

Wir werden diese Krise meistern!



HOLGER KLEIN
Stellvertretender
Geschäftsführer

Fast könnte man meinen, es gäbe auch gute Nachrichten in der Krise! Nach Wochen der gesetzlich verordneten Distanz hat die Politik endlich erste Lockerungen beschlossen. Viele Geschäfte durften bereits wieder öffnen, und zaghaft kehrt das Leben in die Innenstädte zurück.

Selbst aus der Weinbranche sind vorsichtig optimistische Meldungen zu vernehmen: So sei etwa der Absatz von Wein im Lebensmitteleinzelhandel im April um bis zu 30 Prozent gestiegen, und auch die Online-Sparte spricht von zweistelligem Wachstum.

Das klingt zunächst einmal nicht schlecht. Bei genauerer Betrachtung fallen allerdings drei Dinge auf: Erstens profitieren nur die Betriebe vom gesteigerten Absatz im Lebensmitteleinzelhandel, die diesen Vertriebskanal auch bedienen können.

Zweitens scheinen sich Absatz und Umsatz nicht in gleichem Maß positiv zu entwickeln. Das berichten zumindest einige Marktteilnehmer. Der Grund dafür liegt auf der Hand, denn in Krisenzeiten wird zwar weiterhin Wein getrunken – aktuell scheinbar etwas mehr als üblich –, aber die Konsumenten reagieren in der Regel preissensibler. Vor dem Hintergrund drohender Kurzarbeit und finanzieller Einschnitte sitzt das Geld eben nicht mehr ganz so locker.

Und drittens geht das Wachstum in den beiden genannten Absatzkanälen zumindest teilweise zu Lasten anderer Absatzmittler: Stationärer Fachhandel und Gastronomie leiden massiv unter der Krise. Einer Schätzung des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbandes (DEHOGA) zufolge könnten mehr als 70 000 Hotel- und Gaststättenbetriebe die Zwangsschließungen nicht überstehen – das wäre immerhin ein Drittel aller Unternehmen! Sollten diese Zahlen auch nur ansatzweise stimmen, wird diese Entwicklung die Weinbaubetriebe – wenn auch etwas zeitversetzt – ebenfalls mit voller Wucht treffen. Schließlich ist die Gastronomie traditionell einer ihrer wichtigsten Partner.

Hinzu kommt, dass die Direktvermarktung in unseren Weinbaubetrieben spürbar vom Verbot des Ausschanks zu Verkostungszwecken betroffen ist. Welcher Kunde kauft schon gerne einen Wein, den er

nicht kennt. Hier fordern wir eine Lockerung der geltenden Bestimmungen, natürlich unter Einhaltung der notwendigen Hygienevorschriften.

Trotz aller Hiobsbotschaften der vergangenen Wochen bin ich davon überzeugt, dass es für viele Gastronomen jetzt noch nicht zu spät ist. Das setzt allerdings voraus, dass die Lockerungen zeitnah auch auf die Gastronomie ausgeweitet werden und dass die

»Fachhandel und

Gastronomie leiden

massiv unter der Krise«

Politik den Wirten auch bei ihren finanziellen Forderungen entgegenkommt. Nur so kann Verheerendes verhindert werden.

Bis es soweit ist und wir endlich wieder essen gehen können, müssen wir eben selbst kochen oder uns mit den Gastronomen solidarisieren und uns das Essen liefern lassen. Der passende Wein dazu ist schnell online bestellt und wird auch fast so schnell geliefert. Den Mitarbeitern der Logistikdienstleister sei Dank. Auf sie möchte ich gerne anstoßen, besonders auf die mit den gelb-roten Shirts. Denn dank des neuen Rahmenvertrags, den der Badische Weinbauverband eben mit DHL abschließen konnte, liefern sie nicht nur überaus verlässlich, sondern auch zu guten Konditionen.

Deshalb sollten möglichst viele unserer badischen Weinbaubetriebe den Versandweg nutzen, bis wieder alle anderen Absatzkanäle uneingeschränkt zur Verfügung stehen. Denn wenn wir es schaffen, weiterhin in den Kellern und Kühlschränken der Republik vertreten zu sein, werden wir auch diese Krise meistern. Das Gleiche wünsche ich auch unseren Partnern aus Gastronomie und Handel.