



**Κος ΓΚΛΙΝΑΒΟΣ :**

Καλησπέρα σε όλους. Πράγματι, είμαι τέως αυτοδιοικητικός και θα ήθελα να πω λίγα λόγια και σαν αυτοδιοικητικός και σαν οινολόγος και σαν οινοποιός, για το θέμα που συζητάμε.

Είναι πράγματι πολύ θετικό το ότι σήμερα συναντηθήκαμε για πρώτη φορά, να συζητήσουμε για μία πολύ σημαντική δραστηριότητα, παράλληλη με την κύρια δραστηριότητά μας, που είναι η παραγωγή του κρασιού. Παράλληλη δραστηριότητα που είναι ο οινοτουρισμός, είναι πράγματι καθοριστικής σημασίας τόσο για την προβολή όσο και την ταυτότητα του κρασιού κάθε περιοχής. Διότι εκεί, επιτόπου, μπορεί να γνωρίσει κανείς καλύτερα το τοπικό προϊόν, την τοπική παραγωγή, τις ποικιλίες και να φύγει και ενημερωμένος αλλά και να περάσει ευχάριστα στην κάθε περιοχή που θα επισκεφθεί, γνωρίζοντας και τον πολιτισμό, την ιστορία, την παράδοση και τα προϊόντα.

Όμως, φοβάμαι πολύ ότι εμείς οι Έλληνες είμαστε πολύ ωραίοι στις ιδέες και τις θεωρίες, αλλά πολύ πτωχοί στην αποτελεσματικότητα. Πολύ λίγα πραγματοποιούμε μετά από μία συνάντηση ή από ένα συνέδριο. Το ίδιο είχε γίνει και με την πρώτη συνάντηση που κάναμε στο Μέτσοβο, που ειπώθηκαν πάρα πολύ ωραία πράγματα για το κρασί, αλλά από τότε πολύ λίγα μέχρι σήμερα έχουν πραγματοποιηθεί. Δεν λέω τίποτε, αρκετά, όχι όμως τόσα όσο θα έπρεπε σε μια εποχή που όλα κινούνται με τεράστιες ταχύτητες.

Και θα ήθελα να πω εδώ ότι για τον οινοτουρισμό είμαστε και εδώ πάρα πολύ πίσω. Θα έχετε ακούσει τι γίνεται στη Νοτιοαφρικανική Ένωση. Δεν υπάρχει οινοποιείο που να μην είναι επισκέψιμο και τόσο καλά οργανωμένο, ώστε ο επισκέπτης που πηγαίνει να μένει εντυπωσιασμένος από την περιποίηση, από τα προϊόντα, από ό,τι θα δει και θα γευθεί.

Σε εμάς υπάρχουν πράγματι επισκέψιμα οινοποιεία, με πρωτοβουλίες των ίδιων των οινοποιείων. Όμως ποτέ δεν έγινε κάτι οργανωμένο, έτσι ώστε να υπάρχουν τουλάχιστον σε κάθε περίπτωση

οι μίνιμουμ προϋποθέσεις για τον επισκέπτη. Διότι δεν αρκεί να έχουμε ένα οινοποιείο, όσο καλό κι αν είναι αυτό, αλλά πρέπει να έχει και κάποιες άλλες προϋποθέσεις που πραγματικά να φύγει ο επισκέπτης, ο οινόφιλος, ο τουρίστας, με εκείνα τα στοιχεία που θα μας βοηθήσει και στην προώθηση και προβολή του προϊόντος.

Γιατί ο στόχος μας, ας μη γελιόμαστε εμείς οι παραγωγοί κρασιού, ποιός είναι τελικά; Θέλουμε να είναι το οινοποιείο μας επισκέψιμο, για ποιό λόγο; Για να πουλήσουμε τα προϊόντα μας. Πρώτος και κύριος λόγος, το κίνητρό μας είναι οικονομικό. Ο δεύτερος είναι να προβάλλουμε την περιοχή μας και όλα τα στοιχεία της γύρω περιοχής, με ό,τι αυτό συνεπάγεται, πολιτισμός, ιστορία, παράδοση και όλα αυτά.

Αρα χρειάζεται συνεργασία πολλών και πολύ σωστά είπαν και οι Δήμαρχοι που πήραν τον λόγο και οι προηγούμενοι ομιλητές αλλά και ο Υπουργός, που ήταν τιμή για το Συνέδριό μας αυτό το πρώτο, που παρέστη Υπουργός, γιατί δύσκολα – πρέπει να το πούμε – παρίσταται Υπουργός σε αυτού του είδους τα συνέδρια. Οι πολιτικοί ενδιαφέρονται για πολύ μαζικότερα συνέδρια, με πολλούς ακροατές και ψηφοφόρους κυρίως.

Έτσι λοιπόν θέλω να κλείσω, ότι αν θέλουμε πραγματικά φεύγοντας από αυτό το Συνέδριο να έχουμε αποκομίσει κάτι ουσιαστικό και θετικό, θα πρέπει από τη Δευτέρα κιόλας, όσοι έχουν θεσμικές θέσεις να συντονίσουν τις προσπάθειες και ό,τι ουσιαστικό θα πούμε σε αυτό το Συνέδριο να το πάρουν, να το κωδικοποιήσουν και να το κάνουμε ένα master plan αν θέλετε, ώστε τα οινοποιεία μας, αυτά που έχουν τις προϋποθέσεις, μέσα σε σύντομο χρόνο να γίνουν επισκέψιμα, με αξιώσεις. Όχι απλά επισκέψιμα.

Πρέπει το κάθε οινοποιείο να πάρει πιστοποιητικό επισκεψιμότητας και όχι να λέω "Είναι το οινοποιείο μου επισκέψιμο". Ποιός με ενέκρινε εμένα για να λέω ότι το οινοποιείο μου είναι επισκέψιμο; Έχω τις προϋποθέσεις; Την καθαριότητα, την τάξη, την ταυτότητα των προϊόντων, ή θα πάμε και θα δίνουμε κρασί χύμα και θα λέμε ότι προβάλαμε το κρασί μας.

Το κρασί, όπως θα ξέρετε, δεν πουλιέται χύμα. Και αυτό που λένε μερικοί και τους ακούω και εδώ και αλλού, ότι "Ξέρετε, έχουμε μεγάλο ανταγωνισμό από τη Χιλή, από την Αργεντινή", μα έχετε δοκιμάσει κρασιά της Αργεντινής, της Χιλής και των άλλων χωρών που τα πουλάνε πάμφθηνα και υπάρχουν κι εδώ στην Ελλάδα; Γι' αυτό χάρηκα ιδιαίτερα που οι Έλληνες προτιμούν και επιμένουν ελληνικά, κατά 95% στο ελληνικό κρασί, αλλά αυτό για να το διατηρήσουμε και να το αυξήσουμε ακόμα περισσότερο πρέπει να προσφέρουμε ποιοτικά προϊόντα και να μη μας φοβίζει η τιμή τόσο.

Στη Βουργουνδία, θα έχετε υπόψη σας, το φθηνότερο κρασί έχει 40 ευρώ. Για να μην πάμε στις ακραίες περιπτώσεις που μιλάμε για 500 ευρώ, για 800 ευρώ και 1.000 ευρώ. Ποιός το πίνει;

Υπάρχουν. Ξέρετε ότι όταν πήγα στο CHATEAU (...) και είπα ότι θέλω να παραγγείλω δέκα κιβώτια μου είπε "Θα μπειτε στη λίστα και μετά από τρία χρόνια θα έχουμε δυνατότητα να σας δώσουμε κρασί"; Και υπάρχουν πάμπολλα τέτοια οινοποιεία και chateau, τα οποία έχουν προπουλημένη την παραγωγή τους από πολλά χρόνια.

Δεν είναι εκεί το πρόβλημα. Το πρόβλημα είναι το 'best buy' που λένε σήμερα. Δηλαδή το προϊόν που προσφέρεις να αξίζει τα λεφτά που θα πληρώσεις και όχι να δίνεις ένα κρασί 10 ευρώ και να μην αξίζει ούτε ένα. Υπάρχουν και τέτοιες περιπτώσεις. Αλλά να δίνεις κρασί το οποίο το πληρώνει 10 ευρώ και να λέει "Πράγματι, αυτό μπορούσα να το πάρω και 20". Εκεί είναι η επιτυχία μας.

Τελειώνω λοιπόν και εκείνο που θέλω να καταλήξουμε και να αποφασίσουμε εδώ μέσα τελειώνοντας τις εργασίες αυτού του Συνεδρίου, του 1ου, είναι να καταλήξουμε σε συγκεκριμένες αποφάσεις, τις οποίες να είμαστε αποφασισμένοι να τις υλοποιήσουμε. Ευ χαριστώ.