

Ihre Weinfachagentur in NRW stellt vor:
39. Wein- und Spirituosenmesse
 kein Eintritt
 nur für Fachbesucher
 13. + 14. März 2011
 in Bochum Wattenscheid
 anmelden unter: info@kohlhageundschemann.de
Kohlhage & Schemann KG
 Tel.: 02371 - 82280 www.kohlhageundschemann.de

Vier Jahreszeiten
 ZEIT FÜR WEIN
2009er red dog
 Rotweincuvée Q.b.A. trocken -Barrique gereift-
 intensiv dunkelrot, fruchtig, ausdrucksstark,
 langer Nachklang, leichte Vanillnoten.
Ein absoluter Spitzenwein!

Weinstrasse Weinstrasse Adolph GmbH
 Tel. 0221 312413 * Fax 0221 312415
Viele Pro Wein - Aktionen!
 Besuchen Sie uns auf der Pro Wein!
Halle 6, Stand P 20
 ProWein Düsseldorf 27.-29.03.2011

WEINWIRTSCHAFT Tipps, Trends und Branchennews Newsletter

www.weinwirtschaft.de

10.03.2011

RINDCHEN'S WEINKONTOR

Berlin wird »Partner-Stadt«

(js) Wie Mitgeschäftsführer Gerd Rindchen gegenüber WEINWIRTSCHAFT mitteilte, wird die Berliner Filiale von Rindchen's Weinkontor in ein Partnermodell überführt. »Im Mai wird die Filiale im Lerschpfad 4 im Rahmen des Partnermodells an den bisherigen Kontorleiter Ulrich Traeger abgegeben, der das Kontor dann in eigener Regie weiterführt«, so Rindchen. Ebenfalls im Mai soll in Hamburg ein weiteres Kontor eröffnet werden. ■

SPANIEN

Exportboom

(cg/js) Der Absatz spanischer Weine im Ausland stieg in 2010 um 15,6 Prozent auf 17,7 Mill. Hektoliter. Auch der Exportumsatz legte um 10 Prozent auf 1,9 Mrd. Euro zu, wie das Statistikamt Spaniens (OemV) berichtet. Der Exportboom rührt vor allem vom Erfolg der Weine ohne DO-Herkunft her. Sie legten in der Menge und im Wert jeweils 60 Prozent zu. Weine mit DO-Herkunft taten sich dagegen im Export schwer, wie der Rückgang weißer DO-Weine von 30 Prozent in Umsatz und Absatz verdeutlicht. Wichtigste Exportmärkte sind demnach Deutschland, UK und die USA. ■

SPANIEN

Rekordjahr für Cava

(ma) Mehr als 244 Mill. verkaufte Flaschen Cava – mehr als jemals zuvor – spülten im vergangenen Jahr 1.030 Mill. Euro in die Kassen der 256 registrierten Erzeuger. Der Verkauf stieg um 11,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr, bei einem leichten Preisrückgang um knapp 2 Prozent. Auch im Export gab es mit 149,1 Mill. Flaschen (+13,6%) einen Rekord. 60 Prozent aller Cavas gingen ins Ausland. Der mittlere Verkaufspreis betrug 4,59 Euro im Inland und 3,96 Euro im Verkauf. Der Präsident des Cava-Verbands, Gustau García Guillamet, wies bei der Vorstellung der Zahlen darauf hin, dass man noch erhebliches Wachstumspotenzial in Ländern außerhalb der EG sehe. Mit 41 Mill. Flaschen (+17,6%) bleibt Deutschland mit Abstand der wichtigste Exportmarkt vor Großbritannien mit 32 Mill. (-2%) und Belgien mit 21 Mill. (+34%). ■

BADEN ROYAL

Neues Leben eingehaucht

(hp) Die Marke Baden Royal lebt wieder auf. Der Unternehmer und Inhaber der Unternehmensberatung Wucon, Rüdiger Wunderlich Consulting, Baden-Baden, bringt die frühere Marke und Namensgeberin der Baden Royal Sektkellerei wieder auf den Markt. Zusammen mit führenden Erzeugern in Baden, wie der Durbacher



Winzergenossenschaft aus der Ortenau, wurden Weine und Sekt produziert, die für den gehobenen Bereich im Lebensmittelhandel angeboten werden. Neben Weinen und Sekten wird es unter der Marke Baden Royal auch Spirituosen wie Edelobstbrände und Liköre geben. ■

WOLFENWEILER/PFFAFFENWEILER

Kooperation beschlossen

(js) Die badischen Winzergenossenschaften Wolfenweiler und Pfaffenweiler haben einen Kooperationsvertrag unterzeichnet. In diesem ist vorgesehen, dass die WG Pfaffenweiler (112 ha Gesamtfläche) ab diesem Jahr Trauben von rund 15,5 Hektar Reben am Pfaffenweiler Batzenberg an die Wolfenweiler Kellerei abliefern. Außerdem solle bei anstehenden »strukturellen Veränderungen in einem Unternehmensbereich zuerst das Gespräch mit dem Partner gesucht werden«. Offizieller Abnehmer der Pfaffenweiler Trauben ist die Villa Baden GmbH, eine Tochterfirma der WG Wolfenweiler (250 ha). Anstoß für die Kooperation seien knappe Lagerkapazitäten in der WG Pfaffenweiler. »Schon seit einigen Jahren können wir den Ertrag einer Normalernte nicht mehr aufnehmen«, sagte Geschäftsführer Heinrich Männle auf der Generalversammlung Anfang März. Die WG verkaufte deshalb bisher jährlich 100.000 bis 150.000 Liter Most an den Badischen Winzerkeller in Breisach. Die WG Wolfenweiler investiert in

diesem Jahr rund 4 Mill. Euro in Schallstadt in einen neuen Lager- und Gärkeller, ein Flaschenlager und eine neue Traubenannahmestation. ■

SAVAS

Deutschland im Visier

(sas) Olivier Guaus, zuletzt bei Ginestet für den deutschen Markt zuständig und davor für Zeter – Die Weinagentur tätig, hat beim Handelshaus Savas angeheuert. Als Directeur Commercial Export soll er sich unter anderem schwerpunktmäßig um den deutschen Markt kümmern. Das Handelshaus Savas ist hierzulande nur Insidern bekannt, mischt jedoch bereits munter mit im Rennen um die begehrten Discount- und LEH-Eigenmarken-Kontrakte. Doch das ist nur ein Standbein des Unternehmens aus Bordeaux, das sich auch auf Château-Füllungen spezialisiert hat. Diese an den Fachhandel zu vermitteln, wird eine der Kernaufgaben von Guaus sein. Savas macht 80 Prozent seiner Geschäfte mit Bordeaux-Weinen, doch auch das Rhôneetal und andere Regionen Frankreichs werden abgedeckt. ■

DECOUVERTES EN VALLÉE DU RHÔNE

Deutschland stellt größte Besuchergruppe

(sas) Es war die sechste Auflage der Découvertes en Vallée du Rhône seit 2001. Erstmals stellten die Fachbesucher aus Deutschland die größte ausländische Besuchergruppe, noch vor den USA und Belgien. Das zeigt einmal mehr, dass die Weine – speziell die aus dem südlichen Teil des Rhôneetals inklusive den AOCs Luberon, Ventoux und Costières de Nîmes – in der Gunst des deutschen Fachhandels weit vorne stehen. Diesen Trend bestätigen, wie in WEINWIRTSCHAFT 24/2010 berichtet, auch die Zahlen. Deutschland ist inzwischen hinter Großbritannien, den USA und Benelux der viertgrößte Markt, wobei Deutschland im Wert sogar besser dasteht, als im Volumen, was für den deutschen Markt eher ungewöhnlich ist und für die Fachhandelslastigkeit der Rhone-Weine spricht. Großes Interesse unter den deutschen Besuchern weckte die Präsentation der jungen AOC Vinsobres. Die Weine, überwiegend aus dem Jahrgang 2009, wussten ebenso zu überzeugen, wie die Villages-Weine aus Cairanne, wo einige spannende Newcomer (u.a. Domaine Eyverine, Clos des Moures) mit ihren Premierenjahrgängen für Aufsehen sorgten, oder die Appellationen Luberon und Ventoux. Auch der junge Jahrgang 2010 hinterließ ein blendende Visitenkarte: etwas frischer und lebendiger als der warme, wuchtige Jahrgang 2009, mit dem in den kraftvollen Appellationen (z.B. Gigondas) nicht jedes Weingut umzugehen verstand. ■

37 Weingüter – 5% Rabatt
Prowein 2011
Halle 6, Stand F30.
DER STAND DER DINGE
ZETER – Die Weinagentur



ZETER
 Die Weinagentur

WEINWIRTSCHAFT NEWSLETTER ist ein kostenloser Service der WEINWIRTSCHAFT für ihre Abonnenten. Redaktion: Dr. Hermann Pilz (V.i.S.d.P), Clemens Gerke, Franz-Jürgen Haas, Jörg Sievers, Sascha Speicher. Verlag: MEININGER VERLAG GmbH, Maximilianstr. 7-17, 67433 Neustadt

04.- 06.3.2012
Düsseldorf, Germany
 Internationale Fachmesse Weine und Spirituosen
 International Trade Fair Wines and Spirits
www.prowein.com
 ProWein
 Messe Düsseldorf

SAVAS

L'Allemagne dans le viseur

Olivier Guaus, qui était responsable du marché allemand pour Ginestet et précédemment directeur des ventes pour l'agence allemande en vins Zeter, vient d'être engagé par le négociant SAVAS. En tant que directeur commercial export, il doit notamment s'occuper du marché allemand. Le négociant SAVAS est connu en Allemagne seulement par quelques initiés et travaille essentiellement le secteur de la Grande Distribution, où elle fait des marques propres pour certaines chaînes. Mais ceci n'est qu'une des nombreuses activités de ce négociant bordelais, qui s'est spécialisé dans la mise en bouteille au château. Développer également le secteur traditionnel, va être une des principales tâches de Guaus. La SAVAS fait 80 % de son activité avec des vins de Bordeaux, cependant elle propose également des vins du Rhône et des principales régions viticoles françaises.