

«Der Amarone liegt im Trend»

Die Internet-Weinhändler Dominic Blaesi und Renzo Schweri wissen, was die Schweizer gerne trinken.



Kaum Klagen über Zapfen: Online-Pioniere Blaesi und Schweri.

Eigentlich sind Sie beide studierte Ökonomen. Wie kamen Sie zum Wein?

Renzo Schweri: Das Thema Wein war schon seit dem Gymnasium ein grosses Hobby, das sich entwickelt hat. Zwischen dem Hauptstudium und dem Grundstudium war ich in Italien und habe dort auf verschiedenen Weingütern gearbeitet und mich noch intensiver damit befasst.

Dominic Blaesi: Während des Studiums lebten wir in einer WG, wo sich Renzos Begeisterung für den Wein eines Tages auf mich übertrug. Wir machten gemeinsame Weinreisen, und Renzos Diplomarbeit behandelte ein Weinthema, aus dem sich die Idee für Flaschenpost.ch ergab.

Sie sind noch jung: Haben Sie auch Bier in Betracht gezogen?

Blaesi: Es ist kein Zufall, dass wir im Weinbereich tätig sind. Aber auch das Thema Bier überlegen wir uns.

Sie wollen der Amazon des Weinhandels werden. Reicht dafür der Schweizer Markt?

Blaesi: Mittelfristig ist auch der internationale Handel ein Thema. Wir meinen es mehr oder weniger ernst mit der Amazon-Analogie. Das ist unsere Vision. Doch zunächst liegt unser Fokus klar auf dem Schweizer Markt.

Wie viele Weine umfasst Ihr Sortiment?

Schweri: Zum heutigen Zeitpunkt sind es rund 10 000 verschiedene Weine aus etwa 25 Ländern.

Wie viele sind rot, wie viele weiss oder rosé?

Schweri: Rosé sind nur 200 bis 300, die Weissen machen etwa 25 Prozent aus, ein kleiner Teil sind Schaumweine und ungefähr 70 Prozent sind Rotweine. Das entspricht auch dem, was die Konsumenten bestellen. Unser Angebot ist abgestimmt auf die Nachfrage.

Aus welchem Kanton kommen die meisten Bestellungen?

Blaesi: Es sind vornehmlich 8000er Postleitzahlen. Aber dicht darauf folgt der Kanton Aargau.

Weine mit Zapfen werden umgehend ersetzt. Reklamieren viele Besteller wegen Zapfens?

Schweri: Es ist ein verschwindend kleiner Teil im Promillebereich.

Welches sind Ihre Top-Raritäten?

Schweri: Der Fläscher Pinot noir von Gantenbein, wo wir auch ein relativ gutes Kontingent haben. Dann auch gewisse Tessiner Merlots.

Welches Preisniveau ist beim Champagner am häufigsten?

Schweri: Das bewegt sich zwischen 40 und 50 Franken.

Blaesi: Es gibt auch die Anfragen, bei denen die Champagner nicht teuer genug sein können, doch die sind selten und kommen meistens aus den Etablissements, die wir nicht beliefern.

Was ist beliebter: Amarone oder Malbec?

Schweri: Ziemlich klar der Amarone. Das ist der Wein, der sehr en vogue ist und der den Geschmack der Gesellschaft trifft: Er ist fruchtig, hat einen hohen Alkoholgehalt und weiche Noten.

Liegen Weine mit hohen Volumenprozenten allgemein im Trend?

Schweri: Das ist effektiv so. Sehr beliebt sind auch Primitivo-Weine, einfache, aber auch sehr teure wie ein Primitivo Sessantanni, der im Geschmack einem Amarone ähnlich ist. Wenn man von Trends redet, kann man von einem Trend zu *easy-drinking*-Weinen sprechen. Hier haben Dieter Meiers Produkte einen kräftigen Schub ausgelöst. Seine Weine laufen ausgezeichnet, auch wegen des herausragenden Preis-Leistungs-Verhältnisses.

Was trinken Sie abends zur Feier des Tages?

Blaesi: Seit etwa einem Dreivierteljahr geht mir nichts über einen Pinot. Ich habe einen Zürcher Pinot entdeckt, und da sind noch die ganzen Herrschäftler. Die machen mir am meisten Freude, und darum trinke ich diese auch am häufigsten.

Schweri: Bei mir sind es ebenfalls Pinot-Weine, spannend finde ich auch den Barbaresco. Auch weil ich auf dem Weingut im Castello di Neive gearbeitet habe. Und schliesslich Tessiner Merlots.

Dominic Blaesi und Renzo Schweri sind die Gründer und Geschäftsführer der Flaschenpost Services AG, des grössten Online-Weinshops der Schweiz: www.flaschenpost.ch.

Die Fragen stellte **Jürg Zbinden**.