

# Weine um etwa 8 Prozent teurer, Kunden kaufen Qualität

Elisabeth Gottardi von der gleichnamigen Weinhandlung sieht einen Trend zu Premiumweinen und setzt im Konkurrenzkampf auf Beratung.

*Ihr Vater ist vor etwa einem Jahr sehr überraschend gestorben. Die Firmenübergabe von ihm an Sie lief gerade. Sie mussten dann von heute auf morgen die gesamte Verantwortung für die Weinhandlung übernehmen. Wie war das?*

**Elisabeth Gottardi:** Mein Vater und ich hatten noch einige gemeinsame Weinreisen geplant, auf denen er mich Partnern vorstellen wollte. Nach der Firmenübergabe wollte sich mein Vater auf unser Weingut in Mazzon zurückziehen. Dazu ist es leider nicht mehr gekommen. Ich bin seit 2019 in wechselnden Positionen in unserer Firma tätig. Als ich dann plötzlich das gesamte Unternehmen leiten musste, hat mich mein 17-köpfiges Team sehr unterstützt. Auch Lieferanten und Kunden standen mir zur Seite.

*Haben Sie etwas verändert?*



Elisabeth Gottardi führt die Weinhandlung in der 5. Generation.

**Gottardi:** Es gibt neue Weingüter als Partner, neue Weine und neue Projekte. Aber das Grundkonzept bleibt, wie es ist.

*Wie sieht das aus?*

**Gottardi:** Etwa zwei Drittel unseres Umsatzes kommen aus dem Versandhandel. Daneben gibt es die Vinothek und den Online-Shop. Wir bedienen ausschließlich Privatkunden. Gemeinsam mit unserem Partner Thomas Schneider betreiben wir die Schwesterfirma Gottardi & Partner – einen Großhandel, der die Gastronomie, Hotellerie und Wiederverkäufer beliefert.

*Der Weinmarkt ist sehr umkämpft. Diskonter und Supermarkketten sind große Mitbewerber. Wie behauptet man sich in diesem Konkurrenzkampf?*

**Gottardi:** Der persönliche Kontakt, die Beratung im Versandhandel am Telefon und vor Ort in der Vinothek sind wichtig.

## Steckbrief

**Elisabeth Gottardi** studierte an der FH Krems International Wine Business. Danach sammelte sie bei Hawesko, einem der weltweit größten Handelshäuser für Wein und Sekt in Hamburg, und in Bordeaux bei Lafite Rothschild Auslandserfahrung, bevor sie 2019 ins Familienunternehmen eintrat.



Elisabeth Gottardi in der Vinothek der Weinhandlung in Innsbruck.

Fotos: Axel Springer

## Wirtschaft im Gespräch

mit Frank Tschoner

Zu uns in die Vinothek kommt man, wenn man etwas ganz Besonderes sucht wie zum Beispiel ein Geschenk zu einem runden Geburtstag oder einem Jubiläum. Das sind andere Kunden als die, die schnell einen Wein im Supermarkt oder Diskonter kaufen. Wir haben uns natürlich auch durch unser Sortiment von dieser Konkurrenz ab.

*Wie entwickeln sich die Weinpreise in Zeiten der Inflation?*

**Gottardi:** Da muss ich mit den Corona-Lockdowns anfangen: Die Umsätze im Online-Shop sind damals durch die Decke gegangen. Die Menschen konnten nicht ausgehen und haben uns die Türen eingerannt.

Wir erwirtschafteten tolle Umsätze. Unsere Kunden tendierten zu teureren Weinen. Die heurige Wintersaison lief noch sehr gut – sowohl im Gastrohandel als auch im Privatkundengeschäft. Jetzt ist es ein bisschen ruhiger geworden. Wir haben kürzlich die Weinpreise analysiert: Lag der Durchschnittspreis einer Flasche, die ein Kunde eingekauft hat, früher bei 10 Euro, so liegt er heute zwischen 12 und 13 Euro. Da spielt sicher auch die Teuerung rein. Andererseits kaufen die Menschen weniger Flaschen, aber dafür mehr Premiumweine.

*Was sind die Preistreiber beim Wein?*

**Gottardi:** Es fing während Corona an: Da waren teilweise keine Flaschen, Korken, Schraubverschlüsse und Kartonaugen lieferbar. Das hat sich wieder normalisiert. Jetzt steigen die Transportpreise und durch die

## Gottardi

**Die Weinhandlung** Gottardi ist 126 Jahre alt. Das Geschäftsmodell des Familienunternehmens fußt auf drei Säulen: dem Versandhandel, der Vinothek und dem Online-Shop. 17 Mitarbeiter werden beschäftigt.

höheren Lohnabschlüsse die Kosten der Mitarbeiter. Natürlich wird auch der Wein selbst teurer, da die Weingüter gestiegene Energiepreise und Mitarbeiterkosten weiterverrechnen.

*Um wie viel ist Wein teurer geworden?*

**Gottardi:** Ich versuche die Preissteigerungen so gering wie möglich zu halten, natürlich können wir nicht alles schlucken. Ich schätze, dass die Preise um etwa 8 Prozent im Schnitt gestiegen sind, bei manchen Weinen sogar um bis zu 15 Prozent. Die Preise werden jedoch weiter steigen.