

باغچه‌های خانگی و نظام غذایی منعطف‌تر



شرکت‌های زیادی این روزها در حوزه طراحی محوطه‌ها و فضای سبز برای ساختمان‌های اداری یا مسکونی فعالیت می‌کنند. این شرکت‌ها برای کار خود به فضاهایی عریض مثل حیاط بزرگ یا خانه‌های ویلایی نیاز دارند تا زیبایی‌های بصری برای ساکنان درست کنند.

اما یک استارت‌آپ کوچک به نام اگرسیولی ارگانیک (Aggressively Organic) در نیوجرسی، بر توسعه **کشاورزی** درون خانه و در فضایی کمتر از یک متر مربع متمرکز شده است. این استارت‌آپ قصد دارد باغچه‌های کوچکی در آشپزخانه‌ها درست کند تا همه بتوانند کلم‌پیچ و گوجه‌های خود را در آن پرورش بدهند و به مقابله با غذاهای ناسالم بپردازند.

شرکت جعبه‌هایی را برای مشتریان خود می‌فرستد که حاوی تمام ابزارها و وسایل لازم برای کاشت و پرورش **سبزیجات** است. درون جعبه کیت‌هایی همراه با بذر گیاه قرار گرفته که باید درون یک غلاف گرد کوچک ساخته شده از لیف نارگیل کاشته شوند. بعد از اینکه بذرها جوانه زدند و رشد کردند، غلاف‌ها به داخل ظرف‌های استوانه‌ای شش ضلعی کوچکی منتقل می‌شوند که ۹ تا از آنها در بسته جای گرفته و زیر نور مخصوصی گذاشته می‌شوند. این ظرف‌ها آنقدر جمع و جور هستند که

می‌توانند روی کتابخانه یا کانتر آشپزخانه قرار داده شوند. کلیه وسیله‌ها پایدار و دوستدار محیط زیست هستند و تا حد امکان چوب و پلاستیک در آنها به کار نرفته است.

بعد از انجام کارهای اولیه، سیستم خودش به اندازه کافی آب ذخیره می‌کند و حداقل تا یک ماه نیازی نیست گیاه آبیاری شود. بر خلاف سیستم‌های مشابه که سنسورهایی برای سنجش رطوبت آب و آبیاری اتوماتیک دارند، سیستم شرکت اگرسیولی تکنولوژی غیرپیشرفته است. کلیه مراحل کاشت و نگهداری از گیاه با وسایلی که در بسته‌های ارسال شده قرار گرفته، با کلیپ‌های کوتاهی در سایت شرکت آموزش داده می‌شود. قیمت هر بسته کامل ۱۳۹ دلار است.

جان‌تان پارتلو، موسس و مدیر عامل شرکت می‌گوید: «به‌طور معمول، سیستم‌های هیدروپونیک (فرآیندی که طی آن گیاه در خاک رشد نمی‌کند، بلکه با ابزارهایی که مثل یک بسته هماهنگ برای رشد گیاه استفاده می‌شوند، کشت می‌شود) به پمپ و فیلتر هوا نیاز دارند. اما روش ما این‌طور نیست و به هیچ‌کدام از اینها نیاز نداریم. به همین دلیل هزینه‌ها را تا حد زیادی پایین آورده‌ایم.»

کارآیی این سیستم مثل یک باغچه کوچک بیرون از خانه است و خیلی ارزان‌تر از خرید مواد غذایی ارگانیک از فروشگاه تمام می‌شود. همچنین از آنجا که برای مصرف، برگ گیاه و نه کل آن بریده می‌شود و آن گیاه دوباره رشد می‌کند و نیز کل عملیات در داخل خانه و با دمای ثابتی انجام می‌شود، کل سال و در هر آب‌وهوایی می‌توان از سبزیجات کاشته شده بهره‌برداری کرد. به علاوه، برای کاشت گیاهان و سبزیجات خانگی آب کمتری مصرف می‌شود و نیازی به آفت‌کش هم ندارد. شرکت اگرسیولی معتقد است به جای اینکه کاهو را در مناطق مستعد خشکسالی در ایالت‌های آریزونا و کالیفرنیا کشت کنند، شبکه‌ای از باغچه‌های خانگی در خانوارها می‌تواند نظام غذایی را منعطف‌تر کند. هر کسی می‌تواند کاهو و گوجه مصرفی خودش را در آشپزخانه پرورش دهد و همان‌جا مصرف کند.

پرورش مواد غذایی در خانه در ضمن می‌تواند سلامت غذایی را ارتقا دهد. میوه‌ها و سبزیجات به دلیل اینکه زمان‌های طولانی در زنجیره‌های تامین می‌مانند مواد مغذی و طعم واقعی خود را از دست می‌دهند. همچنین وقتی سبزیجاتی که خودتان کاشته‌اید روی کانتر آشپزخانه جلوی چشم‌تان باشد، بیشتر تمایل دارید آن را بخورید و مصرف سبزی ناخودآگاه بالا می‌رود.

پارتلو می‌گوید: «ما دریافته‌ایم اگر سبزیجات در دسترس شما باشد و نیاز نباشد برای تهیه آن به فروشگاه بروید، به یک رژیم غذایی طبیعی می‌رسید همان رژیمی که بشر از ابتدا داشته است. عادات‌های غذایی تغییر می‌کنند... عادات می‌کنید سبزیجات بیشتری مصرف کنید، چون دم دست شما است. یکبار زمانی که برای کاشت، پرورش و بهره‌برداری از گیاه صرف می‌کنید، خیلی کمتر از این است که هر بار لباس بپوشید، به فروشگاه بروید، دنبال جای پارک بگردید و در نهایت چیزی بخرید که در فرآیندی ناسالم پرورش داده شده است.»

این استارت‌آپ در دور اول عرضه محصولاتش حدود ۱۰ هزار واحد فروخته است. عمده خریداران مشتریان خانگی هستند و تعدادی از آنها را هم مدارس و بنگاه‌های تجاری تشکیل می‌دهند. از نظر پارتلو، این فروش اولیه یک «دوره آموزشی» برای شرکت آنها بوده است. او معتقد است فرصت‌های کسب‌وکار بی‌پایان هستند و به همین دلیل آنها باید سیستم خود را با نیازهای مشتری متناسب‌سازی کنند.

پارتلو می‌گوید: «ما می‌خواهیم امتیاز انحصاری‌مان را حفظ کنیم. هدف این است که با شرکایی در فضاهای مختلف همکاری داشته باشیم. در حال حاضر برخی کشاورزان، معماران، طراحان فضای سبز و آشپزهای حرفه‌ای که می‌خواهند کارشان با برجسب ما باشد، تامین‌کننده‌ها و برخی خرده‌فروش‌های زنجیره‌ای درخواست همکاری داده‌اند.»

اگرسیولی همچنین می‌خواهد به مساله کمبود و ناامنی غذا هم رسیدگی کند. به همین دلیل چند ماه پیش یک کمپین جمع‌سپاری راه‌اندازی کرد تا ۵۰ هزار واحد از محصول خود را به پورتوریکو بفرستد و به ویرانی‌های ناشی از توفان مهیب در این کشور کمک کند.

نویسنده: Adele Peters مترجم: مریم رضایی منبع: Fast Company