۱۲ و ۱۵  
میلیون. این ها همه  
به این معنی بود که  
کشاورزها اعتماد  
پیدا کرده بودند و گرنه  
کشاورز را نمی توانی  
مجبور کنی که از یک  
بذر خاص بگارد؛ چون  
بازگشت و سوددهی  
همه هزینه هایی که  
صرف گلخانه می کند،  
بستگی به همین  
انتخاب اولش دارد



### شد و نشدهای رسیدن به بازار

سال ۹۵، اتحادیه ای از گلکاران که بذر ما را تست کرده بودند و خیلی راضی بودند، جلسه گذاشتند با ما و گفتند که بذرتان را می خواهیم. گفتند که رقم شما به خشکی و شوری که معضل خیلی از خاکهای ایران است، تحمل خوبی نشان داده و کیفیت و وزن محصولش هم خیلی خوب بوده است. همان جلسه ۳ میلیون بذر سفارش دادند. آن سال، سه میلیون بذر برای ما یک عدد رؤیایی بود؛ آنقدری که ما نتوانستیم جلوی خودمان را بگیریم و از ذوقمان قضیه قرارداد و مبلغش را گفتیم. اولین قرارداد و درآمدی بود که شرکت به دست می آورد. همه جای دانشگاه پیچید که بله، شرکتشان قرارداد میلیاردی بسته است. البته قرار بود مرحله اول صد هزار بذر بهشان تحویل بدهیم که با بذری ۲۰۰ تومان آن سال، می شد بیست میلیون تومان.

اما حقیقت ماجرا تلخی اش را خیلی زود به ما نشان داد؛ آنها به خاطر مشکل داخلی باهم درگیری داشتند و همین اختلاف نظر باعث شد که خیلی زود اتحادیه شان منحل بشود و آن قراردادی هم که با ما داشتند، رفت روی هوا. حتی یک دانه از بذرهایی که سفارش داده بودند را نبردند و ما مانده بودیم که با این بذرها چه کنیم. یک مدت هم کارهای تحقیقی مان را که روی بذرها و محصولات دیگر بود، تعطیل

کرده بودیم و همه نیروی مان را گذاشته بودیم روی تولید این تعداد بذر سفارشی که به نتیجه نرسید. تعداد زیادی بسته بندی صدتایی از بذرمان را آماده کرده بودیم و به طور مجانی بین کشاورزها توزیع می کردیم. در جلسات و همایش ها و نمایشگاه های مختلفی که شرکت می کردیم، بذرمان را به عنوان نمونه و هدیه می دادیم.

از مدیرعامل یکی از شرکت های خوشنام توزیعی که دوستی و ارتباط خوبی با آقای اقتداری داشت، دعوت کردیم که بیایند و از نزدیک شرکت ما و بذری که تولید کرده بودیم را ببینند. آن روزی که آنها آمدند، یک تیم خارجی که از کشورهای اروپایی بودند و با آنها تجارت بذر داشتند را همراهشان آوردند. ما هم همه جای شرکت و گلخانه ها را نشانشان دادیم و روند کار و تولیدمان را توضیح دادیم. آن تیم خارجی هم تأیید کرده و گفته بود که روند کارشان علمی و درست است. همین هم باعث شد که به ما اعتماد کنند و با خوشنامی و قدرتی که در توزیع نهاده های کشاورزی در بازار داشتند، تعداد زیادی از بذرهای ما را توزیع کرده و بفروشدند. آن سال اول بالاخره صد هزار بذر را فروختیم، سال بعدش فروش بذر خیارمان رسید به یک میلیون و بعد هم دو میلیون و ۸ میلیون و ۱۲ و ۱۵ میلیون. اینها همه به این معنی بود که کشاورزها اعتماد پیدا

