Nicht einfach zu spät?

Fragen an Nikolaos Touras, Geschäftsführer der KTC-Kriti Trading Company GmbH, Würzburg

■ *Obwohl griechisches Olivenöl in Deutschland bislang so gut wie unbekannt ist und dieser Markt längst von Italien und Spanien bestens abgedeckt wird, sind Sie überzeugt, den LEH für Ihr Produkt gewinnen zu können. Warum?*

Nikolaos Touras: Es stimmt absolut, Griechenland hat es versäumt, sich mit Olivenöl einen Namen zu machen. Aber kein Image ist besser als ein schlechtes! Die Qualität des griechischen Olivenöls jedenfalls ist insgesamt so außerordentlich gut, dass es von allen ausländischen Vermarktern in großen Mengen als Bulkware gekauft und zum Verbessern der eigenen Qualitäten benutzt wird. Ich bin überzeugt, dass die deutschen Verbraucher das griechische Olivenöl sehr wohl annehmen werden, wenn sie es denn angeboten bekommen und probieren können. Erst recht das Öl aus den Bergregionen der Insel Kreta gilt unter Fachleuten als eines der feinsten. Und zur mediterranen Ernährung gehört das kretische Olivenöl auf jeden Fall. Wir haben mit der Ölmühle Renieris einen Produzenten im äußersten Westen Kretas gefunden, der mit seinem Know-how und technologischen Standard über unverschnittene Spitzenqualitäten verfügt und das in Mengen, die auch die Belieferung großer Handelsketten zu interessanten Preisen und nochmals interessanten Gewinnspannen über unser Zentrallager zuläßt.

■ *Preise sind das eine, konstante Qualität das andere.*

Touras: Wir können eine gleichbleibende Qualität garantieren. Renieris arbeitet mit dem Institut MAICH in Chania zusammen und wir selbst als Exporteur lassen zudem jedes in den Handel kommende Öl von einem anerkannten unabhängigen Institut stichprobenweise immer wieder auf seine Qualität überprüfen.

■ *Ohne generische Promotion dürften Sie es gleichwohl schwer haben, auf dem deutschen Markt Fuß zu fassen, glauben Sie nicht?*

Touras: Im Prinzip ja! Aber darauf wollen wir nicht warten. Wir vertrauen vielmehr auf zwei wie wir meinen sehr wesentliche Voraussetzungen: Zum einen bieten wir dem Handel eine glasklare Kalkulation mit garantierten Spannen. Zum anderen gehen wir aufgrund unserer Recherchen davon aus, dass der deutsche Verbraucher unser griechisches Öl tatsächlich sucht! Bei uns kann er sicher sein, ein exzellentes Extra Virgin Öl zu einem Preis zu erhalten, der in jeder Hinsicht überzeugt. Im übrigen arbeiten wir äußerst zuverlässig.

■ *Wie halten Sie es mit der Ausstattung bzw. mit Eigenmarken?*

Touras: Unser Öl gibt es in der Standard Maraska-Flasche sowie den verschiedensten Flaschen und Gebindegrößen. Besonders flexibel sind wir in der Gestaltung der Etiketten, auch bei individuellen Wünschen. Neben "Renieris" und "Minos" produzieren wir auch Eigenmarken.