

Συνεταιρισμός Στύψης 100 σχεδόν χρόνια στην πρώτη γραμμή - Ξεκινά η υλοποίηση επενδυτικού προγράμματος

Ο Συνεταιρισμός Στύψης ιδρύθηκε το 1928 από τους ελαιοπαραγωγούς του χωριού. Έφτιαξε πρώτα το πέτρινο ελαιοτριβείο και κατόπιν τους αποθηκευτικούς χώρους με δέκα δεξαμενές συνολικής χωρητικότητας 650 τόνων.

Το **1977** μπήκε στην πώληση ελαιολάδου σε σιδερένια βαρέλια, εντός νησιού στην αρχή και μετά από λίγα χρόνια και εκτός νησιού κυρίως στην Κεντρική Μακεδονία. Στη συνέχεια, αφού το λάδι έτυχε της αποδοχής των καταναλωτών, ξεκίνησε τη συσκευασία σε δοχεία των δεκαέξι κιλών και κατόπιν την τυποποίηση του λαδιού σε δοχεία 5 λίτρων και μετά σε μικρότερες συσκευασίες. Ακολούθησε η συσκευασία σε γυάλινες φιάλες του 1 λίτρου, ½ λίτρου και ¼ λίτρου και όλα αυτά μέχρι τώρα μόνο στην κατηγορία του παρθένου ελαιολάδου.



Από το **2008** προχώρησε σε όλες τις παραπάνω συσκευασίες και στην κατηγορία του εξαιρετικού παρθένου λαδιού. Ακολουθώντας τις επιταγές του Νόμου μπήκε στην συσκευασία πριν τρία έτη και σε μικρότερες γυάλινες φιάλες μη επαναγεμιζόμενες των 100 ml που απευθύνονται στο κλάδο της εστίασης, εστιατόρια και ξενοδοχεία για χρήση του λαδιού, αντικαθιστώντας το χύμα λάδι πάνω στο τραπέζι του εστιατορίου και του ξενοδοχείου με επώνυμο συσκευασμένο και ποιοτικό ελαιόλαδο. Τέλος προχώρησε στην συσκευασία σε δοχεία των 20 λίτρων που απευθύνονται στον οικιακό καταναλωτή, αλλά και στα ξενοδοχεία και εστιατόρια για το μαγείρεμα στην κουζίνα, και σε πλαστική φιάλη 1 λίτρου πιο οικονομική, πάλι για τον οικιακό καταναλωτή. Έχει προχωρήσει και προχωράει σε επενδύσεις τόσο στο ελαιοτριβείο όσο και στο τυποποιητήριο του ελαιολάδου για καλύτερη ποιότητα και άμεση εξυπηρέτηση των πελατών του και είναι ο μοναδικός Συνεταιρισμός στο νησί που τυποποιεί ελαιόλαδο.

Ο Συνεταιρισμός πραγματοποιεί εξαγωγές κυρίως σε χώρες της Ευρώπης , Γερμανία, Αγγλία, Βέλγιο, Τσεχία, Γαλλία, Δανία, Ολλανδία, και εκτός Ευρώπης στην Αυστραλία, στο Μαϊάμι των Η.Π.Α. και τέλος όσο παράξενο και δύσκολο και αν φαίνεται και στην Βενεζουέλα που λόγω της δύσκολης οικονομικής συγκυρίας στην χώρα αυτή σταμάτησε πριν δύο έτη.

Όπως δήλωσε **ο Ευστράτιος Σλουμάτης, Διευθυντής του Συνεταιρισμού:** «Το περιβάλλον είναι άκρως ανταγωνιστικό και πρέπει να υπάρχει συνέπεια, ποιότητα και

ποσότητες για να μπορέσεις να καλύψεις τέτοιες αγορές. Οι δυσκολίες είναι περισσότερες και μεγαλύτερες εκτός Ευρώπης που βέβαια με δουλειά και επιμονή αντιμετωπίζονται. Στην Ευρωπαϊκή αγορά τα πράγματα είναι καλύτερα λόγω της κοινής αγοράς και των κοινών κανόνων σε αυτή, αυτές έχουν να κάνουν με την προώθηση του προϊόντος, την ποιότητα, και τους κανόνες που υπάρχουν στις αγορές των χωρών εκτός Ευρώπης. Στο άκρως ανταγωνιστικό περιβάλλον που δραστηριοποιούμαστε όλοι μας σήμερα με την παγκοσμιοποίηση και το ελεύθερο εμπόριο που υπάρχει, παίζει πολύ σημαντικό και σπουδαίο τόσο το branding του προϊόντος που θέλεις να διαθέσεις σε μια τέτοια παγκοσμιοποιημένη αγορά, αλλά και το marketing. Χωρίς αυτά δεν θα μπορέσει να σταθεί, να γίνει γνωστό και κατά συνέπεια να πωληθεί το προϊόν αυτό στην αγορά. Το branding είναι το σήμα κατατεθέν του προϊόντος που θέλεις να πωλήσεις, είναι το όνομα του, η ταυτότητα του και χωρίς αυτό δεν μπορεί εύκολα να κυκλοφορήσει στις αγορές κυρίως του εξωτερικού. Το marketing πάλι είναι το διαβατήριο και η προώθηση του στις αγορές, η γνωριμία του με τον καταναλωτή του, αυτά τα δύο πάνε μαζί και το ένα συμπληρώνει και καλύπτει το άλλο. Επομένως ο ρόλος τους είναι πολύ σημαντικός στην καταξίωσή του στην αγορά και την τελική πώληση, τη γνωριμία και αναζήτηση του από τον καταναλωτή».

Η κατάσταση σήμερα στο τομέα του ελαιολάδου είναι άκρως ανταγωνιστική αλλά ο κ. Σλουμάτης πιστεύει ότι: «ευκαιρίες υπάρχουν πάντα σε όλες τις εποχές αρκεί να τις δεις και να τις αξιοποιήσεις έγκαιρα, όσο τις αφήνεις και δεν τις αρπάζεις θα τις αρπάξει κάποιος άλλος, και έτσι εσύ θα μείνεις απ' έξω. Κίνητρα και υποστήριξη από την Πολιτεία υπάρχουν πιστεύω σε όλες τις δουλειές, αρκεί να τις κάνεις με όρεξη, επιμονή, υπομονή και αγάπη, αλλιώς δεν μπορείς να προχωρήσεις και να μπεις αλλά ούτε και να μείνεις στην αγορά. Η Πολιτεία θα σε βοηθήσει να σταθείς αν ενδιαφερθείς και εσύ, να ψάξεις και να κυνηγήσεις τις ευκαιρίες. Υπάρχουν βέβαια και αγκυλώσεις που πολλές φορές κάνουν δύσκολο το έργο της επιχείρησης και πολλές φορές, παρά τις συνεχείς επισημάνσεις παραμένουν για καιρό, με αποτέλεσμα να δυσχεραίνουν την πώληση και την προώθηση του προϊόντος, αφού μόνο με συνεχείς επισημάνσεις μπορεί να διορθωθούν και να βελτιωθούν».

Όσον αφορά το μέλλον του Συνεταιρισμού, ο κ. Σλουμάτης είπε: «Το όραμα του καθενός για την επιχείρησή του είναι να τη βλέπει να βελτιώνεται, να προοδεύει και να απενίξει το μέλλον με αισιοδοξία και προοπτικές πρωτιάς. Να αφήσει παρακαταθήκη στις επόμενες γενιές, μια καλύτερη επιχείρηση από αυτή που βρήκε, βιώσιμη, κερδοφόρα σε αναπτυξιακή τροχιά και όχι σε απαξίωση. Έτσι και ο Συνεταιρισμός προσπαθεί να κάνει πράξη τα παραπάνω και να βελτιώνεται συνεχώς. **Πρόσφατα εγκρίθηκε από το Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης & Τροφίμων το επενδυτικό πρόγραμμα που είχε υποβάλλει στη Δράση 4.2.1 πριν τέσσερα έτη, και θα το υλοποιήσει στην επόμενη τριετία. Είναι ένα σημαντικό επενδυτικό πρόγραμμα που θα βελτιώσει όλους τους παραγωγικούς κλάδους του, τον κτηνοτροφικό κλάδο με εκσυγχρονισμό και βελτίωση της αποθήκευσης παραγωγής και συσκευασίας των ζωοτροφών, και τον ελαιοπαραγωγικό κλάδο, με εκσυγχρονισμό του ελαιοτριβείου, με νέα σύγχρονα μηχανήματα δύο φάσεων για παραγωγή καλύτερης ποιότητας ελαιολάδου με σεβασμό στο περιβάλλον, εξοικονόμηση ενέργειας και κατανάλωσης νερού, αλλά και την τυποποίηση του λαδιού με την τοποθέτηση ακόμη τριών νέων ανοξειδωτών δεξαμενών λαδιού για την αποθήκευση μεγαλύτερης και πιο ποιοτικής ποσότητας λαδιού προς τυποποίηση.** Είναι το μεγαλύτερο επενδυτικό πρόγραμμα που θα υλοποιήσει ο Συνεταιρισμός μας από την ίδρυση του έως σήμερα, με γνώμονα τη βελτίωση του παραγόμενου προϊόντος αλλά και το όφελος όλων των παραγωγών μελών του, που βλέπουν τις προσπάθειες και τους κόπους τους να αποδίδουν».