

Agrargewerbe

Mitgliedermagazin

Ausgabe 2 | 2020 Verband der Agrargewerblichen Wirtschaft (VdAW) e. V.

intern



Soft AND Wein

Wein - Export in die Schweiz

Neue Vermarktungswege erschließen



VdAW - Angebot: Weinverkauf in die Schweiz

Die Schweiz, eine der stabilsten Volkswirtschaften weltweit, ist international bekannt für ihren starken Finanzdienstleistungssektor, als beliebtes Feriendomizil sowie als Hersteller exklusiver Uhren, Käse- und Schokoladenprodukte. In verschiedenen Bereichen tritt die Schweiz jedoch auch als Importeur und finanzkräftiger Absatzmarkt auf. So zählt die Alpenrepublik mit einem Importvolumen von 1,6 Mio. hl beispielsweise auch zu den Nettoimportländern von Wein.

Auf einer Anbaufläche von ca. 15.000 ha produzierte die Schweiz im Jahr 2019 rund 1 Mio. hl Wein in bis zu 1.100m ü.NN gelegenen Weingärten und Steillagen und generierte damit einen Umsatz von 554 Mio. CHF. Bei einem durchschnittlichen Jahreskonsum von rund 2,5 Mio. hl Wein reicht diese Menge jedoch bei weitem nicht aus, um den heimischen Bedarf zu decken. Die Schweiz rangiert mit einem jährlichen Verbrauch von 32,3 l weltweit auf Platz vier des Weinkonsums pro Kopf und präsentiert sich somit als Importmarkt von nicht unerheblicher Größe. Dennoch wurde dieses Absatzpotenzial von den deutschen Weinkellereien bisher nur sehr begrenzt erschlossen. Wenige deutsche Betriebe partizipieren an diesem lukrativen Markt, der direkt vor ihrer Tür liegt. Woran liegt das?

Diese Frage haben sich auch der VdAW und seine Mitglieder aus der Fachgruppe Weinkellereien gestellt.

Die Erschließung eines lukrativen Marktes

Neue Absatzwege sind ein Muss für die Entwicklung eines Unternehmens. Sie bedeuten zusätzliches Umsatzpotenzial und damit Gewinn- und Wachstumschancen für den Betrieb. Das wiederum sind Themen, die im Fokus von Samir Bendt aus der VdAW Beratungs- und Service GmbH stehen. Bei seinen Recherchen wurde schnell klar: Geschmack und Qualität deutscher Weine werden in der Schweiz hoch geschätzt und die Nachfrage ist zweifelsfrei vorhanden. Die Zugänglichkeit des Schweizer Marktes gestaltet sich jedoch schwierig: Neben Importzöllen bereiten vor allem die hohen bürokratischen Hürden den Weinkellereien beim Export in das Nachbarland große Schwierigkeiten.

Aktuell ist der Export nur über einen Schweizer Weingroßhändler oder über die Gründung einer Außenstelle in der Schweiz möglich. Das wiederum ist für kleinere oder mittelständische Betriebe ein nicht zu überbrückendes Hindernis. Der Markt ist somit weitgehend unerschlossen. Damit gibt sich der Verband jedoch nicht zufrieden und arbeitet seit Sommer 2019 an einer Lösung für den Weinexport in die Schweiz.

Gemeinsam mit Vertretern der Badischen und Württembergischen Weinkellereien entwickelten Samir

Bendt und VdAW-Fachreferent Timo Schumann ein Geschäftsmodell, das die Handelsbeschränkungen für deutsche Betriebe minimiert und den Wein- und Spirituosenexport in die Schweiz mit vertretbarem Aufwand möglich macht. Die Lösung der bestehenden Schwierigkeiten lag in der Gründung der VdAW Handels AG, die als Vermittler mit Firmensitz in der Schweiz die bürokratischen Hürden überbrückt und die Zollabwicklung übernimmt.

Der Verkaufsprozess selbst ist denkbar einfach: Die Akquise der privaten Endkunden wie auch der Gastronomie und weiteren gewerblichen Abnehmern bleibt in der Hand der Weinkellereien. Unterstützend bereitet der Verband eine Werbeproschüre vor, in der die teilnehmenden Weinkellereien und deren Produkte präsentiert werden. Die Broschüre erleichtert den Außendienstmitarbeitern den Einstieg ins Verkaufsgespräch und unterstützt den professionellen Auftritt der Kellereien und der VdAW Handels AG.

Nach erfolgreicher Akquise gehen die Bestellungen der Kunden direkt bei der jeweiligen Weinkellerei ein, wovon die VdAW Handels AG in Kenntnis gesetzt wird. Die AG übernimmt daraufhin im Auftrag der Kellereien sowohl die Rechnungsstellung als auch die Fertigstellung der Zolldokumente. Die Kellereien versenden anschließend die Ware und der Kunde bezahlt die Rechnung der VdAW Handels AG, die wiederum an die Kellereien weiter fakturiert.

Fazit

Die VdAW Handels AG ermöglicht deutschen Wein- und Spirituosenherstellern den Zugang zum Schweizer Markt mit minimalem bürokratischen Aufwand und sorgt für eine problemlose Abwicklung. Mit Hilfe einer gemeinsamen und gezielten Vermarktungsstrategie können deutsche Kellereien zahlreiche neue Kunden und Weinliebhaber in der Schweiz gewinnen. Nehmen auch Sie teil und nutzen Sie diese Chance!

Birgit Schulz / Samir Bendt, VdAW



Schweizer trinken mehr Wein

Der Weingenuss steht bei den Schweizern offenbar hoch im Kurs. Das zeigen die Zahlen zum Weinmarkt, die am 23. April vom Bundesamt für Landwirtschaft (BLW) vorgelegt wurden. Demnach wurden von den Eidgenossen im vergangenen Jahr rund 255 Mio. l an heimischen und importierten Weinen – unter Berücksichtigung von Verarbeitungs- und Exportweinen – konsumiert; das waren 11 Mio. l oder 4,7 Prozent mehr als 2018.

Erhöht hat sich insbesondere der Konsum von Weißwein, und zwar um 8,2 Prozent auf 89,2 Mio. l. Hier griffen die Verbraucher vermehrt zu heimischen Erzeugnissen. Der Absatz an Schweizer Weißweinen stieg um 10,3 Prozent auf 48,3 Mio. l.

Der Konsum von ausländischem Weißwein erhöhte sich ebenfalls, jedoch weniger stark: Hier wurde ein Zuwachs von 5,9 Prozent auf 41 Mio. l verzeichnet.

Deutlich beliebter sind bei den Schweizer Weintrinkern allerdings die roten Sorten. Deren Gesamtkonsum lag mit 166 Mio. l fast doppelt so hoch wie beim Weißwein. Im Vergleich zu 2018 erhöhte sich der Rotweinkonsum um 4,6 Mio. l bzw. 2,9 Prozent. An ausländischen Rotweinen wurden mit 119,8 Mio. l etwa 3,4 Prozent mehr getrunken als im Jahr zuvor. Ein Plus von 1,6 Prozent auf 46,3 Mio. l gab es bei den heimischen Rotweinen.

Analog zum Trend der Vorjahre ist 2019 laut BLW auch der Konsum von Schaumwein weiter gestiegen, nämlich um 3,3 Prozent auf rund 20 Mio. l. Mit Blick auf die Corona-Krise und die damit verbundenen Beschränkungen in der Gastronomie geht das Bundesamt davon aus, dass der Weinkonsum in diesem Jahr sinken wird.

AgE

Die VdAW Handels AG

Eine starke Export-Gemeinschaft

Mit der Gründung der VdAW Handels AG in der Schweiz wurde der Grundstein für den Export der Erzeugnisse unserer Mitgliedsbetriebe gelegt. Dabei ist der Vertrieb in der Schweiz nicht nur auf Wein beschränkt – auch edle Brände und Liköre aus unserer Heimat finden in dem Nachbarland sicherlich zahlreiche Liebhaber.

Die organisatorischen Bereiche des Projekts sind weitestgehend abgeschlossen und die Strukturen erstellt. So konnte die VdAW Handels AG einen professionellen Schweizer Dienstleister für die logistische Abwicklung und Expansion gewinnen: Das Weinhotel in Brislach ermöglicht unseren Teilnehmern, Weine auch in größeren Mengen zu lagern und innerhalb der Schweiz zu versenden. Mit dem Weinhotel konnten wir somit einen starken strategischen Partner für die Logistik gewinnen.

Aktuell arbeiten wir bereits an Werbematerial für die Außendienstmitarbeiter der teilnehmenden Kellereien. Natürlich ist aber auch am Projekt „Wein-Export“ das Corona-Geschehen nicht ganz spurlos vorüber gegangen und geplante Promotionen und Gespräche auf Weinmessen konnten zunächst nicht stattfinden. Dennoch sind wir guter Dinge, die Werbung für den Deutschen Wein und unsere Export-Gemeinschaft bald weiter vorantreiben zu können.

Samir Bendt, VdAW

Die bisherigen Teilnehmer:


ADAM MÜLLER
SEIT 1735
www.weingut-adam-mueller.de


BEHRINGER
behringer-wein.de


MAYER
weinmayer.de


WEINGUT SONNENHOF
www.weingutsonnenhof.de


STEINHAUSER
BODENSEE WEINMANIFAKTUR
www.weinkellerei-steinhauser.de


Storz
www.privatkellerei-storz.de


ZOTZ
WEINGUT
www.weingut-zotz.de



Sie haben Interesse an einer Teilnahme?

Samir Bendt von der VdAW Beratungs- und Service GmbH beantwortet gerne Ihre Fragen zum Projekt Wein-Export in die Schweiz:

Telefon 07 11/16 779-14 • Mobil: 01 72/996 0126
E-Mail: bendt@vdaw.de • Internet: www.vdaw.de





Die WeinHotel AG in Brislach (CH)

Check-in für Weinhändler und Weingeniesser

Es gibt wenig Logistiker, die sich ausschliesslich auf eine Branche konzentrieren. Das WeinHotel geht aber genau diesen Weg und hat sich voll und ganz dem Wein verschrieben: Die gesamte Geschäftstätigkeit, von der Beschaffungskoordination über die Lagerung bis hin zur Verkaufsunterstützung, fokussiert auf die Unterstützung der Weinbranche und – ein Novum – auch auf die Endkunden.

Der Erfolg einer Weinhandlung ist nicht nur davon abhängig, was sie tut, sondern auch davon, was sie nicht tut. Weinlogistik ist ein komplexes Feld, mit dem sich Weinhändler und Importeure „nebenbei“ oft selbst abmühen – ein Unterfangen, das viel Zeit, Nerven und Geld kosten kann. Die andere Möglichkeit ist, die gesamte Logistik an einen Spezialisten wie das WeinHotel zu delegieren, das über profundes Know-how und eine erstklassige Infrastruktur verfügt.

Das ganze Bouquet von Services

Die Unterstützung des Weinhandels endet nicht beim logistischen Prozess, der von der Beschaffungs- und Distributionskoordination bis zu klassischen Lagerlogistik mit Bestandsführung und Abhollager für Privatkunden geht, sondern reicht beim WeinHotel noch viel weiter. Unterstützung bei Werbeaktivitäten oder der

Koordination bei der Abfüllung sowie beim Etikettieren von Flaschen und dem Umpacken in Geschenkverpackungen sind nur einige der Zusatzdienstleistungen des WeinHotels.

WeinHotel bietet seinen Kunden sogar noch einen zusätzlichen Point of Sales in der Boutique by WeinHotel. In eigenen Räumlichkeiten finden Events, Degustationen und Verkaufsveranstaltungen statt. Der Weinhändler kann sich somit voll und ganz auf seine Kerntätigkeiten konzentrieren: die Auswahl schöner Weine und Beratung seiner Kunden.

Klassische W(e)in-W(e)in-Situation

Das WeinHotel betreibt in Brislach in der Nähe von Basel – auf demselben Areal, auf dem auch die Logistik abgewickelt wird – die Boutique by WeinHotel. Hier werden die Weine der Weinlogistik-Kunden präsentiert und verkauft. Für Weinhändler und Weinimporteure ist die Boutique eine einzigartige Gelegenheit, ohne Investitionen und Unterhaltskosten einen zusätzlichen Verkaufsort zu nutzen. Privatpersonen wiederum profitieren beim WeinHotel von einem breiten Sortiment önologischer Trouvaillen, die ohne Preisaufschlag zum gleichen Preis in der Boutique verkauft werden. Das Sortiment gestaltet der Weinhändler im zusätzlichen Point-of-Sale eigenständig.



Foto: WeinHotel

Viel Raum für Wein

Das Serviceangebot von WeinHotel reicht jedoch noch weiter, zum Beispiel über maßgeschneiderte Lagerlösungen. Jeder Weinkenner weiß, wie wichtig die richtige Lagerung zur optimalen Entfaltung des Weins ist – aber nicht jeder Weingeniesser hat geeignete Kellerräumlichkeiten. WeinHotel verfügt über perfekt temperierte und ideal befeuchtete Lager Räume, die Privatpersonen zur Verfügung gestellt werden. Die Quantität spielt dabei überhaupt keine Rolle, es sind Kapazitäten von einer Einzelflasche bis hin zu sehr grossen Volumen vorhanden. Auf Wunsch stellt WeinHotel auch Lagerzertifikate aus.

Das WeinHotel feiert im Jahr 2020 sein 10-jähriges Jubiläum und ist bis heute in seiner Konzeption einzigartig. Kein anderes Unternehmen bietet solch umfassende Services rund um Wein. Immer mehr Weinhändler und Endkonsumenten entdecken die Dienstleistungen der WeinHotel AG für Ihre Bedürfnisse. Ein Check-in lohnt sich: www.weinhotel.ch

Kontakt:

WeinHotel AG
Im Grüt 1
CH-4225 Brislach
Tel: +41 61 683 19 20
info@weinhotel.ch
www.weinhotel.ch

WeinHotel AG

WH WeinHotel

Weinzigartige Services.