



Gut gebettet

ÜBERNACHTUNGSMÖGLICHKEITEN FÜR WEINE

Interview mit Rolf Lang von Georg Lutz

Weinlogistik ist ein komplexes und zeitaufwendiges Aufgabenfeld. In Basel gibt es jetzt Lösungen, bei der sich Weinhändler wieder auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können. Wir führten ein Interview mit dem Geschäftsführer des WeinHotels.

Stellen Sie sich vor, Sie sind Inhaber einer kleinen Weinhandlung. Wie sind Ihr Transport, Lagerung und Ihre Logistik im Normalfall aufgestellt?

Meist sind die einzelnen Bereiche komplett getrennt. Für den Transport werden verschiedene Anbieter eingesetzt, das Lager führt man entweder selber in einer gemieteten Räumlichkeit, mietet Lagerfläche bei einem externen Anbieter oder lagert die Weine im Keller der Firma. Kommt eine Bestellung, geht man ins Lager, rüstet die Weine selber und stellt diese zum Versand bereit. Bei der Auslieferung setzt man auf Partner oder liefert selber aus. Das sieht auf den ersten Blick nicht schlecht aus. Die Praxis ist aber oft mühsam. Die einzelnen Schritte, abgeschottet voneinander behandelt, kosten viel Zeit. Das wollen wir ändern.

Können Sie die Defizite weiter spezifizieren?

Ich weiss nicht, ob man hier von Defiziten sprechen kann. Es ist vielmehr so, dass enorm viel persönlicher Aufwand und Zeit investiert werden muss – und zwar in einen Bereich, der nicht zwangsläufig zu den Kernaufgaben des Weinhandels gehört, sprich die Logistik und die Bewirtschaftung des Lagers. Wenn die Weinhandlung diese zeitlichen Ressourcen nicht aufwenden muss und sie dafür in die Lieferantenbetreuung, den Verkauf und das Marketing investieren kann, bringt das viele entscheidende Vorteile.

Sie kommen ja auch aus der Logistikbranche.

Richtig, dort habe ich während rund 20 Jahren meine Erfahrungen gesammelt. Es gibt in klassischen Speditionen viele Weintransporte. Weine werden aus dem Ausland in die Schweiz transportiert, gelagert und distribuiert. Dies geschieht aber nicht als Prozess aus einer Hand, sondern ist Stückwerk. Hier setzt das WeinHotel an.

Kommen wir zu Ihren Zielgruppen. Es gibt hier in der Region grosse Anbieter. Dazu gehört die traditionelle Weinkellerei Schuler oder der Bioweinanbieter Delinat. Die haben von den Vertriebskanälen, über den Transport und die Lagerung alles im Programm und brauchen kein WeinHotel, oder?

Im Prinzip nicht, denn deren Logistikkette ist sehr professionell aufgestellt. Grössere Anbieter haben in der Regel auch eigens dafür verantwortliche Mitarbeiter welche oftmals aus der Logistikbranche kommen und sich somit bestens damit auskennen.

Sehe ich das richtig, dass Sie eher auf kleine Anbieter und private Weinliebhaber setzen?

Genau, das sind die Zielkunden. Einerseits unterstützen wir die kleinen und mittelgrossen Weinhandlungen mit einer sehr professionellen Logistikdienstleistung. Damit können auch die «Kleinen» mit den oben erwähnten «Grossen» mithalten; bieten ihren Kunden einen Top Service und können sich durch die gewonnene Zeit intensiver um die Konsumenten kümmern. Andererseits gehen die Angebote des WeinHotels ja noch

viel weiter: Wir unterstützen auch den Verkauf und bieten mit dem Weinladen und dem Webshop zusätzliche Absatzkanäle. An diesem Punkt sprechen wir auch den privaten Weinliebhaber an. Dieser trifft beim WeinHotel auf das mehr oder weniger ganze Sortiment verschiedenster Weinhandlungen an einem zentralen Ort. Die Verkaufspreise sind die gleichen wie beim Weinhändler selbst. Somit ist das für alle eine klassische W(e)in-w(e)in-Situation.

Können Sie uns den Ablauf eines typischen Fallbeispiels skizzieren und verraten, welche Dienstleistungen der Kunde von Ihnen bezieht?

Gerne! WeinHotel erhält die Weine des Weinhändlers – meistens aus dem Ausland – angeliefert. Die Lieferung wird auf Vollzähligkeit, Schäden und auch den optischen Eindruck überprüft. Stimmt etwas nicht, werden gleich Vorbehalte angebracht und dem Weinhändler gemeldet. Danach werden die Weine erfasst – jede einzelne Flasche – und eingelagert. Sind es neue Weine, werden diese ebenfalls in den WeinHotel-Webshop sowie ins Ladensortiment aufgenommen. ▶



Bestellt dann zum Beispiel Herr Müller aus Zürich bei diesem Weinhändler ein paar gute Tropfen, trifft die Bestellung über die Weinhandlung beim WeinHotel ein, wird gerüstet in spezielle Versandkartons gepackt und bereitgestellt. Erfolgt die Bestellung vor 14:00 Uhr verlässt die Sendung das WeinHotel am gleichen Tag und wird tags darauf in der ganzen Schweiz ausgeliefert. Ist Herr Müller zufällig in

um die sensiblen Weine. Privatpersonen können uns ihren ganzen Weinkeller zur Einlagerung geben. Dies, weil sie vielleicht keine geeigneten Räumlichkeiten oder zu wenig Platz zur Verfügung haben. Allerdings lagern wir auch eine einzelne Flasche ein. Es wäre doch schade, wenn Sie zum Beispiel einen Mouton-Rothschild aus dem Jahrgang 2005 geschenkt erhalten und diesen man-

Ja, da gibt es immer wieder Verwechslungen. Wir erhielten auch schon Beschwerdeanrufe, dass die Zimmerpreise nicht auf der Homepage aufgeführt sind ...

Vielleicht gibt es auch in den Hotels in Basel zu wenig gute Weine. Das wäre doch eine neue Businessidee ...

(Lacht) Ja, vielleicht in einigen Jahren.

«ICH BRINGE DIESE UNTERSCHIEDLICHEN PROZESSE ZUSAMMEN.»

der nächsten Zeit in Basel, kann er die Weine auch gerne bei uns abholen und spart sich so die Auslieferungskosten.

Das sind automatische Prozesse, die im Hintergrund ablaufen und den Weinhändler sowie seine Kunden nicht belästigen.

Im WeinHotel können, wie der Name sagt, sensible Weine «übernachten»?

Richtig, das WeinHotel verfügt über optimal temperierte und befeuchtete Lagerräume für unsere «Weingäste». Es geht aber nicht nur

gels Möglichkeiten in der 20 Grad warmen Küchenschublade aufbewahren müssten. Bei uns ist dieser bis zu seiner optimalen Trinkreife bestens aufgehoben. Zu dieser Dienstleistung gehört auch, dass WeinHotel dem Kunden die Räumlichkeiten kostenlos zur Verfügung stellt und eben zum Beispiel dieser Mouton zusammen mit Freunden bei uns getrunken werden kann.

Haben Sie eigentlich schon Anrufe von Touristen bekommen, die bei Ihnen ein Zimmer mit Wein buchen wollen?

Kommen wir zurück zu Ihrem Alltag. Sie kommen, wie bereits erwähnt, aus der Logistikbranche. Das ist ein Rahmen mit vielen staubtrockenen Zahlen und Themen. Wie hat sich Ihre Beziehung zu guten Weinen aufgebaut?

Für Insider wie mich ist Logistik kein trockenes Thema. Aber kommen wir zu meinem persönlichen Verhältnis zu Wein. Zuerst war das Thema Wein nur ein Hobby, danach eine Leidenschaft. Diese bringt mit sich, dass man Weingebiete bereist, sich mehr und mehr Literatur beschafft sowie Seminare und Kurse besucht. Danach haben sich meine beruflichen Weiterbildungen ausschliesslich auf das Thema Wein fokussiert. Abgesehen davon, dass mich das Wissensgebiet «Wein» enorm interessiert, ist es mir auch wichtig, gegenüber meinen Kunden ein kompetenter Ansprechpartner zu sein. Wenn ein





Weinhandelskunde Weine aus Concà de Barbera importiert oder ein privater Weingeniesser Fragen zu Taurasi hat, sollte ich schon wissen, um welche Weine es sich dabei handelt. Ich kann jetzt das Gelernte mit meiner emotionalen Beziehung zum Wein zusammenbringen.

An der Schnittstelle, zwischen dem emotionalen Thema Wein und den Business Themen Logistik und Lagerung, haben Sie eine Lücke entdeckt. Die Geschäftsidee kam Ihnen sicher bei einem Glas Wein?

Bei einem Glas Wein kommen immer sehr gute Ideen, leider lassen sie sich dann nicht immer so einfach umsetzen. Nein, diese Geschäftsidee

entwickelte ich während rund drei Jahren und beruht natürlich auf Erfahrungen im beruflichen und privaten Umfeld. In der internationalen Transportbranche hat man viel mit Weinen aus aller Welt zu tun. Sie werden transportiert, gelagert und geliefert ... Als Konsument erlebe ich die Dienstleistungen meines Lieferanten ebenfalls und sehe, dass die Logistik für diese sehr aufwendig und zeitraubend ist. Ich bringe diese unterschiedlichen Prozesse zusammen. Das Effizienzpotential steigert sich und die Kosten nehmen ab.

Werfen wir doch zunächst beispielhaft einen Blick auf den Weinmarkt in der Region Basel. Wie ist der aufgestellt und aufgeteilt?

Dieser ist fantastisch! Wenn man sich die Mühe macht und genau hinschaut, findet der Konsument fast alles. Es gibt alleine in der Region Nordwestschweiz über 120 Weinanbieter. Man trifft auf die bekannten Markenweine, absolute Spezialitäten aus allen Ländern dieser Welt und natürlich die Angebote im Detailhandel. Basel ist eine internationale Stadt. Dies hilft sicher dabei, Spitzenweine aus der ganzen Welt hier geniessen zu können. Schwerpunkte sind zurzeit Weine aus Italien, aber auch deutsche und österreichische Weine treffen wir vermehrt an. Last but not least sind die Schweizer Winzer zu erwähnen. In ihrer Mehrzahl, haben sie in den letzten Jahren an Qualität zugelegt.

Bei Ihnen kann man die Weine auch geniessen und kaufen?

Das ist ein weiteres Argument für das WeinHotel. Der Weinliebhaber hat ein sehr grosses Sortiment an Weinen zur Auswahl, in der Regel kann er die bei uns degustieren oder glasweise trinken. Wir verkaufen aber die Weine nicht als WeinHotel, sondern unter dem Namen des Weinhändlers. Das WeinHotel ist kein Weinhändler, sondern eine zusätzliche Verkaufs- und Präsentationsplattform.

Weiter zum Praxistest. ▶

LIEFERWAGEN START-UP

AB FR.

20'990.-¹

PERSONENTRANSPORTER

AB FR.

27'990.-¹

KIPPER 350 PLUS

AB FR.

38'990.-¹



Die Wirtschaftswunder: Jetzt bis zu Fr. 11'000.- Preisvorteil.

Mit seinen brandneuen, hocheffizienten Euro-5-Motoren erreicht der neue Transit beeindruckend niedrige Kilometerkosten. Die Fahrzeugpalette mit Front-, Heck- oder Allradantrieb deckt als Kastenwagen, Chassis-Kabine oder Personentransporter alle Bedürfnisse ab. Erfahren Sie mehr zu den Ford Nutzfahrzeugen bei Ihrem Ford Business Center oder Ford Händler.

TRANSIT

ford.ch



Feel the difference



Der Praxistest

Jetzt springen wir ins kalte Wasser. Ich nenne Ihnen den Gang einer Menüfolge und Sie spielen Sommelier, geben Ihre Weinempfehlung dazu ab.

Wir fangen mit einer italienischen Vorspeise an. Welchen Wein würden Sie zu Vitello Tonnato empfehlen?

Es gibt die unerschütterlichen Weisheiten, die nicht ganz falsch sind. Das gilt auch hier: Zu einem klassischen italienischen Gericht würde ich auch einen italienischen Wein empfehlen. In diesem Fall wähle ich einen schönen Soave aus dem Veneto. Der Soave unterstützt das Essen, seine harmonische Säure harmoniert hier hervorragend mit der Speise.

Machen wir es etwas komplizierter. In England gibt es meines Wissens kaum Weinanbaugebiete. Ein englisches Lamm mit Pfefferminzsauce und Kartoffelstock braucht sicher auch einen speziellen Wein?

Das ist eine Strafaufgabe, aber versuchen wir es. Ein Lamm mit einem starken Eigengeschmack verlangt nach einem charaktervollen

Wein. Eigentlich wäre ein Gran Reserva aus Spanien hierzu prädestiniert, allerdings käme er nicht mit der Pfefferminzsauce zurecht. Ich würde es also mit einer Riesling-Spätlese von der Mosel oder der Pfalz probieren. Der Riesling mit seiner Restsüße und seinem vollen Körper könnte hier sehr interessant sein.

Umgekehrt gibt es Gerichte, die auf den ersten Blick flach wirken und Unterstützung brauchen. Nehmen wir eine Gemüsepfanne. Wie lautet Ihr Tipp hier?

Hier sollten wir beim Weisswein mit schöner Frucht und einer belebenden Frische bleiben. Weissweine sind für mich grundsätzlich, auch wenn Sie da Widerspruch hören werden, die besseren Essensbegleiter. Wenn asiatische Gewürze mit ins Spiel kommen würde ich mich im Elsass oder Ungarn umschaun. Hier darf es ein blumiger Weisswein mit etwas Restsüße sein, zum Beispiel ein Gewürztraminer oder ein schöner Furmint.

Bei einem geschmorten Rinderfilet auf einem Gemüsebett schwenken Sie aber auch sicher auf einen Rotwein um?

Ja, hier darf es ein hochwertiger, körpervoller Rotwein sein. Ein guter Barolo oder ein traditioneller Rioja ist immer noch etwas Phantastisches.

Kommen wir zum Dessert. Dessertweine sind ein heikles Thema. Wir kredenzen einen Fruchteisbecher.

Ich bin froh, dass der Moscato wieder eine Renaissance erlebt und würde solch eine Flasche auf den Tisch stellen. ●

Weitere Informationen



Rolf Lang
ist Geschäftsführer im WeinHotel.

www.weinhotel.ch