

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΝΟΠΑΡΑΓΩΓΗ (ΣΕ 1000ΗΛ)

ΕΤΗ	ΟΙΝΟΙ ΧΩΡΙΣ ΠΟΠ / ΠΓΕ	ΠΟΠ	ΠΓΕ	ΠΟΙΚΙΛΙΑΚΟΙ ΟΙΝΟΙ	ΑΛΛΟΙ	ΣΥΝΟΛΟ	ΜΟ 5ΕΤΙΑΣ	ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΠΡΟΗΓ. ΕΤΟΥΣ	ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΜΟ 5ΕΤΙΑΣ
2015	1.729	234	427	111		2.501	3021,6	-10,68	-17,23
2016	1.737,1	243,7	481,6	118,2		2.580,6	2.901,8	3,18	-11,07
2017	1.716,1	234	440	111		2.410,1	2.867,9	-6,61	-15,96
2018	1.510,3	200,6	392,7	131,03	1	2.235,2	2.726,9	-7,26	-18,03
2019	1.699,0	162,8	379,8	175,6	7	2.424,2	2.505,4	8,46	-3,24
2020	1.528,7	186,7	387,1	179,9	1	2.283,2	2.430,2	-5,82	-6,05

ΠΗΓΗ: ΥπΑΑΤρ, ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΚΕΟΣΟΕ

Άνοιξε ευκαιρίες η πανδημία στις εταιρείες του οινικού κλάδου

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζουν οι διαφοροποιήσεις στην εικόνα αγοράς που επέφερε τον τελευταίο χρόνο η πανδημία στον οινικό κλάδο.

ΚΕΙΜΕΝΟ Γιάννης Πανάγος

Με τις περισσότερες οινοποιητικές επιχειρήσεις να δυσκολεύονται στη διάθεση της παραγωγής τους, κυρίως εξαιτίας της παρατεταμένης διακοπής στη λειτουργία της εστίασης, κάποιες άλλες βρήκαν την ευκαιρία να ανοίξουν νέους δρόμους, κυρίως στον εξαγωγικό τους προσανατολισμό. Τα προβλήματα των Ιταλών για παράδειγμα στην πρώτη φάση της πανδημίας και οι μεγάλες καθυστερήσεις στις παραδόσεις φορτίων, έδωσαν τη δυνατότητα σε ελληνικές οινοποιητικές επιχειρήσεις να ανοίξουν διαύλους επικοινωνίας και συνεργασίας με μεγάλους αγοραστές, οι οποίοι σε διαφορετικές συνθήκες πολύ δύσκολα θα έβλεπαν Έλληνες προμηθευτές.

Στη διεθνή και εγχώρια αγορά

Οι πληροφορίες θέλουν το Κτήμα Αφινές από την Ικαρία να αξιοποιεί δεόντως τις «χαράμαδες» που άφησαν στην αγορά, έστω και προσωρινά, οι Ιταλοί και να δημιουργεί μια νέα σχέση συνεργασίας, η οποία μπορεί να αποδειχθεί θησαυρός. Αντίστοιχα, οι πληροφορίες θέλουν το οινοποιείο «Τετράμυθος» να ανοίγει πόρτες στην αγορά του Καναδά, προσανατολίζοντας ανάλογα ένα μεγάλο μέρος της παρα-

γωγής του. Ανάλογες ευκαιρίες φαίνεται να είχαν και αρκετές άλλες καλά οργανωμένες και σίγουρα μεγαλύτερες οινοποιητικές επιχειρήσεις, όπως το Κτήμα Γεροβασιλείου, η Κυρ Γιάννη, το Κτήμα Άλφα, το Κτήμα Σκούρα κ.ά. Το θέμα είναι ότι οι ίδιες πάνω κάτω επιχειρήσεις που είχαν ευκαιρίες να ενισχύσουν τις εξαγωγές τους, είχαν τη δυνατότητα να πλασαριστούν αυτό τον καιρό καλύτερα και στην εσωτερική αγορά. Το κύριο δίκτυο διάθεσης των κρασιών για περισσότερο από ένα χρόνο τώρα, είναι και παραμένουν τα super market. Μ' αυτή την έννοια, οι πιο μεγάλες επιχειρήσεις του οίνου και οι πλέον αναγνωρίσιμες ετικέτες του κλάδου, είχαν την ευκαιρία να επωφεληθούν απ' αυτό. Άλλωστε και τον καιρό της πανδημίας, προνομακιά θέση στο ράφι είχαν οι ετικέτες των παραγωγών που ιστορικά διατηρούσαν καλή σχέση με τις αλυσίδες των τροφίμων. Έτσι, το Κτήμα Σκούρα π.χ. συμμετέχοντας ζωηρά στις προωθητικές ενέργειες μεγάλης αλυσίδας, είδε τις πωλήσεις του στο ράφι να απογειώνονται, χωρίς μάλιστα να χρειαστεί να γίνουν ειδικότερες προσεγγίσεις στο πεδίο των τιμών. Όπως αναφέρθηκε στην αρχή, τα μεγάλα προβλήματα και για τις οινοποιητικές επιχειρήσεις προήλθαν από τη μη λειτουργία

της εστίασης, χώρο με τον οποίο διατηρούν στενότερη σχέση τα μικρά οινοποιεία με τις πιο «ψαγμένες» ενδεχομένως, τουλάχιστον σε κάποιες περιπτώσεις, ετικέτες.

Οι δυσκολίες των συνεταιριστικών μονάδων

Το καταφύγιο όλων αυτών ήταν κατά βάση οι κάβες λιανικής. Βεβαίως, όπως δηλώνει στο Wine Trails αξιόπιστος οινοποιός, οι κάβες λειτουργούν κατά βάση ως χώροι αναζήτησης για τους καταναλωτές, κυρίως τις μέρες των γιορτών. Τα Χριστούγεννα για παράδειγμα, οι κάβες δούλεψαν καλά και μάλιστα πέραν πάσης προσδοκίας. Όπως πολύ καλά δούλεψε το ίδιο διάστημα και ανεξαρτήτως της πανδημίας το επιχειρηματικό δώρο. Από εκεί και πέρα όμως τα πράγματα παραμένουν δύσκολα και τα αποθέματα σε πολλά οινοποιεία παραμένουν μεγάλα.

Ιδιαίτερα μεγάλες δυσκολίες αντιμετωπίζουν αρκετά συνεταιριστικά οινοποιεία, τα οποία δεν έχουν την άνεση προγραμματισμού των παραλαβών πρώτης ύλης ανάλογα με τη ζήτηση της αγοράς. Αντίθετα, όταν οι ιδιωτικές επιχειρήσεις περιορίζουν τις παραλαβές, η ανάγκη των συνεταιριστικών μονάδων για «παρέμβαση» γίνεται μεγαλύτερη, με το πρόβλημα των αποθεμάτων να γίνεται εντονότερο. 🍇



Η απόσταση κρίσης καθορίζει τον φετινό τρύγο, για το BAENI

Στην Υπουργική Απόφαση για εφαρμογή του μέτρου της απόσταξης κρίσης και για το 2021 στηρίζει μεγάλο μέρος της φετινής χρονιάς και ο Οινοποιητικός Συνεταιρισμός Vaeni – Νάουσα, όπως επισημαίνει ο πρόεδρος του, Γιώργος Φουντούλης. «Στο χρονικό διάστημα που ξεκινάει από τον Μάρτιο του 2020 έως και το Μάρτιο του 2021 βρισκόμαστε αντιμέτωποι με την πλήρη καταστροφή», επισημαίνει σχετικά ο επικεφαλής του Συνεταιρισμού. Ο Γιώργος Φουντούλης τονίζει ότι στην περίπτωση που δεν υλοποιηθεί η απόσταση κρίσης για τη φετινή χρονιά, «δεν θα παραλάβουμε τρύγο, διότι δεν έχουμε χώρο να δημιουργήσουμε επιπλέον αποθέματα. Είμαστε γεμάτοι κρασί. Η απόσταση κρίσης θα μας βοηθήσει να αποπληρώσουμε την περσινή παραγωγή, η οποία παραμένει ανεξόφλητη. Σε κάθε περίπτωση διακρατήθηκαν ποσότητες Ξινόμαυρου σε επίπεδο αποθεμάτων, λόγω του ότι επιδέχεται παλαιώσης. Φέτος ενδέχεται να χρειαστεί να πάμε σε απόσταση κρίσης ακόμα και με τριπλάσιες ποσότητες σε σχέση με πέρυσι». **Γιώργος Λαμπίρης** 🍇



ROYA

Διακριτικές πινελιές εσπεριδοειδών & φίνια
οξύτητα, σε μια διαφορετική εκδοχή
ξηρού Σαμιώτικου μοσχάτου.
Ανακαλύψτε το!

NOPERA
MUSCAT AT ITS FINEST

Πορφύριου 3, 83200 Καρλόβασι, Σάμος | info@noperawine.com



Μεγάλες αγωνίες καινούργιες συμφωνίες στην αγορά κρασιού

ΚΕΙΜΕΝΟ Πέτρος Γκόγκος

Οι τελευταίοι δώδεκα μήνες θα μείνουν στην ιστορία ως το διάστημα που δοκίμασε την καθημερινότητα, τις αντοχές, τις παραδόσεις και σε κάποιες περιπτώσεις ακόμα και την ύπαρξη εταιρειών που δραστηριοποιούνται στο εμπόριο κρασιών και αλκοολούχων για δεκαετίες. Ταυτόχρονα έδωσε την ευκαιρία να πραγματοποιηθούν τελικές ζυμώσεις που οδήγησαν σε αλλαγές πλεύσης, πολιτικής και τρόπου διάθεσης, σημαντικών, τόσο ελληνικών όσο και εισαγόμενων οινολογιών.

■ Μια μεταγραφή που σίγουρα συζητήθηκε ήταν η μεταπήδηση του Κτήματος Τρουπής από την εταιρεία Καρούλιας στην εταιρεία Trinity. Πρόκειται στην πραγματικότητα για την ολοκλήρωση ενός προαναγγελθέντος διαζυγίου, καθώς οι διαφωνίες του οινολογίου και της εταιρείας είχαν κυκλοφορήσει στην αγορά αρκετά πριν ολοκληρωθεί το διαζύγιο. Ωστόσο, με τις παράδοξες συνθήκες που επικρατούν τόσο στην εγχώρια όσο και στις αγορές του εξωτερικού, κυρίως λόγω Covid-19, το διάστημα που έχει μεσολαβήσει δεν μπορεί να χαρακτηριστεί αρκετό ως προς την ορθότητα του διαζυγίου.

■ Σε μία στρατηγική κίνηση που ενδυναμώνει εκ θεμελίων την εξαγωγική δυναμική των αμπελώνων Βασάλτη προχώρησε το πετυχημένο οινολογείο της Σαντορίνης. Η διάθεση των κρασιών στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου θα γίνεται αποκλειστικά από την εισαγωγική εταιρεία Flint Wines. Πρόκειται για μία από τις δυναμικότερες εισαγωγικές εταιρείες στη δυσκολότερη αγορά του πλανήτη με μια λίστα οινολογιών που αριθμεί περισσότερα από 150 οινολογία από όλο τον πλανήτη. Είναι δε η πρώτη φορά που ελληνικό οινολογείο κερδίζει μια θέση στη λίστα τους.

Στο χορό των προεγγραφών

Στα τέλη Νοεμβρίου ξεκίνησε και η πρώτη κατ' αποκλειστικότητα πώληση κρασιού στην Ελλάδα με προεγγραφή και λίστα υποψήφιων πελατών. Αν και στο εξωτερικό είναι μια στρατηγική που συμβαίνει εδώ και χρόνια, όπως στην περίπτωση των κρασιών του οινολογίου Dry River από το Martinborough της Ν. Ζηλανδίας, στην Ελλάδα είχε μείνει ως μεταξύ συζητήσεων και έλλειψης τόλμης.

■ Το κρασί που άνοιξε το χορό των αγοραστικών προεγγραφών είναι το ALS Extreme Terroirs 2018. Όπως ήταν αναμενόμενο, παρόλο το ιδιαίτερο των συνθηκών, οι φιάλες από τη συγκεκριμένη σοδειά έχουν οριακά εξαντληθεί.

■ Στις αρχές του έτους κυκλοφόρησε, αρχικά ως φήμη, πως μέχρι την έναρξη της νέας θερινής περιόδου θα έχει λήξει η εμπορική συνεργασία μεταξύ της εταιρείας Αμβυξ ΑΕ και του Κτήματος Σεμέλη. Πράγματι, το τελευταίο διάστημα οι δύο εταιρείες δεν βρίσκονται πλέον υπό κοινή εμπορική ρότα. Την ίδια στιγμή η Αμβυξ ΑΕ βρίσκεται υπό διεύρυνση του τιμήματος κρασιού και αναζήτησης νέων συνεργασιών, ενώ το Κτήμα Σεμέλη αναμένεται να ανακοινώσει πολύ σύντομα τη νέα εμπορική του συνεργασία και πολιτική.

■ Τα κρασιά του οινολογίου Susana Balbo Wines από την Αργεντινή θα έχουν την ευκαιρία να γνωρίσουν πλέον οι Έλληνες οινόφιλοι καθώς η εισαγωγική και εμπορική εταιρεία Spiro Wines προχώρησε στην εισαγωγή τους. Πρόκειται για ένα πολλά υποσχόμενο οικογενειακό οινολογείο από την περιοχή Lujan de Cuyo της επαρχίας Mendoza της Αργεντινής.

■ Τέλος το Κτήμα Μερκούρη βρίσκεται ένα βήμα πριν την επισημοποίηση μιας νέας αποκλειστικής συνεργασίας διάθεσης των προϊόντων του στην ελληνική αγορά με μια εμπορική και εισαγωγική εταιρεία. Οι τελικές λεπτομέρειες θα ανακοινωθούν κι επίσημα σύντομα. ✨



Χρήστος Αργυρού (CEO Β.Σ. Καρούλιας ΑΒΕΕΠ).