4 Απριλίου 2018

Πού και πώς θα πουλήσω το λάδι μου;

/ Επιστήμες, Τέχνες & Πολιτισμός

Έχετε καλό λάδι και θέλετε να το πουλήσετε στην αγορά; Όσα πρέπει να ξέρετε και τι μπορείτε να κάνετε για να πετύχετε το καλύτερο για το προϊόν σας.

Το ελαιόλαδο αποτελεί ένα από τα πιο δημοφιλή προϊόντα προς εξαγωγή και διάθεση στην Ελλάδα. Είναι χαρακτηριστικό πως η χώρα βρέθηκε πέρσι στη τρίτη θέση της παγκόσμιας παραγωγής, με εκατοντάδες ετικέτες εξαιρετικής ποιότητας.

Είναι αναμενόμενο λοιπόν για τους παραγωγούς που έχουν εκτάσεις με ελαιόδεντρα να αναζητούν «διεξόδους» για να πουλήσουν το λάδι τους. Τι επιλογές έχετε αν ανήκετε σε αυτήν την κατηγορία και ποιες οι παγίδες;

Ο Γιάννης Καρβέλας, Διευθυντής της PARATUS Europe, πιστοποιημένος Pro Olive Oil Expert και εισηγητής πιστοποιημένων σεμιναρίων για το ελαιόλαδο, δίνει απαντήσεις.

Η νόμιμη οδός

Κατ’ αρχήν, η μέγιστη επιτρεπόμενη συσκευασία που μπορείτε να πουλήσετε νόμιμα είναι τα πέντε λίτρα. Ξεχάστε τα 17λιτρα μπιτόνια «από το χωριό». Ακόμα και αν έχετε βγάλει 1000 λίτρα ελαιόλαδο, θα πρέπει να συσκευαστεί σε συσκευασίες των πέντε λίτρων το πολύ. Ο λόγος για αυτό είναι η προστασία από τη νοθεία, δεδομένου ότι οι πεντόλιτρες συσκευασίες είναι σφραγισμένες.

Τι εστί «λάδι»;

«Όταν αναφερόμαστε στην πώληση ελαιόλαδου, εννοούμε βάση νομοθεσίας εξαιρετικό παρθένο ελαιόλαδο. Δηλαδή πρέπει να έχει περάσει από οργανοληπτική αξιολόγηση και χημικές αναλύσεις έτσι ώστε η ετικέτα του να αναφέρει τον όρο ‘εξαιρετικό παρθένο’. Δεν γίνεται ο κάθε παραγωγός να βγάζει ό,τι θέλει, οτιδήποτε αναφέρεται στην ετικέτα πρέπει να αποδεικνύεται», αναφέρει ο κ. Καρβέλας.

Εν ολίγοις, αν εσείς θεωρείτε ότι το «δικό μου λάδι είναι το καλύτερο» και το πάτε σε ελαιοτριβείο, δε σημαίνει ότι είναι και εξαιρετικό παρθένο. Μπορεί να έχει, για παράδειγμα, οργανοληπτικό ελάττωμα, το οποίο πιθανώς οφείλεται σε κακή πρακτική στη συγκομιδή ή στον χρόνο που μεσολάβησε μέχρι να πάει στο ελαιοτριβείο ή ακόμα και στην αποθήκευση.

«Όταν λέμε πως θέλουμε να πουλήσουμε ένα προϊόν, σημαίνει ότι έχουμε ένα καλό προϊόν, ένα εξαιρετικό παρθένο ελαιόλαδο, με αντοχή στο χρόνο. Γι’ αυτό πρέπει να έχουν εφαρμοστεί ορθές πρακτικές στη συγκομιδή, στο ελαιοτριβείο και στην αποθήκευση», τονίζει ο ίδιος.

Επίσης, το εξαιρετικό παρθένο δεν ορίζεται μόνο με βάση την οξύτητά του, όπως πιστεύει πολύς κόσμος. Σύμφωνα με τον κ. Καρβέλα σίγουρα η οξύτητα παίζει

ρόλο, όμως επιπλέον απαιτούνται συγκεκριμένες χημικές αναλύσεις και υποχρεωτικές οργανοληπτικές αξιολογήσεις. Η αξιολόγηση αυτή γίνεται σε διαπιστευμένα από το Ε. Σ. Υ. Δ πάνελ γευσιγνωσίας ελαιόλαδου, όπως ενδεικτικά το Υπουργείο Ανάπτυξης, η Γενική Γραμματεία Καταναλωτή, τα ΤΕΙ Καλαμάτας και ο ΣΕΒΙΤΕΛ.

Έστω ότι έχω ένα καλό προϊόν, μετά;

Αφού έχετε εξασφαλίσει τα παραπάνω, θα πρέπει να αποφασίσετε αν θα το πουλήσετε στην εσωτερική αγορά (π.χ. μαγαζιά ντελικατέσεν, μπακάλικα, σούπερ μάρκετ, μίνι μάρκετ κ.α.) ή θα το εξάγετε. Αν επιλέξετε το δεύτερο, θα πρέπει να αποφασίσετε ποιες είναι οι χώρες «στόχοι» – λ.χ. Ευρώπη, Βόρεια Αμερική, Ρωσία, Ασία κ.α., έτσι ώστε ανάλογα να φτιάξετε και τη συσκευασία του.

Για παράδειγμα, υπάρχουν χώρες στις οποίες η συσκευασία των 250ml είναι αρκετή, ενώ άλλες προτιμούν τα 500ml. Στην Ελλάδα, λόγω μεγάλης κατανάλωσης μπορείτε να επιλέξετε μεγαλύτερες συσκευασίες, όπως λίτρου ή ακόμα και πέντε λίτρων. Οι Έλληνες… τρώμε πολύ και άρα αγοράζουμε μεγαλύτερη ποσότητα.

Από εκεί και πέρα, μπορείτε να απευθυνθείτε σε μια εταιρεία συμβούλων, η οποία θα αναλάβει να κάνει όλα τα παραπάνω εκ μέρους σας, να σας δώσει τις επιλογές εξαγωγής που έχετε, να αξιολογήσει το προϊόν σας και να σας ενημερώσει για τις ορθές πρακτικές πώλησης. Εναλλακτικά, μπορείτε να κάνετε κάποιο ειδικό σεμινάριο, έτσι ώστε να μάθετε τα βασικά της πώλησης του προϊόντος μόνοι σας.

Στην πρώτη περίπτωση η προμήθεια εξαρτάται από αρκετούς παράγοντες. Κάποιοι ενδιαφέρονται μόνο για κατοχύρωση της ετικέτας του προϊόντος τους, άλλοι για το αν θα έχει τις κατάλληλες πιστοποιήσεις (π.χ. ISO 2200) ή χημικές αναλύσεις. Μια εταιρεία συμβούλων μπορεί ακόμα και να αναλάβει το σχεδιασμό των υποδομών που χρειάζονται στον χώρο αποθήκευσης ή τυποποίησης.

Στην δεύτερη περίπτωση, ένα σεμινάριο μπορεί να ξεκινά από 90€ την ημέρα με τα βασικά, και να ανεβαίνει σε κόστος ανάλογα τις ημέρες και το περιεχόμενο (π.χ. ορθές πρακτικές, γευσιγνωσία, πιστοποιήσεις κ.α.).

Τα λάθη που γίνονται… πάθη

«Το 90% των παραγωγών αναλαμβάνει τη διαδικασία μόνος του, και από αυτούς το 85% κλείνουν. Το να προσπαθεί κάποιος να μάθει μέσα από τα λάθη του κοστίζει, γιατί κανείς δεν τον συμβούλευσε για το αρχικό μπάτζετ που χρειάζεται για την επένδυσή του», αναφέρει χαρακτηριστικά ο κ. Καρβέλας και προσθέτει

«Όλοι πιστεύουν ότι έχουν το καλύτερο προϊόν και νομίζουν πώς αν το βάλουν σε ένα μπουκάλι και γράψουν κάποια πράγματα στην ετικέτα θα μπορέσουν να το πουλήσουν και να βγάλουν κέρδος. Όμως μπορεί να φάνε πρόστιμα, καταγγελίες, να μπλοκαριστεί από το τελωνείο κατά την εξαγωγή ή να έχουν προβλήματα με την ετικέτα γιατί δεν έχει τις κατάλληλες αναλύσεις».

Η συσκευασία λοιπόν δεν αρκεί από μόνη της για να σας εξασφαλίσει ένα καλό προϊόν. Θα πρέπει το ίδιο προϊόν σας να είναι «δυνατό» και εκ των υστέρων να δώσετε βάση στη συσκευασία. «Αντί ο κόσμος να πάει σε ένα φθηνό μπουκάλι για να βγει ανταγωνιστικά στην αγορά, επιλέγει πανάκριβα μπουκάλια που φυσικά δεν μπορεί να πουλήσει σε ανταγωνιστική τιμή», επισημαίνει.

Ποιο είναι λοιπόν το μεγαλύτερο λάθος που πρέπει να αποφύγετε σχετικά με το λάδι σας; Το να θεωρήσετε πως έχετε το καλύτερο προϊόν του πλανήτη. Είναι συχνό φαινόμενο, ακόμα και σε διεθνείς διαγωνισμούς, να αποστέλλονται λάδια με οργανοληπτικό ελάττωμα, γεγονός που όχι μόνο δε γνωρίζουν οι παραγωγοί, αλλά θεωρούν ότι τους αξίζει και βραβείο.

«Δεν πάνε με καλό οργανοληπτικό έλεγχο στους διαγωνισμούς. Αυτό όμως φαίνεται. Επίσης, το βραβείο δεν αποτελεί διαβατήριο. Θα πρέπει ως παραγωγός να έχεις συνέχεια και τις επόμενες χρονιές, να δείξεις ότι έχεις καλό προϊόν», τονίζει ο κ. Καρβέλας.

Η εξαγωγή λοιπόν, απαιτεί χρόνο. Προσπάθειες ετών, συνήθως τριών έως πέντε ώστε να πετύχετε τις πρώτες σας εξαγωγές, και φυσικά το απαραίτητο κεφάλαιο για να στηρίξετε όλη αυτή τη διαδικασία.

Η επιλογή του χύμα

Σύμφωνα με τον κ. Καρβέλα το 1/3 της ελληνικής παραγωγής εξάγεται, εκ του οποίου το 80% εξάγεται χύμα, και όχι τυποποιημένο, στην Ιταλία, όπου και τυποποιείται. Ο λόγος είναι ότι αρκετοί παραγωγοί δεν γνωρίζουν πώς να το πουλήσουν ή απλά τους συμφέρει η διαδικασία λόγω άνεσης ήτοι δεν έχουν να ασχοληθούν με ελέγχους, πωλήσεις και ετικέτες.

Στην Ελλάδα όμως, η πώληση χύμα ελαιόλαδου σε πελάτη απαγορεύεται. Επιτρέπεται μόνο η πώλησή του σε εταιρείες τυποποίησης ελαιόλαδου, οι οποίες είναι πάρα πολλές στη χώρα. Είναι η πιο ξεκούραστη διαδικασία, όμως και η λιγότερο αποδοτική στο κομμάτι των κερδών για τον παραγωγή. Σαφώς και θα υπάρχει κέρδος, όμως η πραγματική ευκαιρία είναι στο να τυποποιήσει ο ίδιος ο παραγωγός το προϊόν του, έτσι ώστε να κερδίσει από την υπεραξία.

Πηγή: in2life.gr