

Für DDW 3/2011

Erster TRANSFER hervorragend gelungen

Der Verband Deutscher Weinexporteure e.V. (VDW) startete seine neue Workshopserie TRANSFER am 3. Februar in Hattenheim. Die knapp vierzig Teilnehmer reagierten sehr positiv auf die Erfahrungsberichte und praktische Hinweise für Exporteure, die in den chinesischen Markt einsteigen oder ihre dortigen Aktivitäten ausbauen wollen. "Eine gut organisierte und effektive Plattform für einen Erfahrungsaustausch hinsichtlich des Wein- und Sektexports nach China", so der Kommentar von Kirsten Gerling von der WS-WeinSpezialitätenPfalz e.K.

Knapp die Hälfte der Teilnehmer planen, nach China zu exportieren, die anderen Teilnehmer sind bereits mehr oder weniger aktiv am Zukunftsmarkt für deutsche Exporteure tätig.

Nicolas Ozanam, Direktor des französischen Weinexportverbandes FEVS und Vorsitzender des Exportausschusses des Brüsseler Dachverbandes der Weinbranche, CEEV, erläuterte die Wachstumsdimensionen des chinesischen Marktes. Er wies aber auch auf die Schwierigkeiten und Besonderheiten hin, da China bisher nicht die technischen Normen der internationalen Organisation für Rebe und Wein (OIV) anerkennt. Deshalb arbeitet CEEV intensiv mit seinen Mitgliedsorganisationen (u. a. VDW) daran, die tarifären und nichttarifären Handelshemmnisse in China zu beseitigen oder zumindest zu verkleinern.

Der Vortrag von Peter Winter, dem VDW-Präsidenten und erfahrenen Kenner des chinesischen Marktes, verdeutlichte am intensivsten das Transfer-Konzept. Denn er stellte an zahlreichen praktischen Beispielen seine Erfahrungen den Seminarteilnehmern zur Verfügung und gab viele praktische Tipps für einen erfolgreichen Einstieg in den Export nach China. Peter Winter: „Es lohnt sich Mitglied im VDW zu werden, wir teilen unser Wissen und unsere Erfahrungen und helfen einander weiter!“

Vertreterinnen der Firma JF Hillebrand erläuterten das umfassende Netzwerk des Logistikunternehmens mit großer Weinerfahrung. Spezialverpackungen für Wein wurden ebenso wie wichtige Kontaktadressen und -personen vorgestellt.

„Hier wurde nicht nur ein profunder Einblick in den Markt und die Mentalitäten vermittelt, sondern aus erster Hand auch konkrete Verkaufserfahrungen weitergegeben – in dieser Kombination einzigartig!“, meint Joachim Binz von Winconsale.

Besonders aufmerksam wurde der Erfahrungsbericht von Constant Infalt CEO der Schengen Sunrise International Wine Co. in Hangzhou (PRC), aufgenommen. Der Markt erfahrene Chef Luxemburger Winzergenossenschaft, die siebzig Prozent aller Luxemburger Weine vermarktet, lebt seit knapp drei Jahren permanent in China, um dort ein Unternehmen aufzubauen, das luxemburgische und europäische Weine verkauft. „Wir sind alle viel zu klein, um uns Einzelwege erlauben zu können. Wir müssen als Europäer konzertiert in China auftreten!“ lautet sein Credo. Seiner Erfahrung nach ist China nichts für Exporteure, die kurzfristige Erfolge suchen, denn **„meine Leitphilosophie, die ich mir besonders in China zu Herzen genommen habe (die aber auch ebenfalls bei anderen beruflichen oder privaten Angelegenheiten anwendbar ist) sind meine 3 P’s, die stehen für ‘PASSION, PATIENCE, PERSEVERANCE’ – Leidenschaft, Geduld, Ausdauer.“**

Die Asienreferentin des DWI, Manuela Liebchen, stellte die Aktivitäten des Deutschen Weininstituts in China vor. Und Claudia Wilmans von der GEFA (German Export Association for Food and Agriproducts GEFA e.V.) gab eine Übersicht über die Serviceleistungen der Exportorganisation der deutschen Ernährungswirtschaft, deren Mitglied der Verband Deutscher Weinexporteure ist.

Die Serie der Transfer Workshops wird am 17. März mit „England – Skandinavien“ fortgesetzt. Als „special guest“ wird Frithjof Nicolaysen, vermutlich der beste Kenner des norwegischen Weinmarktes. Er ist seit 2005 Präsident der Europäischen Organisation der Weinimporteure und seit vielen Jahren technischer Experte Norwegens in der OIV.

Die Teilnahme am Workshop ist grundsätzlich für alle Interessierten möglich und kostet 200 €. Für Mitglieder und Schnuppermitglieder im Verband Deutscher Weinexporteure ist die Teilnahme kostenlos.

Der Erwerb der Schnuppermitgliedschaft 2011 für 300 € lohnt sich immer noch, denn es werden geboten:

- kostenlose Teilnahme an den drei verbleibenden Workshops,
- Zugang zu den internen Internetseiten,
- VDW-Infodienst.

Schnuppermitglieder können alle Weinbaubetriebe, Winzergenossenschaften, Kellereien und andere Betriebe mit Weinexportinteressen werden.

Weitere Infos unter www.vdw-weinexport.de/transfer