

20 Απριλίου 2015

Μετά το άτυπο εμπόργκο της Κίνας, στην Κ. Αφρική και Ινδία στοχεύει εξαγωγικά ο συνεταιρισμός Vaeni Νάουσα

Να ανακτήσει το έδαφος που έχασε στην αγορά της Κίνας, μετά το «έμμεσο εμπόργκο» που επέβαλε η κινέζικη κυβέρνηση στα ευρωπαϊκά κρασιά αλλά και να διευρύνει την παρουσία της σε νέες αγορές του εξωτερικού,

όπως οι χώρες της Κεντρικής Αφρικής και η Ινδία, επιδιώκει ο οινοποιητικός συνεταιρισμός Νάουσας Vaeni.

Ο πρόεδρος του συνεταιρισμού, Γιώργος Φουντούλης, μιλώντας στην «Ημερησία» και στον δημοσιογράφο Γιώργο Μανέττα, εμφανίζεται αισιόδοξος για την επιτυχία του εγχειρήματος και τονίζει ότι το ελληνικό κρασί δεν έχει να «ζηλέψει» τίποτα από τους ανταγωνιστές του, καθώς διαθέτει μοναδικά χαρακτηριστικά και υψηλή ποιότητα.

Αναλυτικά το περιεχόμενο της συνέντευξης έχει ως εξής:

Η κρίση προκάλεσε σοβαρά προβλήματα στο σύνολο του επιχειρηματικού κόσμου, που σε κάποιες περιπτώσεις ήταν μη αναστρέψιμα. Ποια είναι η εικόνα που παρουσιάζει σήμερα το Vaeni Νάουσας και πώς διαχειρίστηκε τις δυσκολίες;

Καταρχάς να πω ότι το Vaeni ως συνεταιρισμός δεν έχει να ζηλέψει τίποτα από καμιά επιχείρηση σε Ελλάδα και εξωτερικό. Έχει μια καθαρή επιχειρηματική δομή, διοικείται και

λειτουργεί με ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια και διαθέτει προσωπικό με υψηλή τεχνογνωσία στην παραγωγή υψηλής ποιότητας οίνων. Το ΒΑΕΝΙ είναι ο μοναδικός πρωτοβάθμιος οινοποιητικός συνεταιριστικός φορέας στη Βόρεια Ελλάδα και βρίσκεται στο κέντρο της αμπελουργικής ζώνης της Νάουσας.

Θεμελιώθηκε το 1984 όταν υπουργός Γεωργίας ήταν ο Κώστας Σημίτης και σήμερα αριθμεί περίπου στα 200 μέλη. Για περισσότερα από δέκα χρόνια έχει έναν αξιοπρόσεκτο ρόλο στα τεκταινόμενα οίνου πανελλαδικά αλλά και πανευρωπαϊκά. Αξιοποιεί πάνω από το 50% της παραγωγής ξινόμαυρου στη Νάουσα και πραγματοποιεί εξαγωγές σε 27 χώρες σε όλο τον κόσμο. Συμμετέχει σε πολλά προγράμματα προβολής και προώθησης του ελληνικού οίνου της ΚΟΑ και επιδιώκει σταθερά την επέκταση των εξαγωγών της σε νέες αγορές. Όπως όλες οι εταιρείες έτσι και εμείς παρουσιάσαμε μια κάμψη πωλήσεων, η οποία όμως είναι διαχειρίσιμη. Θεωρώ ότι βρισκόμαστε στο σωστό δρόμο. Από εκεί και πέρα συνεχίζουμε να δίνουμε έμφαση στην ανάπτυξη των εξαγωγών μας, και παράλληλα την αύξηση των πωλήσεων στην ελληνική αγορά, παρά τις πιέσεις που εξακολουθεί να δέχεται η κατανάλωση.

Μιλήσατε για την προσπάθεια επέκτασης στο εξωτερικό και τον ρόλο που μπορεί να παίξει στην ανάπτυξη των εργασιών σας. Ποιες είναι οι χώρες που σας ενδιαφέρουν και πού δίνετε μεγαλύτερο βάρος;

Τελευταία δίνουμε έμφαση στις χώρες της κεντρικής Αφρικής, οι οποίες αναπτύσσονται ραγδαία και το βιοτικό επίπεδο των μεσαίων στρωμάτων ανεβαίνει διαρκώς. Παράλληλα, επιχειρούμε να εισέλθουμε στην Ινδία, η οποία είναι μια πολλά υποσχόμενη αγορά κυρίως λόγω του μεγέθους της. Σε αυτό μας βοηθούν σημαντικά τα προγράμματα της ΚΟΑ, καθώς χωρίς τα χρήματα αυτά η προσπάθειά μας θα ήταν ακόμη πιο δύσκολη.

Από την άλλη πλευρά, εξακολουθούμε να εστιάζουμε στην Κίνα, η οποία μέχρι πρότινος ήταν η μεγαλύτερη αγορά μας, πάνω και από τη Γερμανία. Όμως, το άτυπο «έμμεσο εμπάργκο» που επέβαλε η κινέζικη κυβέρνηση στα ευρωπαϊκά κρασιά μετά την υπερδασμολόγηση των κινέζικων φωτοβολταϊκών πάνελ στην ευρωπαϊκή αγορά είχε ως αποτέλεσμα να χάσουμε σημαντικά μερίδια από τα κρασιά της Χιλής και της Αυστραλίας, τα οποία με διακρατικές συμφωνίες πέτυχαν να εισάγονται αδασμολόγητα. Εμείς ως ΒΑΕΝΙ «χάσαμε» ένα μεγάλο πελάτη-εισαγωγέα, ο οποίος μας έκανε τζίρο 1 εκατ. ευρώ σε ετήσια

βάση.

Ωστόσο, από τον περασμένο Μάιο έληξε αυτό το άτυπο εμπάργκο και πλέον μπορούμε να ελπίζουμε ότι θα ανακτήσουμε το χαμένο έδαφος στην κινέζικη αγορά. Είμαι αισιόδοξος ότι θα το καταφέρουμε, με βάση τις επαφές και τις συζητήσεις που έχουμε σε εξέλιξη. Προσπάθειες επίσης κάνουμε στις ΗΠΑ, η οποία είναι η νέα «γη της επαγγελίας» για το ξινόμαυρο κρασί της Νάουσας. Απώτερος στόχος μας είναι να διευρύνουμε τις εξαγωγές μας, και από το 40% που είναι σήμερα να φθάσουν στο 90%, αν είναι εφικτό.

Πόσο επηρεάζει το έργο σας το κλίμα δυσπιστίας των ξένων έναντι της Ελλάδας αλλά και η αβεβαιότητα για το μέλλον της ελληνικής οικονομίας; Τι προβλήματα συναντήσατε εσείς;

Είναι γεγονός πως η αρνητική εικόνα για την προοπτική της χώρας έχει δημιουργήσει σοβαρά προβλήματα σε όλες τις εταιρείες, όχι μόνο στο ΒΑΕΝΙ. Το πιο σοβαρό από αυτά είναι ότι έπληξε τη ρευστότητά μας. Η αβεβαιότητα και η ανησυχία για το μέλλον της Ελλάδας έκανε τους ξένους προμηθευτές μας να αναδιπλωθούν και να κόψουν τις πιστώσεις. Απαιτούσαν και απαιτούν μέχρι και σήμερα αντικαταβολή για να στείλουν τα εμπορεύματά τους, είτε αυτά αφορούν φιάλες, φελλούς κ.τ.λ. Την ίδια ώρα, μεγάλωσαν οι χρόνοι αποπληρωμής στην ελληνική αγορά λόγω και της κάμψης της κατανάλωσης και της αδυναμίας των πελατών να ανταποκριθούν έγκαιρα στις υποχρεώσεις τους.

Επιπλέον, και οι τράπεζες περιόρισαν δραστικά τις χρηματοδοτήσεις και δεν δίνουν εύκολα κεφάλαια κίνησης σε καμία εταιρεία. Μάλιστα, σε κάποιες περιπτώσεις ζητάνε μέχρι και προσωπικές εγγυήσεις των διοικούντων για να εκταμιεύσουν τα λιγοστά χρήματα. Πράγματα ανήκουστα σε παλαιότερες εποχές. Όπως αντιλαμβάνεστε αυτό δημιουργεί ένα κλίμα ασφυξίας που είναι δύσκολο να αντιμετωπισθεί, με τη ρευστότητα στο ναδίρ. Η αβεβαιότητα που πηγάζει από την αδυναμία συμφωνίας με τους εταίρους δεν βοηθά επιχειρηματικά κανέναν.

Αντίθετα, κλονίζει την εμπιστοσύνη των ξένων (προμηθευτών και πελατών) έναντι των ελληνικών επιχειρήσεων. Ειδικά τα σενάρια περί Grexit ζημιώνουν σοβαρά την προσπάθεια των ελληνικών επιχειρήσεων. Είναι ανάγκη να επανέλθει η ομαλότητα άμεσα, και να φανεί

στον ορίζοντα προοπτική ανάκαμψης και εξόδου από την κρίση. Πρέπει να αντιστραφεί άμεσα η αρνητική κατάσταση που έχει διαμορφωθεί, γιατί εξαγωγικά είναι «κόλαφος».

ΑΥΞΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

«ΤΟΝΩΤΙΚΗ ΕΝΕΣΗ» Ο ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ

Με δεδομένη την πτώση της κατανάλωσης, πώς θα κινηθείτε το επόμενο διάστημα στην ελληνική αγορά; Ποια είναι τα σχέδιά σας;

Πράγματι η μείωση της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών δημιούργησε σοβαρά προβλήματα. Βλέπουμε καθημερινά τη δυσκολία που υπάρχει και στο κρασί, καθώς δεν θεωρείται είδος πρώτης ανάγκης. Ωστόσο, η προσπάθειά μας και εδώ είναι να αυξήσουμε τους όγκους πωλήσεων. Επιδιώκουμε να μπούμε σε περισσότερα σημεία πώλησης, ιδιαίτερα στη νησιωτική Ελλάδα, όπου και φέτος θα σπεύσουν εκατομμύρια τουρίστες. Ο τουρισμός βοηθά στην τόνωση της κατανάλωσης και αποτελεί τονωτική ένεση στα έσοδά μας. Από εκεί και πέρα θα συνεχίσουμε τις ενέργειες για να μεγαλώσει η κατά κεφαλήν κατανάλωση κρασιού στην Ελλάδα, η οποία σήμερα ανέρχεται σε 33 λίτρα τον χρόνο. Θεωρώ ότι υπάρχουν περιθώρια και πρέπει να εκπαιδεύσουμε τον Έλληνα να καταναλώνει ελληνικό κρασί, να μάθει για τη μοναδικότητά του και να στραφεί σε αυτά.