



Die Schweiz – ein attraktiver Markt

Welches Potenzial bietet sich für den Export?

Die Schweiz ist bekannt für ihre hochwertigen Produkte im Lebensmittel- und Luxusgüterbereich. Auch Weine haben im Genussland Schweiz einen sehr hohen Stellenwert, darunter mehr und mehr Weine aus den deutschen Anbaugebieten. Gefragt sind vor allem Top-Qualitäten sowie Weine, die ein sehr gutes Preis-Genussverhältnis bieten. Christina Miesch-Schmidt und Ernst Büscher vom Deutschen Weininstitut (DWI) geben einen Überblick über den aktuellen Schweizer Weinmarkt.

In der Schweiz sind vor allem Weine mit Top-Qualitäten gefragt, aber auch das Preis-Genussverhältnis zählt.

Die Liebe zum Wein hat in dem kleinen, 9 Mio. Einwohner zählenden Alpenland eine Tradition, die weit in die Vergangenheit reicht. Sechs größere Weinbauregionen bringen auf insgesamt etwa 14.600 ha Rebfläche und dem Anbau von über 250 verschiedenen Rebsorten in unterschiedlichsten Lagen und Terroirs eine außerordentliche Vielfalt an Qualitätsweinen hervor. Die eigene Weinproduktion kann den Weinbedarf der Schweizer jedoch nur zu etwa einem Drittel decken. 64,5 % der konsumierten Wei-

ne stammen aus dem Ausland, wobei die deutschen Weine in der Beliebtheitskala hinter den großen Weinbaunationen auf dem fünften Platz rangieren.

Deutsche Weine vor allem in der Deutschschweiz

„Deutsche Weine sind vor allem in der Deutschschweiz präsent, denn hier leben, arbeiten und konsumieren die meisten Schweizerinnen und Schweizer“, sagt Nadja Öhrlein, Leiterin des „Informationsbüros für deutsche Weine“ in Zürich. „Die Schweizer schätzen die Qualität und Vielfalt deutscher Weine, insbesondere die frischen, fruchtigen Weißweine und

die eleganten Rotweine“, weiß die Marketingexpertin. Diese Vorliebe eröffne deutschen Winzern die Möglichkeit, ihre Produkte gezielt zu vermarkten und neue Kunden zu gewinnen.

Dennoch besetzen deutsche Weine in der Schweiz immer noch eine Nische. „Es gibt zahlreiche ausgewiesene Riesling-Liebhaber, eine Fangemeinde, die deutsche Weine schon seit langem schätzt“, sagt Nadja Öhrlein. Zunehmend würden jedoch auch andere Rebsorten entdeckt, sodass Deutschland in der Nische wächst.

Welche Weinstile liegen im Trend?

Drei Landesteile mit drei Sprachkulturen – die französischsprachige Westschweiz, das italienischsprachige Tessin und die Deutschschweiz – prägen das alpine Land in der Mitte Europas auch hinsichtlich ihrer Vorlieben für Wein: Bei den Weißweinen werden leichte und frische Weine in allen drei Landesteilen gleichermaßen von 35 bis 39 % der Verbraucherinnen und Verbraucher bevorzugt. Bei den Rotweinen machen gehaltvolle, ausgewogene Weine mit 45,8 % Marktanteil im mediterranen Tessin das Rennen, kraftvolle und strukturierte Rotweine finden mit 24,2 und 25,4 % am Weinabsatz im französisch- und deutschsprachigen Raum ihre Liebhaber.



German Wine Update: Beim Fachworkshop in Zürich hatte das Fachpublikum im Mai 2025 Gelegenheit, die große Vielfalt deutscher Weine verkosten.

Fotos: DWI



Der Workshop „Find your German Wine“ mit Sommelier-Weltmeister Marc Almert bietet Chancen für Weingüter, die Handelspartner in der Schweiz suchen und findet 2026 wieder statt.

Konsumverhalten und Weinvorlieben

Obwohl in der Schweiz der Rotweinkonsum noch dominiert, werden Weiß- und Schaumweine immer beliebter. Vor allem beim jungen Publikum erlebt der Riesling gerade einen neuen Boom. Dem internationalen Trend folgend, gehen die jüngeren Weingenießer auch in der Schweiz sehr bewusst mit dem Alkoholkonsum um. Sie greifen gern nach frischen Weinen mit weniger Alkohol – und damit eher zu Weißweinen. Dabei sind es besonders die Trendgastronomie mit Pop-up Restaurants oder umtriebige Weinhändler, über die die junge Zielgruppe in Kontakt mit deutschen Weinen kommt. „Der bewusster und generell niedrige Alkoholkonsum scheint sich langsam durchzusetzen“, vermutet Nadja Öhrlein, wenngleich entalkoholisierte Weine in der Gesamtkonsumbilanz mit 450.000 Flaschen im Jahr 2023

bisher lediglich 0,14 % ausmachten. Nach Schätzungen der Vereinigung Schweizer Weinhandel (VSW) aus dem Jahr 2023 könnte die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate in diesem Segment bis 2028 10 % betragen.

Der jährliche Pro-Kopf-Weinkonsum war zuletzt – wie in anderen Ländern auch – rückläufig. Von 2021 bis 2023 nahm er um 9 % von 31,9 L auf 29,1 L ab. Dabei tranken laut Angaben der VSW in der Schweiz ältere Menschen ab 56 im Jahr 2023 etwa die doppelte Weinmenge wie die Altersgruppe der unter 56-Jährigen. Zum Vergleich: In Deutschland haben die über 16-Jährigen im vergangenen Weinwirtschaftsjahr 2023/24 pro Kopf 22,2 L Wein und damit 0,3 L weniger als in der Vorjahresperiode konsumiert.

„Aufgrund des Trends zu Weißweinen und Weinen mit niedrigerem Alkoholgehalt können sich deutsche Weine trotz eines rückläufigen Gesamtkonsums defi-

nitiv profilieren“, urteilt die Marktkennerin Öhrlein. Das Angebot deutscher Weine in der Schweiz habe sich in den letzten acht bis zehn Jahren stetig erhöht.

Markteintritt mit Händlern und Importeuren

Für jedes Weingut, welches sich am Schweizer Markt etablieren will, ist die Zusammenarbeit mit einem Importeur unerlässlich. „In den meisten Fällen sind es die Importeure, die eine Marke im Land aufbauen und so für Verkäufe sorgen“, sagt Stefan Hauser, Geschäftsführer und Inhaber der 2013 gegründeten Vinothek Hauser in Luzern. Eine Kooperation erspare einem Einzelbetrieb zudem einen immensen administrativen Aufwand für die Zollabwicklung und zusätzliche Kosten für den Transport und Import. Eine Schweizer Besonderheit: Jeder Weinhändler verfügt über eine Generaleinfuhrbewilligung (GEB) und ist somit gleichzeitig Importeur.

Vom Geheimtipp zur etablierten Größe

„Obwohl der Ruf der deutschen Weine in der Schweiz und die Nachfrage vor einigen Jahren noch nicht allzu gut war, haben wir von Anfang an auf diese Nische gesetzt“, berichtet Hauser. In den letzten Jahren habe sich sehr viel getan. „Die Nachfrage steigt und die Weine deutscher Herkunft entwickelten sich vom Geheimtipp für Liebhaber zur etablierten Größe im Weinhandel“, schildert der Marktexperte.

Pirmin Bilger, Verwaltungsratspräsident und Partner in der Gerstl Weinselektionen AG schätzt, dass das Potenzial für deutschen Wein in der Schweiz noch lange nicht ausgeschöpft sei. Einen wichtigen Grund dafür sieht er darin, dass neben den Rieslingen inzwischen auch die deutschen Burgunderweine mit der Weltspitze mithalten können. Gefragt seien hier vor allem qualitativ hochwertige Pinot Noirs und Chardonnays. „Da das Preis-Leistungsverhältnis sehr gut ist, werden wir immer mehr weinaffine Konsumentinnen und Konsumenten von diesen Weinen überzeugen können“, ist Bilger überzeugt.

Die Vinothek Hauser verkauft aktuell nahezu ausschließlich trockene Weine. „Weine mit Restsüße haben es eher schwer“, so Hauser. Noch machen Pinot Noir und Riesling das Rennen, doch die Nachfrage nach Weinen anderer Sorten wie Burgunder steigt auch in der Vinothek

Grafik 1

Rückläufiger Pro-Kopf-Konsum

von 31,9 l in 2021 auf 29,1 l in 2023 > Rückgang von 9%

2024 auf einen Blick

Weinkonsum gesamt 218,4 Mio. Liter (-18,6 Mio l. = -7,9%)



63% Rotwein (-9%)
37% Weißwein (-5,9%)
davon 10,5% Schaumwein (-2,5%)

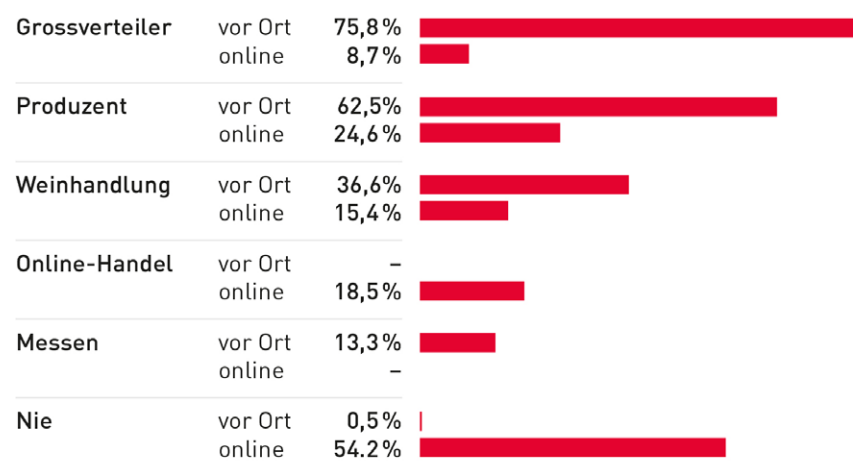


35,5% Schweizer Wein (-3,4%)
64,5% Ausländischer Wein (+4,8%)

Weinkonsum und Pro-Kopf-Verbrauch in der Schweiz

Quelle: Vereinigung Schweizer Weinhandel VSW 2024/ Bundesamt für Landwirtschaft BLW 2024

Grafik 2



Konsumverhalten – Wo kaufen die Schweizer Wein ein?
Quelle: Vereinigung Schweizer Weinhandel VSW 2023/ Bundesamt für Landwirtschaft BLW 2023

Hauser, die inzwischen Weine aus acht deutschen Anbaugebieten verkauft. Die Konsumenten seien qualitätsorientiert, offen für neue Entdeckungen und bereit, für herausragende Weine einen angemessenen Preis zu zahlen.

Spitzenqualitäten mit gutem Preis-Genussverhältnis

Einig sind sich die Importeure, dass der Verkauf in der Schweiz nicht über den Preis, sondern ausschließlich über die Qualität funktioniert. „Viele Schweizer Weinkonsumenten suchen oft die Top-Weine im Premiumsegment – GG’s, Grand

Crus – oder Weine mit einem top Preis-Leistungsverhältnis“, berichtet Bilger für den Weinhandel Gerstl. Davon seien inzwischen viele in der Schweiz vertreten. Obwohl die Kunden weniger preissensibel als in Deutschland sind und für eine Flasche Wein gern auch mal tiefer in die Tasche greifen, lassen sich nach Ansicht der Experten nicht nur sehr teure Weine verkaufen. Insgesamt könnten die deutschen Erzeuger davon profitieren, dass ihre Weine ein sehr gutes Preis-Genussverhältnis bieten. Neben der Qualität seien den Käuferinnen und Käufern die Geschichten und Menschen hinter den Weinen sehr wichtig. Eine direkte Zusammenarbeit mit Kunden, die Wert auf Dienstleistung und persönliche Beratung vor Ort legen, sei dafür unerlässlich.

Deutschland bei Importen auf Platz fünf

In der Schweiz lag Deutschland als Importland nach Angaben der Eidgenössischen Zollverwaltung (EZV/Bruttoimporte) mit 51.960 hl im Jahr 2024 hinter Spanien und Portugal auf Platz fünf – trotz eines leichten Rückgangs der importierten Menge von 3,2 % im Vorjahresvergleich. Über die Importeure finden immer mehr Weingüter solide Vertriebspartner in der Schweiz. Nach wie vor sind deutsche Weine vor allem im Fachhandel präsent, sie sind aber zunehmend auch im LEH und in der Gastronomie zu finden. In den letzten sieben Jahren haben sich 100 bis 120 Weingüter aus Deutschland

neu im Schweizer Markt etabliert. Nach Angaben des Informationsbüros des DWI in Zürich sind aktuell über 300 deutsche Weingüter am Schweizer Markt vertreten.

Attraktiver Exportmarkt

Ein Erzeuger, der bereits seit 25 Jahren Weine in die Schweiz exportiert und seit 2005 mit Gerstl Weinselektionen zusammenarbeitet, ist das Weingut A. Christmann aus Gimmeldingen in der Pfalz. „Deutsche Weine genießen in der Schweiz ein hohes Ansehen“, sagt Sophie Christmann. Sie werden als spannende Ergänzung zu den klassischen Weinländern wahrgenommen und finden ihren Platz sowohl in ambitionierten Weinkarten als auch bei privaten Sammlern. „Besonders im hochwertigen Segment haben sie in den vergangenen Jahren deutlich an Profil gewonnen“, betont Christmann. Die Riesling- und Spätburgunder-Lagenweine des VDP-Weinguts sind fast alle in der Schweiz erhältlich. Mit Gerstl Weinselektionen verbindet das Weingut nach vielen Jahren nicht nur eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung, sondern auch eine persönliche Freundschaft. Gerstl habe traditionell einen guten Zugang zu Privatkunden, die als echte Weinliebhaber hochwertige Weine aus den klassischen Weinbauregionen kaufen. „Aber auch Restaurants nehmen zunehmend eine wichtige Rolle ein“, erläutert die Juniorchefin.

Das Weingut von Carolin Weiler aus Lorch am Rhein im Rheingau exportiert seit 2021 in die Schweiz. Zu den am meisten fragten Weinen zählen auch bei ihr ein Riesling und ein Spätburgunder aus dem absoluten Premiumsegment. Zu ihrem Exportportfolio gehört aber auch ein Riesling aus dem Einstiegssegment. Da dieser oft auf Hochzeiten ausgeschenkt werde, erwartet sie für die Zukunft in diesem Bereich eine steigende Nachfrage. Die Schweiz als Exportland findet sie absolut attraktiv: „Die Schweizer lieben hochwertige Weine und achten nicht auf jeden Euro. Gerade unsere Nische mit Steillagenweinen ist gefragt“, erzählt Caroline Weiler, die eng mit der Vinothek Hauser zusammenarbeitet. Hauser vermarktet die Weine ihres Weinguts sowohl an Direktverbraucher als auch an Restaurants und Hotels.

Weinerzeugern, die in die Schweiz exportieren möchten, würde sie vor allem raten, eng mit einem erfahrenen Importeur zusammenzuarbeiten, der die Markt-

Stimmen aus der Branche

Sophie Christmann, Weingut A. Christmann, Gimmeldingen, Pfalz:
„Die Schweiz ist für uns ein ausgesprochen attraktiver Markt. Die Konsumenten sind qualitätsorientiert, offen für neue Entdeckungen und bereit, für herausragende Weine einen angemessenen Preis zu zahlen.“

Carolin Weiler, Weingut Carolin Weiler, Lorch am Rhein, Rheingau:
„Viele Schweizer Kunden geben mir persönlich Feedback, dass sie insbesondere den deutschen Riesling präferieren.“

mechanismen versteht und ein passendes Netzwerk besitzt. Gerade in einem qualitätsbewussten Land wie der Schweiz seien Beratungskompetenz, Vertrauen und logistische Erfahrung entscheidende Faktoren für nachhaltigen Erfolg – darin sind sich die beiden Kennerinnen des Schweizer Weinmarktes einig.

Im Ranking der wichtigsten Exportländer für deutsche Weine rangierte die Schweiz 2024 auf Platz elf. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes hat sich die exportierte Weinmenge zwischen 2008 und 2024 von 7.000 hl auf 24.000 hl mehr als verdreifacht. Der Gesamtwert der exportierten Menge wuchs im gleichen Zeitraum um 240 % von 5 Mio. € auf 12 Mio. €. Dabei lag im vergangenen Jahr der erzielte Durchschnittserlös für einen Liter Wein in der Schweiz ab Keller bei 5,15 € und damit deutlich über dem gemittelten Preis für die gesamtdeutschen Weinexporte in Höhe von 3,24 €/L.

Die weiteren Aussichten für den Export deutscher Weine in die benachbarte Alpenrepublik stimmen positiv: Laut einer Erhebung im Rahmen des ProWein Business Reports 2023 hält etwa ein Fünftel des Schweizer Fachhandels deutsche Weine für attraktiv.



Die Konsumenten in der Deutschschweiz sind nach Einschätzung von Fachhändlern qualitätsorientiert, offen für neue Entdeckungen und bereit, für herausragende Weine einen angemessenen Preis zu zahlen.

Foto: DWI

Wie ein Weinenthusiast deutsche Weine in die Schweiz brachte

Max Gerstl – Verwaltungsrat/Partner Gerstl Weinselektionen AG (www.gerstl.ch)

Seit den frühen 1980er Jahren ist die Gerstl Weinselektionen AG als Importeur für deutsche Weine in der Schweiz aktiv. Dass es deutsche Weine zu dieser Zeit nicht leicht auf dem Markt hatten, weiß Max Gerstl aus eigener Erfahrung.

Sein „Aha-Erlebnis“ hatte er mit einer 1976er-Auslese von Egon Müller, die er und seine Frau von einem befreundeten Arzt und Weinkenner geschenkt bekamen. Zu dieser Zeit leitete das Ehepaar Gerstl ein renommiertes Restaurant in Davos. Die Weinkarte enthielt 1.000 Positionen – doch die Weine kamen ausschließlich aus dem Bordeaux. Das Ehepaar Gerstl folgte der Einladung des Freundes an die Mosel und lernte bei einem Besuch der Weinversteigerung in Trier gleich die absolute Spitze der deutschen Weinproduktion kennen. Die Begeisterung war groß. Nunmehr sammelte sich im privaten Weinkeller eine ansehnliche Menge von Moselweinen, aber noch immer hieß der Weinhandel „La Cave Bordelaise“. Bis irgendwann die Idee aufkam, auch die Weine aus Deutschland in der Schweiz bekannt zu machen. Anfangs mit bescheidenem Erfolg. „Vielmehr musste ich von verschiedener Seite immer wieder hören: Deutsche Weine in der Schweiz, vergiss das, das ist völlig unmöglich“, sagt Gerstl heute.

Dennoch blieb Gerstl am Ball. Seine Hartnäckigkeit verhalf dem Weinhandel schließlich langfristig zu Erfolg. Heute gehört die „Gerstl Weinselektionen AG“ zu den renommiertesten und seit Jahrzehnten erfolgreichen Weinhandlungen der Schweiz. Ihre Leidenschaft gehört den großen Weinen kleinerer Weingüter aus den bedeutendsten Weinregionen Europas. Darunter den Rieslingen und Spätburgundern aus Deutschland, von Mosel-Saar-Ruwer bis zum Rheingau.

Informationsbüro für deutsche Weine in Zürich

Zu den Aufgaben des DWI-Auslandsbüros in Zürich, dessen Aktivitäten sich in der Deutschschweiz konzentrieren, zählen die Informations- und Pressearbeit, die Pflege der Webseite und Social-Media-Aktivitäten, die Weiterbildung für gastronomischen Nachwuchs sowie für Fachleute aus Handel und Gastronomie. Zudem organisiert das Büro die Teilnahme interessierter Importeure und Fachkräfte aus Gastronomie und Handel sowie Medienvertretern an Informations- und Pressereisen des DWI. Sehr erfolgreich sind auch die gemeinsam vor Ort organisierten Informationsveranstaltungen und Präsentationen rund um die deutschen Weine, wie die große Degustation „Riesling, Pinot Noir & Co.“ oder der Fach-Workshop „German Wine Update“ im Mai 2025 in Zürich, der von über 40 Vertretern aus Handel und Gastronomie besucht wurde.

Ebenso großen Zuspruch hatte die Promotion-Aktion im Handel „taste.love.riesling“ mit verschiedenen Aktions- und Degustationsangeboten. Sie findet seit 2019 als Nachfolge-Aktion der 2011 gestarteten Riesling Week-Promotion in über 30 Outlets in der Deutschschweiz statt.

Nächster „Find your German Wine“-Workshop läuft 2026

Weingüter, die Handelspartner in der Schweiz suchen, sollten sich die Veranstaltung „Find your German Wine“ vormerken, die für das erste Halbjahr 2026 geplant ist. Im Rahmen dieses Workshops werden dem Schweizer Fachpublikum, vornehmlich Weinhändlern, Weine von bis zu 35 deutschen Weingütern präsentiert, die noch keinen Vertriebspartner in der Schweiz haben – eine gute Gelegenheit also, einen passenden Importeur im Nachbarland zu finden. ●

Ansprechpartner

DWI
Bodenheim
Moritz Volke
061315-9323 258
mv@deutscheweine.de
www.deutscheweine.de

Informationsbüro Deutsche Weine
Nadja Öhrlein
Zürich / Schweiz
deutscheweine@organize-ch.ch