

# Στο νησί για μια νέα ζωή

*Αφησαν την πόλη για ένα καινούργιο, δημιουργικό επαγγελματικό ξεκίνημα. Η επιλογή τους συνεπάγεται σκληρή δουλειά αλλά και καλύτερη ποιότητα ζωής - μαζί με μια ευκαιρία να κάνουν πραγματικότητα τα όνειρά τους.*

ΚΕΙΜΕΝΟ - ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ: ΜΑΡΩ ΚΟΥΡΗ

Η Αντιγόνη Μαϊστράλη  
στον κήπο  
του οικογενειακού  
ξενοδοχείου  
στη Βολισσό,  
τόπο καταγωγής  
του προπάππου της.

## ΜΕΣΤΑ

**ΒΑΣΙΛΗΣ ΜΠΑΛΑΣ**, 37 ΕΤΩΝ,  
ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΟΣ -

ΔΙΟΡΓΑΝΩΤΗΣ ΟΙΚΟΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ

«Μακάρι να είχα τα κότσια σου»,  
μου είπε ο πρώην διευθυντής μου»

**Αθηναίος με καταγωγή** από τη Χίο, σπούδασε γραφίστας και ήταν από τους πρώτους web designers στην Ελλάδα. Μαζί με την 35χρονη σύντροφό του Ρούλα Μπούρα εργάζονταν ακατάπαυστα ως υπηλόβαθμα στελέχη σε γνωστή εταιρεία Πληροφορικής και έμεναν στο Κολωνάκι. Στο νησί περνούσαν μόνο τις καλοκαιρινές τους διακοπές. Το 2003 επισκέφτηκαν μια φίλη τους που μετακόμισε στη Σαντορίνη για να πουλάει τα κοσμήματα που έφτιαχνε. «Ζήλεψα. Είπα ότι πρέπει, τελικά, να απολαμβάνουμε τη ζωή μας. Τότε, ακόμη και από το σπίτι, κυνηγούσαμε προθεσμίες για τη δουλειά. Τη μία φτιάχναμε έναν ιστότοπο για μια ΜΚΟ, την άλλη για μια πολεμική βιομηχανία. Δεν είχαμε προσωπική ζωή. Θέλαμε να φύγουμε», λέει ο Βασίλης.

Το 2006 το ζευγάρι βρέθηκε στα Μεστά για το τριήμερο της Καθαρής Δευτέρας. Η κακοκαιρία παρέτεινε τη διαμονή τους. Είδαν το χωριό να ερημώνει από τους εκδρομείς. Εμειναν μόνο οι τριακόσιοι μόνιμοι κάτοικοι του. Τους άρεσε. Ενας ντόπιος φίλος τους, που είχε δει τους ρυθμούς της ζωής τους στην Αθήνα, τους είπε: «Παρότι έχετε δουλειά, ζείτε μίζερα! Η γιαγιά μου έχει το γαϊδουράκι της, πάει στα χωράφια και βγάζει μόνη της 100 κιλά μαστίχα το χρόνο· επί 70 ευρώ το κιλό, 7.000 ευρώ». Τους ενμήρωσε για το πρόγραμμα νέων αγροτών. «Θα κάνετε εποχικές δουλειές, θα πάρετε τρακτέρ».

«Αμέσως βγάλαμε τον υπολογιστή κι αρχίσαμε να βάζουμε κάτω νούμερα», θυμάται ο Βασίλης. «Είπαμε: Πόσα λεφτά βγάζουμε στην Αθήνα, πόσα ξοδεύουμε και για ποιους λόγους; Πόσα από αυτά δεν θα γίνονταν αν ζούσαμε στο νησί; Υπολογίσαμε και τα έξοδα που θα είχαμε στη Χίο, όπως και το ποσό που χρειαζόμασταν για να αγοράσουμε μαστιχόδεντρα. Ξέραμε ότι σε καμία περίπτωση δεν θα βγάλαμε τα χρήματα που κερδίζαμε στην Αθήνα, όμως το κέρδος ήταν ότι θα ζούσαμε σ' αυτό το υπέροχο χωριό. Κοιταχτήκαμε κι είπαμε και οι δύο "ναι"! Όταν επιστρέψαμε στην Αθήνα, κάναμε έρευνα



αγοράς και ταξίδια "αυτοψίας" στο νησί για να αγοράσουμε γη, ψάχναμε προγράμματα για νέους αγρότες, διαβάζαμε βιβλία για τη μαστίχα. Και μόλις δώσαμε τα χέρια με μια Χιώτισσα γιαγιά για τα χωράφια, ενημέρωσα τον διευθυντή μου ότι παραιτούμασταν - όχι για μια θέση σε κάποια ανταγωνιστική εταιρεία, αλλά για να γίνουμε μαστιχοπαράγωγοι! "Μακάρι να είχα τα κότσια σου", μου είπε».

Στα τέλη Ιουνίου εκείνης της χρονιάς ο Βασίλης και η Ρούλα μπήκαν στο καράβι για τη Χίο - με το αυτοκίνητο, τη μοτοσυκλέτα και το σκύλο τους. Στα μέσα Ιουλίου έπρεπε να ξεκινήσει η καλλιέργεια. Δέκα μέρες μετά, καλλιεργούσαν τα μαστιχόδεντρά τους. «Αρχικά, βγάλαμε 25 κιλά αντί για τα 80 - 100 που περιμέναμε, "βάλαμε μπροστά" και τις 60 ελιές που υπήρχαν στα χωράφια, βγάλαμε λάδι. Μετά φτιάξαμε σούμα, από σύκα. Το χειμώνα ξεκουραστήκαμε αρκετά, απολαμβάνοντας την ψυχία - άλλωστε, από τα 17 μας δουλεύαμε», λέει ο Βασίλης, που σε λίγο και-

ρό θα γίνει πατέρας - η Ρούλα περιμένει δίδυμα.

«Την άνοιξη ταξιδέψαμε σε διάφορα μέρη της Ελλάδας βλέποντας αγροτουριστικές μονάδες και εναλλακτικές καλλιέργειες, για να πάρουμε ιδέες. Ο οικοπεριηγητής της Κερκίνης, Γιάννης Ρέκλος, έγινε μέντοράς μας. Νοικιάσαμε το σπίτι μας στο Κολωνάκι και πήραμε άδεια λειτουργίας για γραφείο τουρισμού. Ξεναγούμε τους τουρίστες στα μαστιχοδάση, όπου μαθαίνουν πώς καλλιεργείται η μαστίχα. Μετά μαζεύουν ζαρζαβατικά από το μποστάνι μας και στήνουμε τραπέζι κάτω από τα δέντρα. Οι γαστρονομικές παρουσιάσεις με τον Νίκο Κωνσταντουλάκη, οι αστροβραδιές, είναι μερικές ακόμα από τις πολύ επιτυχημένες δραστηριότητές μας. Μας προτείνει μεταξύ άλλων και ο ελληνικός οδηγός Lonely Planet. Φέτος προβλέπω περισσότερη δουλειά με τα δέντρα, αφού ο τουρισμός έχει πτώση 50%. Πολλοί Αθηναίοι έρχονται πλέον να αγοράσουν μαστιχωράφα. Αν και σκληρή, είναι σίγουρη η δουλειά της μαστίχας. Τουλάχιστον ξέρεις πόσα θα βγάλει».

«Ξέραμε ότι σε καμία περίπτωση δεν θα βγάλαμε τα χρήματα που κερδίζαμε στην Αθήνα, όμως το κέρδος ήταν ότι θα ζούσαμε σ' αυτό το υπέροχο χωριό.»

Αυτή την Παρασκευή με το

**TVBOX**

κερδίστε δωροεπιταγή  
αξίας €15\*

LEON & PARTNERS



από τα  **notos galleries**

σε όλα τα είδη ένδυσης The Bostonians,  
Denim & Supply Ralph Lauren,  
Gerard Darel και Kookai.



## ΑΡΜΟΛΙΑ

ΝΙΚΟΣ ΓΑΒΑΛΑΣ, 32 ΕΤΩΝ,  
ΓΕΩΠΟΝΟΣ - ΣΑΛΙΓΚΑΡΟΤΡΟΦΟΣ

«Δεν πρέπει να αφήνεις τον τόπο σου, αν δεν εξαντλήσεις κάθε ευκαιρία»



Μεγάλωσε στη Χίο, σπούδασε Γεωπονική στη Θεσσαλονίκη και εργάστηκε ως συμβασιούχος σε διάφορες πόλεις της Ελλάδας. Μια τέτοια επαγγελματική σχέση τον ξανάφερε στο νησί του, όπου γνώρισε τη σημερινή σύντροφό του, Αλεξάνδρα Τρίχα, επίσης συμβασιούχο γεωπόνο. Εκείνη του έδωσε την ιδέα να φτιάξουν τη δική τους επιχείρηση. «Βλέπαμε τις συμβάσεις να κόβονται, ενώ ολοένα και σπανιότερα γίνονταν νέες προκηρύ-

ξεις για γεωπόνους. Συνειδητοποιήσαμε ότι αργά ή γρήγορα θα μέναμε άνεργοι. Το ψάξαμε πολύ και με τα χρήματα που είχαμε στην άκρη -περίπου 45.000 ευρώ- αποφασίσαμε να το ρισκάρουμε. Εγκατασταθήκαμε στο νησί».

Νοίκιασαν ένα σπίτι και ένα παλιό θερμοκήπιο. Αγόρασαν τα απαραίτητα υλικά και με πολλή προσωπική εργασία, συν την πολύτιμη βοήθεια των γονιών και των φίλων τους, μέσα σε έξι μήνες το

μετέτρεψαν σε σαλιγκαροτροφείο. Το 2010 πήραν γεννήτορες, που μέσα σε δύο μήνες πολλαπλασιάστηκαν στα ξύλινα σπιτάκια και τα πάρκα που είχαν φτιαχτεί. Μετά πειραματίστηκαν με την εκτροφή τους, καταλήγοντας σε μια συνταγή από έξι δημητριακά και ιχνοστοιχεία. Μέσα σε έξι μήνες τα... μωρά μεγάλωσαν και πουλήθηκαν στη Γαλλία.

«Ψάχνουμε τους καλύτερους αγοραστές μέσω γνωστών αλλά και στο Διαδίκτυο», εξηγεί ο Νίκος. «Μας βοήθησε πάρα πολύ, όμως, και το άρθρο που έγραψαν για εμάς οι New York Times - δημοσιεύτηκε τον περασμένο Ιανουάριο. Αναφερόταν στο πώς η κρίση και η ανεργία έκαναν δύο νέους ανθρώπους να γυρίσουν στο νησί τους και να ασχοληθούν με τα σαλιγκάρια. Το βρήκαν πρωτότυπο. Πολλές "πόρτες" μάς άνοιξε αυτό το δημοσίευμα. Τώρα αρχίζουμε εξαγωγές και στην Ιταλία», συμπληρώνει η Αλεξάνδρα. «Αυτή η δουλειά δεν είναι μια χρυσή ευκαιρία, όπως ίσως ακούγεται. Σίγουρα, όμως, είναι μια ευκαιρία για αξιοπρεπή ζωή...»

Στο θερμοκήπιο ετησίως ζουν περίπου 8 τόνοι μικρά και μεγάλα σαλιγκάρια. Η δυναμικότητά του είναι δέκα τόνοι - από πεντακόσια κιλά γεννήτορες. Το ήπιο νησιωτικό κλίμα είναι ιδανικό για την εκτροφή τους. Οι τιμές πώλησης είναι (περίπου) 5 ευρώ το κιλό για τη χονδρική και 8 για τη λιανική. Ο μέχρι τώρα απολογισμός είναι θετικός. «Τα έξοδά μας στη Χίο είναι λιγότερα και οι αποστάσεις μικρές. Το μόνο που μας απασχολεί είναι οι τιμές των τροφών και το κόστος συντήρησης του θερμοκηπίου», συνεχίζει η Αλεξάνδρα. «Δεν μου ήταν ποτέ δύσκολο να κάνω άλματα στη ζωή μου. Εδώ έχω κερδίσει την ανεμελιά κάθε μέρας. Εχω ξαναγίνει δημιουργική. Στην Αθήνα με έτρωγε το άγχος. Τώρα κοιμάμαι με ανοιχτά τα παράθυρα και έχω αποβάλει πολλούς φόβους που είχα στην Αθήνα».

«Αν ερχόταν ένα νέο παιδί στο νησί, θα τον βοηθούσα», καταλήγει ο Νίκος. «Εχω κάνει έρευνα στις καλλιέργειες. Δεν είναι παράδεισος. Κι εγώ στο ξεκίνημα την πάτησα, κι ως είμαι γεωπόνος. Τα πρακτικά μέρη της εκτροφής μόνο μέσα από πειραματισμούς και λάθη τα μαθαίνεις. Γι' αυτό είναι απαραίτητο να είσαι αποφασισμένος για το τι θα κάνεις και, ακόμη καλύτερα, να το κάνεις με παρέα. Και, κυρίως, να μην περιμένεις επιδοτήσεις, διότι δεν υπάρχουν πια. Είμαστε μια γενιά χωρίς γνώσεις και εκπαίδευση σε τέτοιες σκληρές χειρωνακτικές δουλειές. Εμείς, αντί να φύγουμε στο εξωτερικό, το ρισκάρουμε και πετύχαμε. Δεν πρέπει να αφήνεις τον τόπο σου, αν δεν εξαντλήσεις κάθε ευκαιρία...»

«Δεν μου ήταν ποτέ δύσκολο να κάνω άλματα στη ζωή μου. Εδώ έχω κερδίσει την ανεμελιά κάθε μέρας. Στην Αθήνα με έτρωγε το άγχος.»



ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΗΝ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ  
ΠΟΥ ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ  
ΤΗΝ ΚΥΡΙΑΚΗ 24 ΙΟΥΝΙΟΥ

# MAISON & DÉCORATION



**LIVING** Σπίτια κάτω από τον ήλιο • **ΣΤΙΛ** Διακοσμητικές ιδέες για πολίτες του κόσμου • **ΤΑΣΗ** Η θάλασσα εμπνέει. • **ΔΙΑΚΟΣΜΗΣΗ** Μπλε, λευκό και κόκκινο. Το σπίτι στα χρώματα του καλοκαιριού • **ΑΓΟΡΑ** Βοηθητικά έπιπλα που σηκώνουν τα βάρη της καθημερινότητας • **ΑΦΙΕΡΩΜΑ** Όσα πρέπει να γνωρίζουμε για πόρτες, παράθυρα και δάπεδα.

## ΧΩΡΑ

**ΔΗΜΗΤΡΑ ΣΚΑΝΔΑΛΗ,**

26 ΕΤΩΝ, ΑΡΓΥΡΟΧΡΥΣΟΧΟΟΣ - ΠΟΙΗΤΡΙΑ

**«Η Αθήνα δημιουργεί ανάγκες που ουσιαστικά δεν υπάρχουν»**

**Μεγάλωσε στον Πειραιά,** με πατέρα καπετάνιο και μητέρα βοηθό σε εργαστήριο κατασκευής μπιμπελό. Η Χίος ήταν πάντα ο τόπος των διακοπών της. Παράλληλα με τις σπουδές της στη Γαλλική Φιλολογία, σπούδασε την τέχνη του κοσμήματος. «Το κόσμημα με τράβηξε γιατί το νιώθω ένα με το σώμα. Πιστεύω ότι συμπληρώνει την προσωπικότητα κάθε ανθρώπου. Μου αρέσει να δίνω μορφή στα μέταλλα, να προσθέτω λίθους και, μπλέκοντας υλικά, να δημιουργώ αυτά που δημιουργεί η φαντασία μου», λέει.

Το καλοκαίρι του 2010, στη διάρκεια των διακοπών της στη Χίο, γνώρισε δύο συναδέλφους της που χρειάζονταν βοηθό. Ξεκίνησε να δουλεύει μαζί τους. «Για το καλοκαίρι», είχε πει. Ηρθε, όμως, το επόμενο καλοκαίρι και η Δήμητρα ήταν ακόμη στο νησί.

Ενα πλιόλουστο πρωινό, καθώς περπατούσε στον εμπορικό πεζόδρομο της Απλωταριάς, πρόσεξε ένα άδειο μαγαζάκι. Ήταν ένα παλιό ρολογάδικο. Το θυμόταν από μικρή· πήγαινε με τον παππού της. «Χωρίς δεύτερη σκέψη, το νοίκιασα με τις οικονομίες μου κι έστψα το δικό μου μαγαζί. Στην αρχή μου έλειπαν ο Πειραιάς, οι φίλοι μου, οι βόλτες μας. Γρήγορα ισορρόπησα, όμως, όταν γνώρισα δραστήριους Χιώτες που πάντα κάτι σκαρφίζονται για να μην πλάνητουν. Νέοι φίλοι ήρθαν -και έρχονται- από εκεί που δεν τους περιμένεις. Όσο για τους παλιούς; Το καλοκαίρι είναι πάντα μια καλή αφορμή για επίσκεψη».

Τα κοσμήματα που δημιουργεί έχουν ανταπόκριση στην τοπική κοινωνία και, επιπλέον, πέρυσι εξέδωσε την πρώτη της ποιητική συλλογή με τίτλο «Χειρο-ποιήματα Νεανικής Απερισκεψίας» (εκδόσεις Γαβρινλίδης). «Ναι, ήταν ριψοκίνδυνο να ξεκινήσω επιχείρηση μέσα στην κρίση. Αλλά όλη η ζωή είναι ένα ρίσκο. Μπορώ και βγάζω ένα μεροκάματο και καλύπτω τα λιγοστά έξοδά μου. Τουλάχιστον δεν μπαίνω μέσα...» λέει η Δήμητρα. Τα περισσότερα έσοδα μέχρι σήμερα προέρχονται από επισκευές των κοσμημάτων που της φέρνουν οι κυρίες του νησιού. «Κάθονται και, καθώς με περιμένουν να τελειώσω, μου διηγούνται ιστορίες από τα παλιά...» Η ζωή της εδώ την έχει αλλάξει. «Πλέον ζω απλά. Η Αθήνα δημιουργεί ανάγκες που ουσιαστικά δεν υπάρχουν».



## ΒΟΛΙΣΣΟΣ

**ΑΝΤΙΓΟΝΗ ΜΑΪΣΤΡΑΛΗ,** 27 ΕΤΩΝ, ΞΕΝΟΔΟΧΟΣ

**«Στην επαρχία και με τα λίγα περνάς καλά»**

**Γεννήθηκε στη Χίο,** από πατέρα αρχιτέκτονα και μητέρα οικονομολόγο και διακοσμήτρια. Σπούδασε στο τμήμα Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας της ΑΣΟΕΕ, με μεταπτυχιακές σπουδές Μηχανικών Οικονομίας και Διοίκησης, ενώ είναι τελειόφοιτη της Νομικής. Μιλάει ήδη τρεις γλώσσες και μαθαίνει Τουρκικά. Το 2009 άφησε τη μεγαλούπολη και τις υψηλές -τότε- αποδοχές στο χώρο στον οποίο είχε δραστηριοποιηθεί (έρευνα, μελέτη και συμμετοχή σε ανάπτυξη, διαχείριση και συντονισμό περιφερειακών και ευρωπαϊκών προγραμμάτων), για να επιστρέψει στο νησί και να κυνηγήσει το όνειρό της. «Ήταν μια συνειδητή απόφαση φυγής προς έναν άλλο τρόπο έκφρασης, με διάθεση για δημιουργικότητα, ανάπτυξη και ποιότητα ζωής», λέει. «Δεν είχα κορεστεί από την πόλη. Επέστρεφα όμως από τη δουλειά αργά το βράδυ, τρώγοντας σουβλάκι στο αμάξι για να προλάβω να κάνω ένα μπάνιο. Σκέφτηκα πώς θα ήταν η ζωή μου μερικά χρόνια μετά και δεν μου άρεσε καθόλου. Εδώ ξυπνώ και βλέπω το πέλαγος».

Η ιδέα που θα την «έδενε» με το νησί γεννήθηκε καθώς κτιζόταν το οικογενειακό εξοχικό σε μια παραθαλάσσια τοποθεσία στη Βολισσό, τόπο καταγωγής του προπάππου της. «Φαντάστηκα τη δημιουργία ενός μικρού παραθεριστικού οικισμού με θεματικούς κήπους, ντόπια προϊόντα, σπιτικά πρωινά, βραδιές οινογνωσίας και γευσιγνωσίας, σεμινάρια δημιουργικής μαγειρικής, μαθήματα ιστιοπλοΐας - πράγματα που θα αναδεικνυαν αυτόν τον ανεξερεύνητο τόπο. Αμέσως όμως αναρωτήθηκα: πώς θα μπορούσα να επενδύσω σ' ένα τουριστικά αδύναμο νησί, με την ύφεση μάλιστα να διαφαίνεται στον ορίζοντα; Η πρόκληση ήταν μεγάλη και το ρίσκο μεγαλύτερο».

Όμως, οι γονείς κι ο αδερφός της -αρχιτέκτονας επίσης- τη στηρίξαν και τη στηρίζουν μέχρι σήμερα. «Τα κάνουμε όλα μαζί. Εγώ έχω το κομμάτι της προώθησης, αλλά θα πάρω και το ξεσκονόπανο αν χρειαστεί. Είναι φορές που κοιμάμαι με τα ρούχα για να υποδεχτώ πελάτες στις 4 τα ξημερώματα, την ώρα που φτάνουν τα καράβια, και πάντα φτιάχνουμε, η μητέρα μου κι εγώ, σπιτική μαρμελάδα για να τους προσφέρουμε όταν φεύγουν. Δεν νιώθω ότι πουλώ μόνο ύπνο...»

Το απαιτούμενο κεφάλαιο για την ανέγερση του ξενώνα αντλήθηκε από τραπεζικό δάνειο και από ένα επιδοτούμενο από την Ευρωπαϊκή

Ένωση πρόγραμμα τουριστικής ανάπτυξης. Η προσαρμογή της Αντιγόνης στη νέα της πραγματικότητα δεν ήταν δύσκολη. «Το κεφάλι μου ήταν γεμάτο ιδέες που διψούσα να μοιραστώ!» Επόμενο όνειρό της; «Να γίνει η Χίος “προορισμός”. Αλλωστε, τα έχει όλα: φύση, παραλίες, αρχιτεκτονική, ιστορία, έθιμα, γαστρονομική παράδοση. Οι καινούργιοι “φίλοι” από κάθε άκρη της Γης που μας επισκέπτονται είναι οι καλύτεροι πρεσβευτές της “άλλης Ελλάδας”, την οποία γνωρίζουν όταν τους φιλοξενούμε».

Όσο για τις νέες συνθήκες που διαμορφώνονται από την οικονομική κρίση και την αβεβαιότητα για το ευρωπαϊκό μέλλον της χώρας, παραδόξως είναι αισιόδοξη. Και συμβουλεύει όποιον σκέφτεται να ακολουθήσει το παράδειγμα της να το τολμήσει. «Το μόνο που έχω στερηθεί εδώ είναι η ποικιλία των πολιτιστικών δρώμενων της Αθήνας. Στην επαρχία, όμως, και με τα λίγα περνάς καλά. Δεν έχουμε βέβαια, πολυτέλειες -διακοπές, για παράδειγμα-, γιατί ό,τι βγάζουμε το επενδύουμε στο επόμενο βήμα μας. Πάντως, η προηγούμενη δουλειά μου σε τίποτα δεν συγκρίνεται με το φιλί που παίρνω από έναν επισκέπτη, όταν φεύγει και με ευχαριστεί για τη φιλοξενία...» •



**«Η προηγούμενη δουλειά μου σε τίποτα δεν συγκρίνεται με το φιλί που παίρνω από έναν επισκέπτη, όταν φεύγει και με ευχαριστεί για τη φιλοξενία...»**