

Schweizer Weinhandel setzt auf Swissness

Ein Paradoxon: Noch nie gab es so viel guten Schweizer Wein – und noch nie wurde so wenig Schweizer Wein getrunken. Das könnte sich ändern: Immer mehr einheimische Winzer kapieren, dass der Handel ein wertvoller Partner sein kann. Voraussetzung für diesen ist, dass die Marge stimmt.



Allen voran: Das Wallis bietet eine Vielzahl von Spezialitäten, mit denen sich der Fachhandel profilieren kann.

Bild Michel Villars

von Stefan Keller

Swiss Selection – Vielfalt und Innovation. Schweizer Weine sind wieder in. Nicht nur in Restaurants wird mehr Wein aus der Schweiz getrunken, sondern auch im Ausland kommt man mehr und mehr auf den Geschmack», schreibt die Weinhandlung Boucherville in Zürich. Sie stellen die Produzenten Louis-Philippe Bovard, Michael Broger, Andreas Meier und Gian-Battista von Tscharner ins Rampenlicht. Zwei Drittel des Umsatzes erzielt Boucherville in der Gastronomie. «Da stellen wir fest, dass Schweizer Wein vermehrt ein Thema ist und vor allem auch im Offenausschank zulegt».

Zurück zum Ursprung, dieser Trend sei ja auch in der Küche spürbar. Für den Zürcher Weinhändler ist vermehrt entscheidend, den Kunden nebst ausländischen Gewächsen auch Einheimisches anbieten zu können, auch dann, wenn die Marge magerer ausfällt. Bei einem spanischen Wein liege Faktor zwei oder mehr drin, beim Einheimischen sei es eher Faktor 1,6. Ideal ist, wenn der Schweizer Winzer über eine genügend hohe Menge verfüge und man ihn exklusiv vertreten könne. Gefragt sind Spezialitäten wie Heida, Weissweine aus Lavaux, Tessiner und Bündner Weine sowie. Vermehrt gesucht sind auch Ostschweizer Gewächse. Ein Preisver-

gleich zeigt, dass die Preise bei Boucherville gegenüber dem Direktverkauf unwe sentlich höher liegen. Dies gilt alles in allem für die folgenden drei Beispiele.

Produzenten müssen umdenken

Martel in St. Gallen pflegt traditionellerweise auch ein hochwertiges Sortiment an Schweizer Weinen. Rund zwei Dutzend Produzenten stehen zur Auswahl, darunter Klassiker wie Schloss Salenegg oder Ville de Lausanne aber auch Newcomers wie Andrea Lauber oder Histoire d'Enfer.

«Vielen Schweizer Winzern ist nicht bewusst, was der Handel für sie leistet», sagt Einkaufsleiter Martin Schwarz. «Wir haben die Möglichkeit, ihre Weine in der Gastronomie zu platzieren und die Lieferung zu garantieren.» Gerade hier entwickelt sich die Nachfrage nach Schweizer Wein stark. Oft sei eine langjährige Aufbauarbeit nötig, bis sich die Preisstrukturen beim Produzenten und seinem Wiederverkäufer angepasst hätten, was durch die Transparenz, wie sie das Internet geschaffen habe, unabdingbar sei. Trotz Martels Aufbauarbeit liegt für den Händler die Marge beim Schweizer Wein im Vergleich zum ausländischen Weinen zehn bis 20 Prozent tiefer. «Die Kleinräumigkeit der Schweiz ist beim Verkauf an Private für den Händler nachteilig, und viele Kunden haben einfach Spass daran, ihren Wein vor Ort einzukaufen.»

«Vielen Schweizer Winzern ist nicht bewusst, was der Handel für sie leistet.»

Martin Schwarz
Einkaufsleiter bei Martel, St. Gallen

Direktverkauf stösst an Grenzen

«Seit fünf Jahren spüren wir eine deutliche Veränderung», sagt Raymond Silvani. «Die Händler werden heute von Schweizer Produzenten vermehrt geschätzt und nicht mehr als Schmarotzer eingestuft.» Silvani ist Geschäftsführer der Vinothek Brancaia in Zürich, der Umsatz wird zu zwei Dritteln in der Gastronomie realisiert. Beim Schweizer Wein sind es gar 85 Prozent. «Der traditionelle Verkauf ab Hof stösst vermehrt an Grenzen. Die Leute kaufen weniger Flaschen ein, und die Konkurrenz ist grösser geworden. Die Arbeitsteilung, wie sie im Ausland gang und gäbe ist, wird nun auch vermehrt in der Schweiz Realität», stellt Raymond Silvani fest.

«Wir brauchen vom Produzenten eine Marge von mindestens dreissig Prozent, sonst kommen wir nicht ins Geschäft», hält Raymond Silvani fest. Vermehrt würden sich Gastronomen

nicht mehr bloss mit einer Handvoll Einheimischem begnügen, sondern böten ein breit gefächertes Angebot. Die Vinothek Brancaia führt 300 verschiedene Schweizer Weine von 35 Produzenten. Gerade auch Spitzenrestaurants fokussierten sich auf Hiesiges. Eine weitere Tendenz sei, dass etwa Zürcher Weine auch im Bündnerland zu finden seien.

Es muss sich lohnen, Schweizer Wein zu verkaufen

Ausschliesslich auf Schweizer Wein setzt Daniel Cortellini in Baden (Cortis Schweizer Weine). Cortellini begann 1997 in der Region Baden Wein zu verkaufen. Er ging von Tür zu Tür, «ein bisschen wie der Milchmann». Drei Walliser Weine führte er im Angebot, die er in einem Weinabonnement anpries. Heute hat er 3500 Privatkunden, mit denen er 90 Prozent des Umsatzes erzielt, und bietet das Sortiment in einem Laden in der Badener Altstadt an. Sein Erfolgsrezept: fokussieren und nur mit Weinen ab 14.50 Franken arbeiten. Im Angebot befinden sich 200 Schweizer Weine von rund 20 Produzenten. «Ich wünsche mir, dass die einheimischen Winzer begreifen, dass die Marketingkosten einen Drittelpreis des Verkaufspreises ausmachen und dass sie ihr Preisgefüge so festlegen, dass sie diesen Teil dem Handel weitergeben – damit es sich auch lohnt, Schweizer Wein zu verkaufen.»

Strukturierter Sauvignon

Ribex ist die lateinische Bezeichnung für Stachelbeeren. Ihr Duft ist oft ein charakteristisches Merkmal von Sauvignon-Weinen. Mit dieser Abfüllung zeigt Louis-Philippe Bovard, dass in den Rebbergen von Lavaux nicht nur exzellente Chasselas reifen, sondern auch andere Sorten durchaus ihren Platz verdienen. Der Wein reift ein Jahr in Barriques. Dies geschieht so behutsam, dass die herrliche Beereigkeit erhalten bleibt. Der Ausbau auf der Hefe und im Holz gibt zusätzliche Struktur.

Ribex 2013
Louis Bovard, Cully
75 cl, 25.50 Franken.
www.boucherville.ch

Mut zu Gamay

Gamay ist hinter Pinot noir die meistangebaute Rotweinsorte in der Schweiz. Und sie zählt zu den Meistunterschätzten. Stéphane Reynard und Dani Varone führen vor, welch köstlicher Wein daraus gekeltert werden kann, wenn man damit umzugehen weiss. Ihr Gamay ist kräftig und süffig zugleich. Pflaumennoten und ein Hauch von Rauch klingen an. Die Abfüllung aus dem Jahr 2014 ist noch jung und etwas ungestüm. Wichtig: Kühl und dekantert servieren.

Gamay Vieilles Vignes 2014 Domaine Cornulus, Savièse, 75 cl, 25 Franken.
www.cortis.ch

INSETRAT



Zaunteam
Starke Zäune. Starkes Team.

So einzigartig wie Ihr Zuhause –
Zaun-, Tor- und Sichtschutzlösungen
von Zaunteam.

www.zaunteam.ch

Grösste Auswahl, persönliche Beratung und fachgerechte Montage erhalten Sie bei Zaunteam, Ihrem Spezialist für Zäune und Tore. **Fordern Sie jetzt kostenlos den umfassenden Zaunkatalog an.**



Zaunteam Hardegger GmbH, Zeughausstrasse 8, 7208 Malans
Tel. 081 740 28 24, hardegger@zaunteam.ch