

WEINBAU 2.0 KLASSISCHER BERUF IM UMBRUCH



Das ungekürzte
Interview finden
Sie auf haysworld.de



Das Interview führte Valerie Gerards



Franz Wehrheim übernimmt in der vierten Generation das Top-VDP-Weingut Dr. Wehrheim im pfälzischen Birkweiler. Der 33-Jährige hat nach dem amerikanischen Schulabschluss in Mannheim und Lissabon BWL studiert, danach Weinbau und Önologie.

Foto: Weingut Dr. Wehrheim

Fotos: Adobe Stock

Wie reagiert ein traditioneller Weinbaubetrieb auf einen Umbruch wie die Digitalisierung?

Dass Winzerinnen und Winzer so sehr an Traditionen festhalten, hat viel mit den Strukturen zu tun. Als ich in unser Weingut eingestiegen bin, hätte das Umstellen von analoger auf digitale Buchhaltung dazu geführt, dass mein Großvater dieser Aufgabe nicht mehr gewachsen gewesen wäre – weniger Effektivität also anstatt mehr. In so einem kleinen Familienbetrieb muss man berücksichtigen, dass die Prozesse funktionieren sollen und die Familie zusammenhält.

Wie weit geht die Digitalisierung in der Produktion?

In der Produktion liegt sie im Weinbau sehr stark zurück, was viel mit der Kleinteiligkeit der Branche und den verantwortlichen Personen zu tun hat. Es gibt zwar jedes Jahr weniger Weingüter und umgekehrt wachsen die Betriebsgrößen – aber immer noch auf einem niedrigen Niveau. Was wir in unserem Weingut gemacht haben: Die Weinbuchführung, eine gesetzlich vorgeschriebene Weinkontrolle mit Ernteerfassung, Kellerbuch, Flaschenbuch, und IT sind digital und in der Cloud vorhanden. Sie sind so angelegt, dass wir weitere Digitalisierungsschritte in der Produktion sofort umsetzen können, sobald es notwendig ist. Im System ist eine Schlagkartei hinterlegt, in der Kosten direkt zugeordnet werden können. Solche Systeme sind in der Landwirtschaft in großen Betrieben schon weitverbreitet.

Wie hat sich die Corona-Pandemie auf Ihre Branche ausgewirkt?

Corona war ein Katalysator. Er hat dafür gesorgt, dass ich innerhalb von zwei Wochen einen Onlineshop aus dem Boden gestampft habe – das Angebot an fertigen Shopsystemen und guten Lösungen ist sehr groß. Zuvor hatten wir keinen Onlineshop, auch aus Sorge, unsere traditionelle Handelsstruktur zu stören. Letztlich freut sich unsere Kundschaft über die einfache Lösung und Konflikte mit anderen Händlern blieben aus. Früher haben wir immer zuerst die Ware rausgeschickt und danach die Rechnung. Heute sind die Kundinnen und Kunden da eher irritiert. Viele kaufen nur noch Dinge, die sie per PayPal oder oneclick™ im Voraus bezahlen können. Das haben Amazon, eBay und Co. bewirkt.

Wie digitalisieren Sie die sinnliche Erfahrung der Weinverkostung?

Das funktioniert tatsächlich ganz gut mit einer Onlineweinprobe. Sie hat sich rasant entwickelt, weil sie eine unglaubliche Entertainmentkomponente enthält. Die Leute haben während des Lockdowns ja kaum Freizeitmöglichkeiten und es macht auch uns Spaß, die Leute zu unterhalten. Sie sind zu Hause, wo sie sich wohlfühlen. Sie können sich etwas Schönes kochen, Wein probieren und danach theoretisch sofort ins Bett gehen. Dafür leidet das Erlebnis natürlich, denn der Besuch im Weingut mit der schönen Stimmung und dem Zusammenkommen der Menschen ist sicherlich unersetzlich.