

4 Σεπτεμβρίου 2014

Ο συνεταιριστικός όμιλος Val d'Orbieu πωλεί δύο chateaux

Η συγχώνευση δύο κύριων συνεταιριστικών οργανώσεων, των συνεταιρισμών του Languedoc (VAL D'Orbieu και UCCOAR) το 2012, δημιούργησε το μεγαλύτερο συνεταιριστικό γκρούπ στη Γαλλία.

Μετά την ολοκλήρωση της συγχώνευσης, το νέο Διοικητικό Συμβούλιο του UCCOAR και ο Bertrand Girard, Γενικός Διευθυντής του ομίλου VAL D'Orbieu, όρισαν μια νέα κατευθυντήρια γραμμή: " Αποδόσεις με νόημα"

Ο οδικός χάρτης προβλέπει τη δημιουργία νέων εμπορικών σημάτων, την εξειδίκευση του κάθε τόπου παραγωγής, την ανάπτυξη εξαγωγών (εμφιαλωμένου και χύμα), αλλά και την επικέντρωση στην αναδιάρθρωση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της εταιρείας. Στο τέλος του 2013, ο ενοποιημένος κύκλος εργασιών της VAL D'Orbieu έφθασε τα € 274 εκατομμύρια, το 30% εκ των οποίων αφορά τις εξαγωγές.

Οι πωλήσεις του Chateaux Candastre, με αμπελώνα 106 Ha για την Ονομασία προέλευσης Gaillac και του Chateau Marguerite με 70 Ha για την Ονομασίας προέλευσης Fronton, από τον όμιλο είναι μέρος αυτής της στρατηγικής της Vinotalie.

«Η πώληση αυτών των δύο chateaux της νοτιοδυτικής λεκάνης μας επιτρέπει να προχωρήσουμε στην ανάπτυξη της επιχείρησής μας, σύμφωνα με τη στρατηγική μας», ανέφερε ο Bertrand Girard, Γενικός Διευθυντής του ομίλου της Val-d'Orbieu - Uccoar στην ιστοσελίδα του Ομίλου www.valorbieu.com.

"Μεταξύ των αιτημάτων που λάβαμε, επιλέξαμε την ονομασία Vinotalie που έχει προκύψει με φυσικό τρόπο και είμαστε ικανοποιημένοι που οι δύο ομάδες μας έχουν τη δυνατότητα να ακούσουν, σε πρώτη φάση, και να συμφωνήσουν για τις συναλλαγές προς το συμφέρον του καθενός "

Ίδια ικανοποίηση εκφέρει και ο Jacques Tranier, CEO της Vinotalie: "η εμπορική ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια της Vinotalie μας οδηγεί φυσικά να επεκτείνουμε τις προμήθειές μας. Αυτές οι δύο περιοχές αποτελούν μια πραγματική ευκαιρία για εμάς.

Η κοινή βούληση και η αποφασιστικότητα μεταξύ των δύο ομάδων για να πετύχουμε κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων είναι ένα καλό παράδειγμα επιτυχούς συνεργασίας! "