

Ο καλύτερος πωλητής είναι ο εστίατορας

του Σπύρου Χριστοδούλου

Η τελευταία επίσκεψή μου στη Θεσσαλονίκη, με αφορμή την ημερίδα για το ρόλο των εισαγωγέων τροφίμων- ποτών στο εξωτερικό στην προώθηση των ελληνικών τροφίμων- ποτών, μόνο θετικές εντυπώσεις μου άφησε. Χάρηκα ιδιαίτερα για την άψογη διοργάνωση του περιοδικού «Improt». Αυτού του είδους οι εκδηλώσεις είναι πολύ σημαντικές σε μια εποχή που η ελληνική οικονομία βρίσκεται σε ύφεση.



Παρακολούθησα με προσοχή διάφορες εκδηλώσεις και ημερίδες που πραγματοποιήθηκαν στο πλαίσιο της διεθνούς εκθέσεως «Detrop- Oenos 2009». Σε όλα αυτά, ακούστηκαν γνώμες, προτάσεις και κριτικές απ' όλους, ενώ όλοι σχεδόν επισήμαναν τη σοβαρότητα του προβλήματος της προώθησης των ελληνικών τροφίμων- ποτών στο εξωτερικό.

Είχα την ευκαιρία να συμμετάσχω στην ετήσια γευστική δοκιμή του οινικού οδηγού «Oinothiki», που εκδίδεται από τις εκδόσεις «New Line» σε συνεργασία με το γερμανικό περιοδικό «Wein + Markt» και το ρωσικό Russian Food & Drinks Market». Δοκίμασα ελληνικά κρασιά, που με εξέπληξαν με την ποιότητά τους και θα χαρώ να τα πουλήσω στο εστιατόριό μου. Είδα πώς οι παραγωγοί, οι εξαγωγείς και η πολιτεία μεταχειρίζονται αυτό το μεγάλο θέμα. Όλοι θέλουν να βοηθήσουν, αλλά δεν έχει γίνει καμιά σημαντική ενέργεια μέχρι σήμερα, ώστε να αντιστραφεί το αρνητικό κλίμα που υπάρχει.

Οι παραγωγοί θέλουν να πουλήσουν τα προϊόντα τους, οι εξαγωγείς θέλουν να εξάγουν τα προϊόντα των παραγωγών, ο εισαγωγέας του εξωτερικού θέλει κι αυτός να τα προωθήσει στον εστίατορα, αλλά δεν υπάρχουν οι κατάλληλοι πωλητές, οι οποίοι θα καταφέρουν να προωθήσουν όλα αυτά τα προϊόντα στον τελικό καταναλωτή, που είναι ο ευρωπαίος.

Κατά τη γνώμη μου, ο κατάλληλος πωλητής που θα προωθεί τα ελληνικά προϊόντα τροφίμων στη διεθνή αγορά είναι ο εστίατορας! Στη βάση αυτή, απαιτείται πιο στενή συνεργασία μεταξύ των εισαγωγέων τροφίμων και των ελλήνων εστιατόρων, καθώς οι πρώτοι είναι αυτοί που συνδέουν την εμπορική αλυσίδα για να φτάσει το ελληνικό προϊόν στον καταναλωτή. Στο πλαίσιο αυτής της συνεργασίας, θα πρέπει να ανοίξει ένας διάλογος για να θίξουν τους προβληματισμούς τους, να τονίσουν τις ανάγκες τους, αλλά και να δώσουν τις λύσεις που θα τους βγάλουν από το αδιέξοδο της οικονομικής στασιμότητας.

Ο εισαγωγέας θα πρέπει να ψάξει για νέα πρότυπα της ελληνικής κουζίνας που θα υιοθετήσει ο έλληνας εστίατορας για να κερδίσει την πελατεία του. Ο εισαγωγέας είναι αυτός που θα ενισχύσει την παρουσίαση και προώθηση των ελληνικών προϊόντων στην Ευρώπη. Η ελληνική κουζίνα πρέπει να αποκτήσει νέα εικόνα στο πιάτο, που θα εκφράζει την ελληνική κουλτούρα του φαγητού της ελληνικής παρέας.

Πρέπει να πετύχουμε επώνυμη παρουσίαση του ελληνικού εστιατορίου στην Ευρώπη. Τα ελληνικά φαγητά πρέπει να είναι γεύσεις ανάμνησης, γιατί έτσι θα θυμάται ο ευρωπαίος τις καλοκαιρινές διακοπές του στην Ελλάδα. Το ελληνικό εστιατόριο δε θα πρέπει να πουλά μόνο φαγητό και ποτό, αλλά ελληνική ατμόσφαιρα, σέρβις και ποιοτική υπηρεσία. Ποιότητα σημαίνει εμπιστοσύνη στο εστιατόριο και συνέπεια στις επισκέψεις τους σε αυτό.