



ΑΝΟΙΓΕΤΑΙ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΟΙΝΟΥ ΚΑΙ ΣΤΗ ΡΩΣΙΑ

«Μαλαματίνα» στην Κίνα

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΤΟΥ ΚΩΣΤΑ ΛΑΣΚΑΡΕΛΙΑ

Το άνοιγμα στην Κίνα βρίσκεται επί θορύβων. Η Ρωσία ακολουθεί. Η εξωστρέφεια γίνεται συνειδητή επιλογή της εταιρείας αλλά με «σύνεση και πολλή προσοχή», κατά την Κατερίνα Μαλαματίνα, διευθύνουσα σύμβουλος μιας εκ των μεγαλύτερων ελληνικών βιομηχανικών παραγωγής και εμφιάλωσης οίνου.

□ Η εταιρεία, σε αντίθεση με τις υπολοιπές επιχειρήσεις του κλάδου, που είτε παράγουν πολλά σήματα κρασιού είτε έχουν εδώ και χρόνια επεκταθεί και σε άλλα αλκοολούχα ποτά, ακολούθησε ένα διαφορετικό μοντέλο. Επιλέξε να μπει προσπληρωμένη στην παραγωγή ρετινάς.

• «Δεν μας ενδιαφέρει ο φέλλος και το ακριβό κρασί. Δεν μπορούμε στη λογική του φτηνού και του ακριβού κρασιού. Η ρετιόνα «Μαλαματίνα» είναι μία και την προσφέρουμε έτσι όπως την προτιμούν οι πελάτες μας εδώ και έναν αιώνα». Λέει στην «Οικονομία» η Κατερίνα Μαλαματίνα, στην πρώτη της συνέντευξη.

□ Έτσι, προκειμένου να ενισχύσει τα μερίδια της βαζει στόχο την εισοδο σε ξένες αγορές και μαάλιστα όχι μόνο σε αυτές στις οποίες κατοικούν έλληνες μεταναστες. Μια απ' αυτές είναι η Κίνα.

• «Είναι η πρώτη χώρα που δεν έχει ελληνικό στοιχείο και στην οποία θα φτάσει η Μαλαματίνα» σημειώνει η κ. Μαλαματίνα. «Είμαστε οργανωμένοι για τα μεγάλα. Τα 320.000 μπουκάλια ημερησίως καταναλώσεως στην ελληνική αγορά είναι μικρό μέγεθος. Με σύνεση, λογική και προσοχή θα προχωρήσουμε και θα ανταποκριθούμε στις απαιτήσεις κι αυτής της αγο-

ράς. Οι κινήσεις θα είναι προσεκτικές. Την ίδια τακτική θα ακολουθήσουμε κι όταν θα εξαγομή στην Ρωσία. που είναι μια αγορά που επίσης μας ενδιαφέρει».

□ Με 6,1 εκατ. ευρώ κερδοφορία προ φόρων το 2006- αυξημένη, σχεδόν, κατά 50% σε σχέση με το 2004 και 28,2 εκατ. ευρώ κύκλο εργασιών -στοιχεία όλα του ισολογισμού- η οινοποιία Μαλαματίνα είναι η πρώτη σε κατανάλωση κρασιού από τις ελληνικές εταιρείες και είναι αυτή που πουλάει το περισσότερο κρασί στην Ελλάδα. Σήμερα το 95-96% της παραγωγής της καταναλώνεται στην ελληνική αγορά.

• «Η έγνοια μου είναι πως θα μπορέσω να βελτιώσω τη σχέση που υπάρχει με όλον τον κόσμο, που τέσσερις γενιές τώρα ξέρει τη Μαλαματίνα, πίνει τη ρετιόνα, παράγει το σαββατιανό -την ποικιλία του σταφυλιού που κάνει για την παραγωγή της ρετιόνας, μετέχει στην παραγωγική διαδικασία, έχει σχέση μαζί μας. Κι αυτός ο κόσμος είναι 100.000 άνθρωποι. Υπάρχουν εργαζόμενοι που τρίτη γενιά δουλεύουν μαζί μας, είναι παραγωγοί από την Αιτική και τη Βοιωτία κυρίως, που ξέρουν ότι την παραγωγή θα την πάρουμε εμείς. Δεν χρειάζονται συμβολαία μαζί μας. Δεν χρειάζονται ούτε λόγια. Είναι, ας το πούμε, μια συνήθεια».

□ Βασικό συστατικό επιτυχίας, σύμφωνα με τη διευθύνουσα σύμβουλο της εταιρείας, είναι η ποιότητα. «Φίτασμε στο σημείο, για να διαφυλάξουμε την ποιότητα, να αγοράσουμε το 1991, σε μια κακή παραγωγικά χρονιά, τα σταφύλια ακριβότερα απ' ό,τι πουλήσαμε το κρασί. Τη σχέση εμπιστοσύνης που έχουμε αναπτύξει με τους καταναλωτές ρετιόνας τη διατηρούμε κι αν υπάρχει κακή συγκομία που σημαίνει κόστος, το επωμιζόμαστε εμείς».



Η διευθύνουσα σύμβουλος της εταιρείας, Κ. Μαλαματίνα.