

Weinbau

Business Event

Ostschweizer Weine neu positionieren

Ostschweizer Weinbauern befassten sich am 3. Business Event in Scherzingen intensiv mit dem Thema «Ostschweizer Weine neu positionieren».

Der Schweizer Verband der Ingenieur-Agronomen und Lebensmittel-Ingenieure (SVIAL) und das Kompetenznetzwerk Ernährungswirtschaft (KNW-E) konnte rund 40 Vertreter der Weinbaubranche und Interessenten zum 3. Business Event begrüssen. Wie Frank Burose, Geschäftsführer des Kompetenznetzwerkes Ernährungswirtschaft, in seinem Grusswort

feststellte, findet der 3. Business Event, nachdem man die Tobi Seeobst AG und die Frifag AG besuchte, in einer Weinkellerei statt. Unter der Leitung von Markus Leumann, Rebbaukommissär der Kantone Thurgau und Schaffhausen, diskutierten Christian Häberli, Geschäftsführer der Rutishauser Weinkellerei AG, Erich Gysel, Präsident Schaffhauser Blaubur-

14



Von links nach rechts: Michel Roux, Markus Leumann, Christian Häberli, Robin Haug, Frank Burose und Erich Gysel standen im Mittelpunkt. (tos)

gunderland, und Robin Haug, Geschäftsführer Branchenverband Deutschweizer Weine, die neue Positionierung der Ostschweizer Weine.

Ein Drittel des Umsatzes wird mit eigenen Weinen generiert

Christian Häberli stellte die Rutishauser Weinkellerei AG vor, welche 189 Mitarbeitende beschäftigt und im letzten Jahr einen Umsatz von rund 37 Millionen Franken erzielte. Die Rutishauser Weinkellerei AG, welche zur international tätigen Baarsma Wine Group Holding zählt, ist auch im Weinhandel tätig. Ein Drittel des Umsatzes wird mit eigenen Weinen erzielt. Die Weinkellerei beliefert Grossisten, Gastronomie und Privatkunden, was ein wichtiges Segment sei.

Denner und Coop beherrschen Weinmarkt

Christian Häberli stellte fest, dass der Weinkonsum in der Schweiz stabil sei. Nach seinen Äusserungen wird der Schweizer Weinmarkt durch Denner und Coop und seit jüngster Zeit auch durch Aldi und Lidl beherrscht. Häberli nannte

Vernetzung und Austausch gepflegt

Nach einer Degustation von zwei Weiss- und zwei Rotweinen aus der Ostschweiz wurden unter der Leitung von Michel Roux (SVIAL) die aktive Vernetzung und der Austausch gepflegt. Dabei wurden Gruppen von jeweils drei Personen, be-

als wichtigen Trend die Pflege der einzelnen Weinregionen. Er ortet eine Veränderung bei den Gastronomiebetrieben. Nach seiner Meinung hat die Weinbranche mit dem starken Schweizer Franken zu kämpfen. Dies bestätigte auch Robin Haug, der erklärte, dass der Schweizer Weinmarkt nach einem guten Frühling regelrecht einbrach. Er wies auch darauf hin, dass in der Schweiz zuviel Wein produziert werde. Nationalrat Max Binder, der als Gast anwesend war, forderte die Ostschweizer Weinbauern auf, ihre Weine vermehrt in der ganzen Schweiz zu platzieren.

Geschichten in die Werbung einbinden

Erich Gysel erklärte, dass sich die Ess- und Trinkkultur in den letzten Jahren verändert habe. Deshalb sei es wichtig, dass man auf die Trends der Kunden eingehe, so werden von jungen Leuten leicht trinkbare Weine bevorzugt. Gysel stellte fest, dass hinter jedem Wein eine Geschichte stehe, diese sollte man in der Werbung einbinden. Wünschbar sei, dass die Swissness bei der Weinvermarktung stärker berücksichtigt werde.

15

stehend aus einem Branchenkenner, einer branchenübergreifenden Persönlichkeit und einem Teilnehmer, welcher den Wein geniesst, gebildet. Zum Abschluss des Business Events folgte die Besichtigung der Rutishauser Weinkellerei.

Mario Tosato