

Vom «Puurestübli» in die weite Welt

Wie der Höngger Familienbetrieb Zweifel-Weine

in einem harten Konkurrenzkampf besteht

Zweifel-Chips sind in der Schweiz jedem Kind ein Begriff. Doch mehr als doppelt so lange wie in diesem Bereich ist das Höngger Familienunternehmen im Weinhandel tätig. In diesem immer härter umkämpften Markt behauptet sich der Betrieb seit vier Generationen.

urs./ami. Patron Paul Zweifel und sein Sohn Walter Zweifel führen uns ins «Puurestübli» des ehemaligen Weinbauernhauses mit Baujahr 1633 in Höngg. Es ist ein mit Tannenholz verkleideter Raum, dessen tief hängende Decke mit Bauernmalerei geschmückt ist. «Hier sind alle wichtigen Entscheide der Firma gefallen», eröffnet Patron Paul Zweifel das Gespräch. Er ist nach 47-jährigem Wirken im Betrieb dieser Tage aus der Unternehmensleitung ausgeschieden, um die nachfolgende Generation ans Ruder zu lassen; Walter, der seit 1991 in leitenden Funktionen in der Firma arbeitet, ist seit Anfang Jahr CEO der Zweifel GD AG. Im «Puurestübli» entschieden sein Urgrossvater und dessen Bruder 1898, ihr (Reb-)Bauern-dasein etwas zurückzustecken, um Unternehmer zu werden. Hier beschloss die Familie vor rund 30 Jahren, als das Anwesen schon längst zum Firmensitz geworden war, auch den Import von Weinen aus der Neuen Welt – eine Pioniertat damals hiezulande. Und hier wurde in jüngerer Zeit entschieden, den Lieferservice GD Getränke Dienst AG in Uster zu übernehmen. Die Ausweitung des Produktesortiments auf nichtalkoholische Getränke und Spirituosen hilft dem Betrieb, bei den Weinlieferungen flexibler und konkurrenzfähiger zu werden.

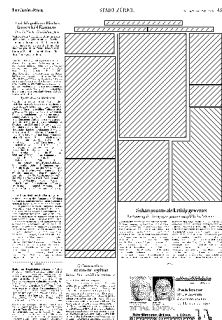
Mit Qualitätslabel gegen die Grossen

Im 111. Jahr ihres Bestehens scheinen Zweifel Weine mit ihren gut 50 Mitarbeitenden in bester Verfassung – Umsatz- und Gewinnzahlen verrät der Familienbetrieb nicht. Die Auswirkungen der Finanzkrise hat man, wie in der gesamten Gastrobranche, noch kaum zu spüren bekommen. Der Agronom Walter Zweifel macht allerdings kein Hehl daraus, dass der Konkurrenzkampf gerade für den Weinfachhandel seit einigen Jahren rauer geworden ist. Das habe nicht zuletzt mit einem veränderten Kundenverhalten zu tun. Werte wie

Tradition und ein breites Sortiment seien zwar nach wie vor wichtig, doch rückten heute Gelegenheitskäufe in den Vordergrund: «Früher kam der Kunde und kaufte seinen Jahresbedarf ein, danach sah man ihn nicht mehr. Heute besorgt der Kunde seinen Wein spontan, einmal hier und einmal da.» Das wiederum gibt Grossverteilern wie Coop Auftrieb, die heute mit einer breiten Palette von Weinen aufwarten, wie Walter Zweifel einräumt.

Von den rund 280 Millionen Liter Wein, die hiezulande jährlich verkauft werden, wird nur noch ein Viertel im landesweit rund 2500 Betriebe zählenden Fachhandel abgesetzt. Auch wenn das Hauptsegment von Zweifel Weine mit Flaschenpreisen von 15 bis 30 Franken nicht direkt mit den Billigangeboten der Discounter konkurrenziert, ist die Firma dem heftigen Preiskampf ausgesetzt. Um sich besser gegen die Detailhändler behaupten zu können, hat ein gutes Dutzend Zürcher Weinfachhändler unter Federführung der alteingesessenen Firmen Landolt und Zweifel im letzten Herbst das Qualitätslabel Zertivino gegründet.

Zu den Vorzügen, die mit diesem lockeren Schulterchluss beworben werden sollen, gehört neben der Nähe zum Kunden vor allem auch jene zu den Produzenten. Und da sind die Zweifels seit Jahrzehnten besonders stark: Trotz der Vielfalt von über 1000 verschiedenen Weinen legen sie Wert auf persönlichen Kontakt zu allen von ihnen vertretenen Produzenten. Dies erlaubt es auch, viele Gewächse mittels Direktimporten hiezulande exklusiv anzubieten – ein wichtiges Mittel zur Positionierung im Markt. Die Tradition regelmässiger Besuche bei den winzernden Geschäftspartnern aus aller Welt geht aber zurück bis in die 1970er und 1980er Jahre, als das Ehepaar Paul und



Nelly Zweifel die Weinbauern in Kalifornien und später in Australien besuchte und als Erstes in der Schweiz Gewächse aus Übersee anbot. Damals galt dieser Weg in der Fachwelt noch als kaum erfolgversprechend – ein grosser Irrtum. In den neunziger Jahren legte der Import von Weinen aus der Neuen Welt gewaltig zu, einen Knick erfuhr die Popularität der kalifornischen Weine erst mit dem 11. September 2001: Die USA verloren als Reiseland stark an Anziehungskraft, was zu einem Rückgang der Wein-Nachfrage führte: Viele Leute bevorzugten nach den Erfahrungen der Zweifels Weine aus Ländern, die sie selber bereisen.

Auf Schweizer Weine setzen

Seit rund 40 Jahren pflegt die Familie allerdings auch wieder ihre bis in die Mitte des 15. Jahrhunderts zurück urkundlich belegte Rebbau-Tradition. Heute erzielen Zweifel Weine 15 Prozent des Umsatzes mit der Eigenproduktion, für die Walters Bruder verantwortlich zeichnet, der Önologe Urs Zweifel. Die vor einigen Jahren gestarteten Qualitätsprogramme tragen heute Früchte. Man erweiterte den Sortenspiegel, nachdem die gesetzlichen Beschränkungen gelockert worden waren, man passte die Kelterung an, experimentierte mit Assemblagen. Zu diesem Effort wurden die Zweifels allerdings nicht nur durch weise Voraussicht getrieben, sondern auch durch die zunehmende Konkurrenz durch Importweine.

Bis der Schweizer Wein jedoch im Ausland ein Renommee erreicht, wie es beispielsweise heute die österreichischen geniessen, ist es noch ein weiter Weg. Das hat nicht zuletzt damit zu tun, dass in den letzten Jahren Billigweine aus Überproduktion an Discounter in Deutschland abgesetzt wurden, statt das Image über Spitzenprodukte zu prägen. Nach Walter Zweifels Überzeugung hat die Schweiz nur über Topqualität und internationale Prämierungen eine Chance, sich als Wein-

land zu profilieren. Im Inland immerhin seien derzeit inländische Weine populär – auch dank dem stark aufkommenden Terroir-Gedanken, der Produkte aus der Umgebung in den Vordergrund rückt.

Mit der Zeit gehen

Wie hat es das Unternehmen geschafft, 111 Jahre lang allen Schwierigkeiten zu trotzen? «Wir waren stets verwurzelt, versuchten aber mit der Zeit zu gehen, so gut es ging», sagt Walter Zweifel. Doch Vater und Sohn verhehlen es nicht: Wie stark diese Anpassung an den Zeitgeist sein soll, ist immer wieder Gegenstand harter Diskussionen. Aber es waren, wie der Sohn betont, weniger Generationenkonflikte

als Meinungsunterschiede innerhalb der Generationen. Am Ende jedoch hätten immer alle am selben Strick gezogen – in einem Familienbetrieb gehe es nicht anders. So geschah es auch, als man 1958 den Unternehmenszweig ins Leben rief, der den Namen Zweifel zum Inbegriff von Pommes-Chips machte. Diese Produktion gehört heute ebenso zur Familien-Holding wie das Restaurant Wein & Dein und die Weinlaube in Höngg sowie weitere Ladengeschäfte in der Enge, in Kloten, Aarau und St. Gallen.

Auch wenn es vor allem Männer waren, welche die Geschicke des Unternehmens lenkten, stellen Paul und Walter Zweifel eines klar: Über das bessere Gespür für Wein verfügt ihrer Erfahrung nach das weibliche Geschlecht. Frauen, so halten sie fest, seien in Weinfragen offener und kompetenter, sie gingen intuitiver an die Sache heran und liessen sich nicht durch Parker-Punkte beeindrucken, sondern vertrauten auf ihren eigenen Geschmack. Nicht umsonst hatte Paul Zweifel stets darauf geachtet, dass ihn seine Frau auf den Entdeckungstouren durch Weingebiete begleitete.



Patron Paul (links) und sein Nachfolger Walter Zweifel.

ADRIAN BAER