

Strohballenarena zum Thema Weinvermarktung und Tourismus

Zusammenarbeit rund um den Bodensee als Chance

Im Rahmen der 5. internationalen Strohballenarena ist der Fokus auf die Weinregion Bodensee gelegt worden. So diskutierten vier Exponenten in Gailingen, ob das Weinglas am Bodensee halbvoll oder halbleer ist.

Rund um den Bodensee wird der Weinbau gepflegt. Die deutschen Bundesländer Baden-Württemberg und Bayern, das österreichische Vorarlberg, die Weingüter aus dem Fürstentum Lichtenstein, dem St. Galler Rheintal sowie dem Thurgau und Schaffhausen sind dabei. In den deutschen Weinbaugebieten am See und Hochrhein sowie im kleinen Abschnitt von Österreich ist der Weinbau sehr stark mit dem Tourismus verbunden und entsprechend vernetzt. Daher befasste sich die 5. Internationale Strohballenarena mit der Thematik «Es gärt! – Ist das Weinglas am Bodensee halbvoll oder halbleer».

Der Tourismus am rechten Bodenseeufer boomt und die Gäste sind potenzielle Kunden bei den Weinmachern und Kellereien. Diese grosse Nachfrage ermöglicht es insbesondere den deutschen Winzern, ihre Rebflächen auszudehnen. Diese Entwicklung birgt Chancen und Herausforderungen für die grenzüberschreitende Zusammenarbeit. Doch es stellen sich auch Fragen. Wohin führt ein gemeinsa-

mer Weg, oder was kann man voneinander bezüglich Zusammenarbeit lernen.

Erste Station der Strohballenarena waren die Reblagen von Gailingen, wo auf deutschem Boden der weisse Diessenhofer Bürgerwy und der rote Stadtwein gedeihen. Daneben befinden sich weitere Reblagen, welche verschiedene Besitzer und Bewirtschafter haben. Eine eben neu angelegte Anlage zeigte, dass man hier mit Erdbewegungen optimale Terrainverhältnisse für die maschinelle Bewirtschaftung schafft. Marlis Keller und Beat Schindler, welche Diessenhofer Reben im Pachtverhältnis bewirtschaften, sind auf den Terrassenbau eingestellt. Dieser wurde vor über 40 Jahren durch die ersten Bewirtschafter angelegt.

Zweite Station war die Besenwirtschaft der Familie Zolg auf dem Weingut Winkelhof. Etwas ausserhalb von Gailingen, rheinaufwärts, haben die Gastgeber auf dem seit zwei Jahrzehnten bestehenden Hof eine Weinkellerei samt Besenwirtschaft aufgebaut. Seit längerem gibt es die grenzüberschreitende Zusammenarbeit als Weinregion rund um den Bodensee und es gibt dabei viele Gemeinsamkeiten. So werden der Blauburgunder und der Müller-Thurgau von allen als Hauptsorten angebaut, was einer gemeinsamen Kompetenz entspricht. Gleichzeitig liegen Regionales und Ländliches im Trend.

Engagiert diskutierten in der Strohballenarena Hendrik Fennel (Hotel Restaurant Maier, Friedrichshafen), Nina Wägeli (Weingut zum Rappen, Buch bei Uesslingen), Ildikó Buchner (Internationale Weinregion Bodensee) und Gastgeber Armin Zolg.
(rm)





Marlis Keller stellt ihren Stadtrebberg Diessenhofen auf Gailingen Boden vor. (rm)

Exponenten

«Bei uns ist die 1995 eröffnete Besenwirtschaft das Zugpferd. Wir verfügen in Gailingen über 60 Ferienwohnungen, zwei grosse Hotels und Wohnmobilabstellplätze, welche uns ebenfalls Gäste und Weinkunden bringen», hielt Gastgeber Armin Zolg fest. Zum Hof gehören unter anderem 3,5 ha Reben, eine kleinere Schweinezucht samt Mast sowie Ackerbau. Etwas anders präsentiert sich die Ausgangslage für Nina Wägeli vom Weingut zum Rappen in Buch bei Uesslingen. Im Seebachtal bewirtschaftet ihre Familie 2,5 ha Reben, wobei der Wein in Selbstvermarktung abgesetzt wird. Zugleich wird Pferdezucht betrieben. Der Ackerbau dient vorwiegend der Futterproduktion. Sie sind in der Lage, Gruppen bis 30 Personen anzunehmen. «Wir sind keine eigentliche Tourismusregion, verfügen aber über gewisse touristische Strukturen und Angebotsbündelungen. Der Seerücken wirkt bezüglich dem grenzüberschreitenden Tourismus rund um den Bodensee wie eine Barriere», stellte sie fest.

Ein wenig Zusammenarbeit zelebriert Hendrik Fennel vom Hotel Restaurant Maier in Friedrichshafen. «Von unseren rund 100 Weinen auf der Karte kommt die Hälfte aus der Region Bodensee. Zudem haben wir je zwei Schweizer und Vorarlberger Weine auf unserer Karte», hielt Maier fest. Da dem Gast der Genuss etwas wert ist, stellt der Preisunterschied kein Problem dar. Für Ildiko Buchner von der internationalen Weinregion Bodensee ist das Potenzial der Zusammenarbeit noch lange nicht ausgeschöpft.

In der lebhaften Diskussion zeigte sich, dass noch viele Projekte zu wenig bekannt sind und zahlreiche Ideen brach liegen. Zugleich bilden die Landesgrenzen bezüglich Weinaus- respektive -einfuhr ungleiche Barrieren, welche insbesondere Schweizer Weinanbieter gegenüber den Deutschen benachteiligen. Eine touristische Attraktion wäre beispielsweise eine Weinstrasse durch alle Weinbaugebiete. Sicher ist, dass gerade die Schweiz bezüglich Wein und Tourismus etwas hinterher hinkt.

Raumplanung und Preisgefüge

Betrachtet man die Zusammenarbeit im Detail, so stellt man teilweise sehr grosse Unterschiede zwischen den Anbietern rund um den Bodensee fest, welche trotz guter Zusammenarbeit immer noch Benachteiligungen nach sich ziehen. Am deutlichsten fällt dabei das Preisniveau mit dem starken Franken ins Gewicht. Allein schon die deutschen Weinpreise liegen deutlich unter dem Schweizer Niveau. Ein Blick in die Wein- und Speiskarte der Besenwirtschaft der Familie Zolg zeigt die enorm grossen Unterschiede. Dies macht für die Schweizer den Aufenthalt im deutschen Bodenseeraum sehr attraktiv, während es umgekehrt schon Luxus bedeutet, in einer Schweizer Gaststätte einzukehren. Es zeigt sich auch, dass innerhalb des Schweizer Bodenseeanstosses mit der Gästebetreuung und Bewirtung auf dem Hof, nicht zuletzt auch wegen der Auflagen und Vorschriften, nur wenig verdient wird.

Auch bezüglich Raumplanung sind grosse Unterschiede vorhanden. Auf vielen deutschen Weingütern oder auf Höfen der Obst- und Weinbauern findet man ein enorm grosses Angebot an Ferienwohnungen, Zimmern und anderen Übernachtungsmöglichkeiten. Von solchen Infrastrukturen können die Schweizer nur träumen, da vonseiten des Gesetzgebers sehr hohe Anforderungen bestehen. Bezüglich des Weinverkaufs bestehen auch ungleich lange Spiesse. Während Schweizer Kunden völlig unbürokratisch Wein in die Schweiz einführen können, sind am deutschen Zoll die Hürden deutlich höher, und schrecken somit viele deutsche Gäste ab, Wein in der Schweiz zu kaufen.

Roland Müller