

erstellt: 20.03.2017

## **Ade Fachhändler: Direktvermarktung und Supermärkte werden wichtiger**

**O-Ton:** Prof. Dr. Simone Loose, Institutsleiterin, Zentrum für Ökonomie, Institut für Betriebswirtschaft und Marktforschung, Hochschule Geisenheim, 65366 Geisenheim

**Länge:** 2:10 (divers kürzbar)

**Autor:** Harald Schönfelder

**Info:** Die Supermärkte waren der Ort für Einsteiger, der Winzerbesuch für Experten. Wer sich in der Mitte bewegte, der ging zum Fachhändler. Das ändert sich und die Fachhändler ohne Spezialangebote verlieren an Boden. Das ist eine der Erkenntnisse aus dem Business Report, den die Hochschule Geisenheim (staatl. Hochschuel, u.a. für Weinbau) anlässlich der ProWein vorgestellt hat.

**Anmoderation:** Wer soll meine Ware verkaufen? Das ist eine der Fragen, die sich auch Winzer stellen, denn davon hängt das Überleben des Betriebs ab. Mit dem Business Report zur ProWein hat die Hochschule Geisenheim eine Vorlage geliefert. Und in der steht, dass die Winzer mit mehr Direktvermarktung ohne Zwischenhändler rechnen. In der Messe Düsseldorf hat sich unser Messereporter nachgefragt, was das bedeutet.

-----

### **Beitragstext:** O-Ton

Noch also funktioniert der Verkauf eher traditionell, über die Feste im Sommer, die persönlichen Weinproben, die Fachhändler am Wohnort. Doch das ändert sich, sagt Simone Loose, Professorin und Institutsleiterin für Marktforschung an der Hochschule Geisenheim. Die für den Report befragten Winzer gehen stark davon aus, dass die Direktvermarktung wichtiger wird, also der Verkauf ohne Zwischenhändler. Aber es gibt Unterschiede.

O-Ton

Die Fachhändler geraten also von neuen Modellen auf der einen Seite und von gut sortierten Supermärkten auf der anderen Seite unter Druck. Die haben je nach Standort ziemlich gut sortierte Weinregale und manche beschäftigen gar Sommeliers.

O-Ton

Daher sehen die Winzer ganz gut gestimmt in die Zukunft, während die Vermarkter skeptischer werden. Die Entwicklung sorgt dafür, dass auch kleinere Winzereien profitieren. Dazu sollte aber ein guter Name vorhanden sein.

O-Ton

Und er hat bei Gefallen auch Kunden, die sich an ihn erinnern, wenn sie sich mal teuren Wein leisten können.

Harald Schönfelder, Redaktion ... Düsseldorf

zum Beitrag gehörende mp3-Dateien:

vertont: ProWein\_17\_Direktvermarktung\_wird\_wichtiger\_BTR.mp3

nur O-Töne: ProWein\_17\_Direktvermarktung\_wird\_wichtiger\_BTR\_unvertont.mp3