

Benchmark für natives Olivenöl



„Die durchgängige Kontrolle vom Anbau bis zur Verarbeitung ist für die Qualität entscheidend.“

Fadrique Álvarez de Toledo y Argüelles

Madrid, 10. November. Bei Olivenöl ist Spanien als Produzent großer Mengen bekannt. Dass es darunter immer mehr Öle in hervorragender Qualität gibt, wurde besonders in den vergangenen Jahren deutlich. Zu den Wegbereitern dieser qualitätsorientierten Ausrichtung gehört Fadrique Álvarez de Toledo y Argüelles. Für sein Olivenöl Virgen Extra „Marqués de Valdeusa“ hat er auch im Ausland reichlich Anerkennung erhalten. Zu den Kunden zählen unter anderem Fortnum & Mason, Selfridges und Waitrose in Großbritannien, Julius Meinl sowie Wein & Co. in Österreich. Eine Reihe internationaler Preise ist selbstverständlich. Aus der Rezeptur für diesen Erfolg macht Fadrique Álvarez de Toledo kein Geheimnis. Die Zutaten sind ein perfektionistisch organisierter Olivenhain, eine ausgewogene aber nie gleiche Mischung verschiedener Olivensorten wie Arbequina, Hojiblanca, Picual und Morisco, sowie die Expertise von Cristino Lobillo Ríos, einer der Kapazitäten bei Olivenöl in Spanien. An Stelle großer Mengen hat die Qualität sichtbar Vorrang. Lediglich 10 000 Flaschen à 0,5 l wurden im vergangenen Jahr abgefüllt. Im Verlauf der nächsten zehn Jahre sollen es maximal 200 000 Flaschen werden. Trotz des Aufwandes bei der Produktion ist die Kalkulation mit einem Ladenverkaufspreis von gut 13 Euro realistisch geblieben. rb

LebensmittelZeitung

(Periódico de alimentos)

Punto de referencia de aceite de oliva nacional

“El control general desde el cultivo hasta la transformación es decisivo para la calidad”.
Fadrique Álvarez de Toledo y Argüelles

Madrid, 10 de noviembre. En lo que se refiere al aceite de oliva, España es conocida como un productor de grandes cantidades. Especialmente en los pasados años ha quedado claro que cada vez hay más aceites de calidad excelente. Fadrique Álvarez de Toledo y Argüelles pertenece a los precursores de esta tendencia orientada a la calidad. También en el extranjero goza de amplio reconocimiento por su aceite de oliva virgen extra “Marqués de Valdeusa”. Entre sus clientes se encuentran entre otros Fortnum & Mason, Selfridges y Waitrose en Gran Bretaña, Julius Meinl, así como Wein & Co. en Austria. Por supuesto tiene una lista de premios internacionales. De la receta para este éxito, Fadrique Álvarez de Toledo no hace un secreto. Los ingredientes son un olivar organizado con perfeccionismo, una mezcla equilibrada pero nunca idéntica de diversas clases de oliva como Arbequina, Hojiblanca, Picual y Morisca, así como el peritaje de Cristino Lobillo Ríos, uno de los expertos en aceite de oliva de España. La calidad es la que tiene clara prioridad frente a las grandes cantidades. Sólo se produjeron 10.000 botellas de 0,5 litros cada una el año pasado. En el transcurso de los próximos diez años se habrán embotellado como máximo 200.000. Pese al esfuerzo en la producción, el cálculo es realista, teniendo en cuenta los aproximadamente 13 euros que cuesta la botella en las tiendas.