

WEINWIRTSCHAFT

www.weinwirtschaft.de

2. Juli

14|04

Österreich Neue Gewichtung Portugal In der Offensive



WINZER  KREMS
SANDGRUBE 13

PORTRÄT

IWB-International
Wine Broker

BORDEAUX

Unter
Hochspannung

LEH-VERKOSTUNG

SB-Warenhäuser
Mittelpreissegment

WINE-MÄNIGER-PUBLIKATION



Sonne, Kultur, Geschichte, Fußball und – nicht zuletzt – interessante Weine: Portugal hat viel zu bieten – kann der deutsche Fachhandel die Vorlage verwerten? Marktbericht ab Seite 20

Eine Erfolgsstory der besonderen Art: Gernot und Thorsten Lange haben sich als Dienstleister für den Discount am Markt etabliert. Porträt ab Seite 18



SPEKTRUM

- 7 R & U: Schimeczek an Bord
- 8 Marne & Champagne: Bank steigt ein
- 8 Baron Phillippe de Rothschild: Neue Kellerei in Chile
- 9 Deutsches Weintor: Jahr der Konsolidierung
- 9 Vinival: Finanzielle Schiefelage

MAGAZIN

- 10 VieVinum 2004: Spitzenbetriebe, die nicht jeder kennt
- 11 Australian Winebureau: Neue Ausrichtung
- 12 Henkell & Söhnlein: Auf Wachstumskurs
- 13 Rietburg/Moselland: Kooperation beschlossen
- 14 Verband Deutscher Weinkellereien: Visionen

UNTERNEHMEN & KÖPFE

- 18 IWB - International Wine Broker
Sagenhafter Aufstieg
Erfolgreich als Dienstleister für den Discounterhandel

TITEL & THEMEN

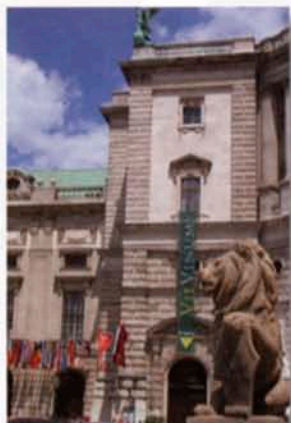
- 20 Portugal: Feilen am Image
Gelingt der Durchbruch mit steigender Bekanntheit?
- 28 Bordeaux und Bordeaux Supérieur:
Unter Hochspannung
Die Lage am Handelsplatz ist explosiv wie lange nicht
- 34 Trentino: Im Haltegriff des Pinot Grigio
Billigtrend belastet den Absatz der Trentino-Weine
- 38 Österreich: Zwei Seiten der Medaille
Österreichs Weine sind Top, doch Sorgen bleiben

SERVICE & SUPPORT

- 44 LEH-Verkostung SBW Mittelpreis:
Nur ein paar Prozentpunkte besser
Auch ab 3,50 € ist der Kunde nicht auf der sicheren Seite

MÄRKTE & PREISE

- 48 Aktionspreise: Ganz unten
- 49 Discountcheck: Baisse
- 50 Fassweismärkte: Deutschland
- 51 Fassweismärkte: Europa



Die VieVinum zeigte eindrucksvoll, wie dicht und gleichzeitig breit die Spitze des Landes geworden ist. Die Exporte eilen von Rekord zu Rekord. Dennoch herrscht Unruhe auf dem Markt. Messebericht ab Seite 10, Marktbericht ab Seite 38

Nicht nur farblich – wie hier bei den Rosés – sondern auch qualitativ ging es auf und ab zwischen den Herkünften und Vertriebschienen. Verkostung auf Seite 44



RUBRIKEN

- 5 Editorial
- 6 Zur Sache
- 7 Branchenticker
- 9 Moment mal ...
- 52 Pinnwand
- 52 Stellenmarkt
- 54 Impressum
- 54 Monitor

Sagenhafter Aufstieg

Davon träumen viele. Als Dienstleister für den Discounterhandel partizipiert IWB vom rasanten Wachstum seiner Kunden. Konzentration auf wenige Weinkategorien, tiefe Marktkenntnis und eine klare Strategie sind die Erfolgsfaktoren.



Gernot und Thorsten Lange: »Wir haben vom enormen Wachstum der Discounter profitiert«

Vom ersten Moment unseres Besuchs bei Gernot und Thorsten Lange war klar: »Da reden zwei, die ihr Geschäft verstehen.« Gernot Lange bringt langjährige Erfahrungen mit. Über 20 Jahre war er in Einkauf, Vertrieb und der Betreuung verschiedener Häuser im Lebensmittelbereich für den Karstadt-Konzern tätig. Zuletzt betreute er für den Kaufhauskonzern die Food-Abteilungen von mehreren Kaufhäusern im Düsseldorfer Raum. Dann wechselte er die Fronten und sammelte Erfahrungen auf Lieferantenseite als Geschäftsführer bei DC Weinimport.

IWB IN KÜRZE

IWB – International Wine Broker
Handelsgesellschaft mbH
Hamburger Straße 14 A
50321 Brühl
Geschäftsführende Gesellschafter:
Gernot Lange, Thorsten Lange
Tel. +49(02232)210454
Fax +49(02232)211553
Umsatz: 35 bis 40 Mill. €
Absatz: 8 bis 9 Mill. Flaschen
Sortimentschwerpunkte: Frankreich
(Bordeaux, Champagne, Elsass),
Spanien, Portugal
Mitarbeiter: 9
Kunden: Discounterhandel, LEH, Karstadt
Gastronomie

Mit der Übernahme von DC durch Henkel & Söhnlein verließ er das Unternehmen und heuerte bei der Wein-Wolf-Tochter »Grand Cru Select« und »WeinArt« an. Der entscheidende Schritt folgte dann 1998,

als Gernot Lange zusammen mit Wein-Wolf-Gründer Karl-Heinz Wolf der Firma International Wine Broker (IWB) neues Leben einhauchte. Die Firma IWB bestand bereits seit 1988 und diente dazu, Großaufträge an verschiedene Kunden im Umfeld des Bonner Weinhandelspezialisten Wein Wolf abzuwickeln.

Heute sind an IWB Gernot Lange und sein Sohn Thorsten Lange sowie die Karl-Heinz Wolf Holding GmbH beteiligt, deren Geschäftsführer wiederum Gernot Lange ist. Gesellschafter der Holding sind Karl-Heinz Wolf und seine Frau. Das operative Geschäft der IWB liegt jedoch allein in den Händen von Gernot und Thorsten Lange. Mit zusammen neun Mitarbeitern realisiert IWB gewaltige Umsätze und hat ein Wachstum hingelegt, das seinesgleichen sucht. 1998 belief sich der Umsatz auf 1 Mill. DM heute liegt der Jahresumsatz rund achtzig Mal so hoch bei 35 bis 40 Mill. €. »Ganz genau ist der Umsatz nicht zu beziffern«, sagt Gernot Lange, »da dies sehr stark von einzelnen Großaufträgen abhängt. Eine Million Flaschen Champagner – ja oder nein – schlägt mit rund 10 Mill. € zu Buche.« Wem die Langes den Aufstieg zu verdanken haben, wissen sie genau: »Wir haben vom enormen Wachstum der Discounter profitiert, die den Weinbereich für sich entdeckt haben und mehr brauchen als das schmale Sortiment der 25 bis 30 Eckartikel«. Rund 8 bis 9 Mill. Flaschen laufen heute pro Jahr durch die Bücher bei IWB. Der hohe Durchschnittspreis von etwa 4 € signalisiert, dass sich die Firma nicht im Billigbereich tummelt. »Unser Hauptgeschäft sind höherpreisige Weine aus Frankreich«, betont Gernot Lange. Den Preiseinstiegsbereich überlässt er lieber anderen. Sorgen, dass er sich zu sehr in die Abhängigkeit einiger weniger Kunden und Großaufträge dieser Kunden begeben könnte, hat er keine: »Wir unterliegen mit der Art unserer Geschäfte natürlich großen Schwankungen, was schlicht aus den Aufträgen und den dahinter liegenden Aktionen resultiert, doch wir treten mit einer ganz schlanken Organisation an, haben keine großen Kostenblöcke und keinen Wasserkopf im Unternehmen mitzuschleppen und können daher auch mit der Hälfte des Umsatzes gut zurecht kommen.« Echte Spitzen im Geschäft sind die Wochen und Monate vor großen Feiertagen. »Wir müssen die Aktionen lange

FOTOS: FABER

vorbereiten. Wir wissen heute schon, dass wir im November 2004 rund 4 Mill. Flaschen ausliefern werden«, kennzeichnet Gernot Lange die starke Saisonalität. Dabei beschränkt sich IWB nicht allein auf den deutschen Markt. Neben Aldi als wichtigstem Kunden in Deutschland liefert IWB auch nach England und Irland sowie an den Aldi-Süd-Ableger Hofer in Österreich. Seit 1. Mai 2000 ist Thorsten Lange, der an der Fachhochschule in Geisenheim Weinbau studierte, in die Firma eingetreten und teilt sich mit seinem Vater die Aufgaben in Ein- und Verkauf und Betreuung der Kunden.

Im Einkauf setzen Vater und Sohn Lange auf enge Bindungen zu den Lieferanten und eine tiefgreifende Kenntnis



»DIE ANFORDERUNGEN AN DIE QUALITÄTSSICHERUNG UNSERER KUNDEN SIND IN JÜNGSTER ZEIT ENORM GEWACHSEN«

Gernot Lange



Für IWB sind nur höherwertige Produkte ein Thema. »Die Billigschiene überlassen wir anderen«

des jeweiligen Marktes. Rund 70% des Geschäftes werden mit französischen Weinen erzielt, wobei Bordeaux – von der AC- und Supérieur-Kategorie bis zum Grand Cru – einen großen Anteil ausmacht. Champagner, Crémant de Loire, Spirituosen sowie Elsässer Weine (Riesling und Pinot Blanc) bilden weitere Schwerpunkte im Portfolio. Die übrigen 30% steuern Weine aus Spanien und Portugal bei. Vor allem für Weine aus dem Dao hofft Gernot Lange den Durchbruch auf dem deutschen Markt. Ein enger Kontakt zu den Lieferanten der jeweiligen Region ist für die Langes wichtige Voraus-

setzung für die Zusammenarbeit. Jeder Auftrag von Kundenseite wird mit dem Lieferanten kontraktiert und für die Sicherheit beider Seiten über Bankbürgschaften abgesichert. »Wir importieren alles selbst und wickeln die Zahlungen und die Transporte ab. Ein großes Thema sind daher Bankbürgschaften und das hohe Sicherheitsbedürfnis der Banken geworden«, weiß Gernot Lange um die in der Branche heute üblichen Sicherungsmaßnahmen. Auf Kundenseite hat dagegen ein ganz anderes Sicherheitsbedürfnis in den letzten Monaten an Bedeutung gewonnen: »Die Anforderungen unserer

Kunden an die Qualitätssicherung sind in jüngster Zeit enorm gewachsen. Von jedem Erstauftrag müssen vorab bis zu 36 Flaschen für Qualitätstests geliefert werden.« Das Thema Qualitätssicherung und Rückverfolgbarkeit der gelieferten Weine wird noch kräftig an Bedeutung zunehmen, prognostizieren Gernot und Thorsten Lange. Die Discounter stoßen mit ihren Verkaufsmengen an Produktionsgrenzen und müssen sich daher stärker als früher der Qualitätssicherung widmen. Die bisherigen Aktionen, auch die »Grand-Cru-Classé-Aktion« zu Ostern ist gut gelaufen. 380.000 bis 400.000 Flaschen pro Aktion sind keine Seltenheit.

Mit einem Vorurteil möchte Gernot Lange aufräumen: Zumindest von Seiten der französischen Lieferanten werde der Verkauf über den Discounthandel weit weniger negativ fürs Image empfunden als in Deutschland oftmals befürchtet. Der Geschäftsführer eines der liefernden Châteaux habe sich die letzte Aktion bei Aldi selbst angesehen und einen positiven Eindruck mit nach Hause genommen. Auch in Frankreich, meinte der Geschäftspartner, sei der Lebensmittelhandel die wichtigste Absatzschiene für Bordeaux-Weine. Bordeaux bleibt daher auch in Zukunft ein wichtiges Thema für IWB. Für die nächsten Cru-Bourgeois-Aktionen hat Gernot Lange rund 2,5 Mill. Flaschen des Jahrgangs 2002 bereits wieder unter Kontrakt. Neben dem großvolumigen Business im Discounthandel widmet sich IWB auch noch dem einen oder anderen Geschäft im Randbereich. Seit 1. Juni vertritt IWB die Produkte von Champagne Cattier. Das Champagnerhaus südlich von Reims in den »Montagne de Reims« war bisher auf dem deutschen Markt noch kaum vertreten. »Der Abgabepreis wird unter 13 € liegen und dem Handel günstige Alternativen bieten«, meint Thorsten Lange. Noch aus alter Karstadt-Zeit ist IWB mit der Karstadt-Gastronomie im Geschäft und sorgt für die Belieferung von 160 Restaurants der Karstadt-Häuser mit einem Sortiment von rund 65 Weinen. Dazu gehören überwiegend deutsche, italienische und französische Weine sowie einige Sekte und Champagner. »Wir sind nicht nur der Spezialist für große Mengen«, merkt Gernot Lange nicht ohne Stolz dazu an, »wir sind auch in der Lage, kapillare Strukturen zu beliefern.« ♦

Hermann Pilz