

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Κατερίνα Μαλαματίνα

(διευθ. σύμβουλος της Ε. Μαλαματίνας & Υιός)



«Γιατί
επενδύουμε
στην αγορά
εμφιαλωμένου
νερού»

ΣΕΛ. 10



ΚΑΤΕΡΙΝΑ

ΜΑΛΑΜΑΤΙΝΑ ΔΙΕΥΘΥΝΟΥΣΑ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΗΣ ΟΙΝΟΠΟΙΙΑΣ Ε. ΜΑΛΑΜΑΤΙΝΑΣ & ΥΙΟΣ

μιλά στον «ΚτΕ» για το όραμα και τα σχέδια της βορειοελλαδίτικης εταιρείας

«Γιατί επενδύουμε στην αγορά εμφιαλωμένου νερού»

Ι. ΣΤΟΙ ΓΙΑΡΤΟ ΜΠΗΡΑΚΗ

Η διευθύνουσα σύμβουλος της Ε. Μαλαματίνας & Υιός ΑΕΒΕ, κ. Κατερίνα Μαλαματίνα, βρίσκεται στο τιμόνι μιας εταιρείας 112 ετών, υποστηρικτική από τον σύζυγό της Κωνσταντίνο Μαλαματίνα, ο οποίος είναι πρόεδρος της εταιρείας. Οι δύο τους εκπροσωπούν την τέταρτη γενιά και ήδη προετοιμάζουν την πέμπτη, αφού στη δουλειά έχουν μπει και οι δύο τους κόρες. Στη συνέντευξη που παραχώρησε στον «ΚτΕ», μιλάει κυρίως για την είσοδο της εταιρείας στην αγορά του μεταλλικού νερού με την εξαγορά της Δουμπί, περιγράφει τις επόμενες κινήσεις της οινοποιίας που διευθύνει και αποκαλύπτει την προσωπική επιχειρηματική της φιλοσοφία.

Κυρία Μαλαματίνα, πώς καταλήξατε να εμπλακείτε και να αναλάβετε τη Δουμπί;

Στο πλαίσιο του προγράμματος ανάπτυξης της εταιρείας μας, σκεφτόμαστε την αγορά του νερού από καιρό.

Βρήκαμε, λοιπόν, την ευκαιρία και την αξιοποίησαμε. Το «μπουκάκι», δηλαδή η εμφιάλωση, είναι μια διαδικασία που τη γνωρίζουμε καλά, είναι ο κόρος μας. Έχουμε πολύ δυνατό εμπορικό τμήμα και μεγάλο δίκτυο διανομής. Μέχρι τις 15 Νοεμβρίου το νερό Δουμπί θα βρίσκεται και πάλι στην αγορά.

Πώς δόθηκε η δυνατότητα να αποκτήσετε τη χρήση της πηγής Δουμπί;

Η εταιρεία που εκμεταλλεύεται τον νερό Δουμπί σταμάτησε τη λειτουργία της πριν από πέντε χρόνια. Κάποια στιγμή, ο Δήμος Ανθεμιούνα ενδιαφέρθηκε να αξιοποιήσει την πηγή που υπάρχει στην περιοχή των Δουμπίων. Ανάμεσα σε πολλούς υποψήφιους για τη δημιουργία της νέας εταιρείας επιλεγίκαμε εμείς, γιατί κάναμε την πιο ολοκληρωμένη πρόταση. Πρέπει να πούμε ότι μας «πίεσαν» όλοι στην περιοχή να εμπλακούμε, διότι η φήμη που μας ακολουθεί ως εταιρεία είναι καλή.

Ποια είναι τα πλεονεκτήματα που να επαναλει-

τουργήσει κανείς μια ανεργό εταιρεία;

Υπάρχουν πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα. Το όνομα Δουμπί είναι γνωστό στην αγορά του νερού, και αυτό είναι θετικό. Δεν ξεκινάμε από το μηδέν. Το σημαντικότερο, όμως, όλων είναι η ποιότητα του νερού, η οποία είναι εφάμιλλη των κορυφαίων στον κόσμο. Από εκεί και πέρα, η Μαλαματίνα αγόρασε τα δικαιώματα εκμετάλλευσης της πηγής για μεγάλο χρονικό διά-

γοράς του νερού;

Όλα τα στοιχεία δείχνουν ότι η κατανάλωση του εμφιαλωμένου νερού αυξάνεται κάθε χρόνο με πολύ υψηλούς ρυθμούς. Άρα υπάρχει ζήτηση. Ειδικά ο Έλληνας συνθίξει να προτιμά τα προϊόντα του τόπου του. Εμείς θα αξιοποιήσουμε αυτή τη νοοτροπία. Επομένως, η αγορά του νερού έχει πολύ μέλλον, γι' αυτό κι εμείς θα συνεχίσουμε να επενδύουμε σε αυτή την κατεύθυνση.

Εμπιστευόμαστε το όνομα Δουμπί. Δεν ξεκινάμε

από το μηδέν. Το σημαντικότερο, όμως,

είναι η ποιότητα του νερού, η οποία είναι εφάμιλλη

των κορυφαίων στον κόσμο

στημα. Από τις εγκαταστάσεις που υπήρχαν κρατήσαμε μόνο το κτίριο και αγοράσαμε τον πιο σύγχρονο μηχανολογικό εξοπλισμό που υπάρχει στον κόσμο.

Ποιο είναι το ύψος αυτής της επένδυσης;

Πλησιάζει τα 20 εκατ. ευρώ, συμπεριλαμβανομένων και των δικαιωμάτων του δήμου της περιοχής. Η μονάδα έχει δυνατότητα παραγωγής 22.000 μπουκαλιών την ώρα. Εμείς θα πάμε δυνατά από την αρχή, αξιοποιώντας πλήρως τη δυναμικότητά της. Θα απασχολήσουμε 25 εργαζομένους μέσα στη διετία. Κι αυτό γιατί η αυτοματοποίηση είναι προχωρημένη. Η γραμμή εμφιάλωσης που εγκαταστήσαμε είναι κορυφαίας τεχνολογίας.

Πιστεύετε στη δυναμική της α-

Σε ό,τι αφορά το κομμάτι της οινοποιίας, ποιο είναι από εδώ και πέρα το επενδυτικό σας πλάνο;

Θέλουμε να μειώσουμε όσο είναι δυνατόν το κόστος παραγωγής, χωρίς αυτό να έχει επίπτωση στην ποιότητα. Αυτό σημαίνει ανανέωση και εκσυγχρονισμό του μηχανολογικού εξοπλισμού, αλλά και περαιτέρω αξιοποίηση των δυνατοτήτων τριών από τα πέντε οινοποιεία που ήδη διαθέτει η επιχείρησή μας. Από εφέτος και για τα επόμενα τέσσερα χρόνια οι επενδύσεις μας θα φτάσουν στα 30 εκατομμύρια ευρώ.

Με την πρώτη ύλη, δηλαδή τα σταφύλια, δεν έχετε πρόβλημα;

Απορροφούμε τεράστιες ποσότητες σταφυλιών, κυρίως της ποικιλίας σοβατιανό, από 2.000 παραγωγούς. Γύρω στο 35% της συνολικής παραγωγής οινοποιήσιμων σταφυλιών της χώρας φτάνει στη Μαλαματίνα. Η εται-

ρεία δεν έχει νιώσει ακόμη το πρόβλημα, αλλά διαισθάνομαι ότι επέρχεται. Εξάλλου, μην παραβλέψουμε το γεγονός ότι η ρετσίνα, σύμφωνα με τον νόμο, μπορεί να παραχθεί μόνο από ελληνικά σταφύλια. Έτσι, υπάρχουν περιοχές στις οποίες η Μαλαματίνα βρίσκεται επί 100 χρόνια, δηλαδή σε πολλές περιπτώσεις τέσσερις γενιές αμπελοφυτών συνεχίζονται με τη Μαλαματίνα. Αυτοί είναι δεσμοί που δεν σπάνε εύκολα. Πρόκειται για συγγενική σχέση. Ρετσίνα Μαλαματίνα και ελληνικό σταφύλι είναι ένα και το αυτό.

Ποια θα είναι εφέτος τα οικονομικά μεγέθη της εταιρείας;

Οι πωλήσεις μας σε ετήσια βάση είναι της τάξεως των 50.000.000 φιαλών. Το 2006 ο κύκλος εργασιών της διαμορφώθηκε σε 28,170 εκατ. ευρώ και τα κέρδη στα 6,085 εκατ. ευρώ. Εφέτος αυτά τα μεγέθη θα είναι αυξημένα. Το 10% του τζίρου μας προέρχεται από εξαγωγές στην Ευρώπη, την Αμερική και την Αυστραλία. Όπου, δηλαδή, ζουν Έλληνες. Σε πέντε χρόνια θα ήθελα οι εξαγωγές να αντιπροσωπεύουν το 35% των πωλήσεών μας.

Στα τέσσερα χρόνια που είστε υπεύθυνη στη Μαλαματίνα, ποια ήταν η πιο σημαντική σας απόφαση;

Να μην πουλήσουμε -ο σύζυγός μου κι εγώ- τη συμμετοχή μας στην εταιρεία, αλλά, αντίθετα, να αγοράσουμε και να κατέχουμε αυτή τη στιγμή το 100% των μετοχών της.

Οι Αθηναίοι δεν ξέρουν τι πίνουν...

Κυρία Μαλαματίνα, πού αποδίδετε το γεγονός ότι, ενώ στη Βόρεια Ελλάδα η ρετσίνα σας καλύπτει το 92% της αγοράς, στη Νότια Ελλάδα το ποσοστό μειώνεται αισθητά και ο πανελλαδικός μέσος όρος φτάνει τελικά το 62%;

Αυτή η εικόνα έχει να κάνει με το ότι η εταιρεία ιδρύθηκε και λειτουργεί πάντα με βάση τη Θεσσαλονίκη. Κυρίως, όμως, είναι θέμα νοοτροπίας των καταναλωτών στον βορρά και τον νότο. Ο Έλληνας του νότου θεωρεί τη ρετσίνα προϊόν δεύτερης κατηγορίας, ίσως γιατί πολλές εταιρείες παράγαν ρετσίνα κακής ποιότητας. Εγώ στενοχωριέμαι που σήμερα ο Αθηναίος δεν πίνει αυτή την εξαιρετικής ποιότητας ρετσίνα και πίνει τα άθλια χύμα κρασιά που του σερβίρουν. Δυστυχώς, δεν ξέρει τι πίνει, εγώ ξέρω...

Υπάρχουν και πολλοί οινοποιοί που δεν θεωρούν τη ρετσίνα ούτε κα κρασί...

«Όσα δεν φτάνει η αλεπού...», λέω εγώ. Η «ρετσίνα της ρετσίνας» και τα σχετικά οφελούνται στο ότι κάποιος δεν μπορούν να μας φτάσουν. Η ρετσίνα είναι λευκό κρασί, το οποίο παράγεται με προσθήκη ρητίνης από πεύκο. Κάποιοι οινοποιοί προσπάθησαν να φτιάξουν ρετσίνα, αλλά το προϊόν τους βγήκε πολύ κακό, με αποτέλεσμα να καλάσουν τη φήμη του προϊόντος συνολικά. Πλάσαραν άσπρο κρασί «πατημένο» στη ρητίνη, για να μη φαίνεται η κακή του ποιότητα. Εμείς βάζουμε εξαιρετικής ποιότητας ρητίνη, σε τέτοιο ποσοστό που να μην καλύπτουμε την ποιότητά του κρασιού μας. Στην αγορά χωράμε όλοι. Οι καλοί, τουλάχιστον... Αυτή η αντιπαλότητα με στενοχωρεί.

