



Giovanni Di Bennardo vor einem Familienporträt.

Porträt Di Bennardo

Vom Öl zur Marke

Alles begann mit dreihundert von Hand abgefüllten Flaschen Olivenöl, in einem fensterlosen Keller im Zürcher Kreis 4. Giovanni Di Bennardo, 23 Jahre alt und Spross sizilianischer Olivenölbauern hatte beschlossen, sein Jurastudium zu unterbrechen und stattdessen das hochwertige Olivenöl seiner Familie, in der Schweiz als

eigene Marke zu etablieren. Der Anfang gestaltete sich – wie erwartet – harzig. Giovanni Di Bennardo putzte Klinken, redete mit unzähligen Köchen und stand sich an Messen die Beine in den Bauch.

Doch der junge Geschäftsmann wurde für seine Mühen belohnt. Das Di-Bennardo-Öl, eine Mischung aus Nocellara

und Biancolilla-Oliven und mit einem frischen, grasigen, leicht tomatigen Geschmack schnitt an nationalen und internationalen Wettbewerben regelmäßig gut ab, heimste Preis um Preis ein und wurde allmählich bekannt. Die renommierte Olivenölbar von Suad Sadok in der Delikatessenabteilung des Jelmoli in Zürich nahm das Di-Bennardo-Öl schon früh in das Sortiment auf. Inzwischen führen zahlreiche Feinkost Läden in der ganzen Schweiz das fruchtig frische Öl, sogar im KADEWE in Berlin ist es inzwischen erhältlich. Und auch in der Gastronomie – vor allem im gehobenen Sortiment – fand das Öl immer öfters seine Abnehmer.

Heute, 9 Jahre später, sitzt Giovanni Di Bennardo in seinem Brandstore – mit



grossen Fenstern – an der Morgartenstrasse 5. Sein Jurastudium ist noch immer unfertig und wird es wohl auch bleiben. «Im Olivenölgeschäft braucht es Beständigkeit, man muss über Jahre konstant gut bleiben und einen verlässlichen Service bieten», weiss Di Bennardo. Das Hauptprodukt ist noch immer Olivenöl. Allerdings hat es Di Bennardo instinktiv verstanden, aus einem Öl eine Marke zu machen. So kreierte er beispielsweise das teuerste Olivenöl der Welt, das «Di Bennardo Superiore». Nur 999 Flaschen werden jedes Jahr davon abgefüllt. Die dafür verwendeten Oliven wachsen an 300 bis 400 Jahre alten Olivenbäumen auf 750 Meter über Meer. Durch das Alter haben diese Bäume ihre Wurzeln extrem tief ins Erdreich

getrieben, was den Oliven eine spezielle Würze verleiht. 120 Franken kostet die Flasche, es gibt eine Warteliste und viel kostenlose Medienpräsenz.

Mittlerweile hat Di Bennardo sein Angebot diversifiziert und dabei sein Öl als Basis genommen. Hinzugekommen ist eine eigene Di-Bennardo-Antipasti-Linie, mit Zitronen- oder Orangenschalen natürlich parfümierte Olivenöle oder eine

Di Bennardo-Trüffel-Linie. Wenn Giovanni Di Bennardo mal anfängt zu reden, dann hört es so schnell nicht auf. Er kennt seine Produkte aus dem Effeff und erzählt die Geschichten dazu mit Inbrunst. «Man muss den Leuten zuhören, sich dem Markt anpassen, sich nicht

verzetteln», sagt er dann, und redet eine halbe Minute später wieder über das so überaus wichtige Timing bei der Oliven-ernte. Und zum Schluss sagt er noch dies: «Wissen Sie, ich verkaufe nur Produkte, die ich selber gerne habe, und ich denke, das glauben mir die Menschen auch.» ■

www.dibennardo.ch

Anzeige:



PREMIUM
SWISS
QUALITY



Dyhrberg

Erste Lachsräucherei in der Schweiz



EIN UNVERSCHÄMTER GENUSS.

Delikatessen von Dyhrberg gibt es im guten Detailgeschäft, in unserem Verkaufsladen in Klus-Balsthal und über www.dyhrberg.ch