

Beim Essen wird nicht gespart



Wenig Arbeit, viel Zeit für die Gäste: Fondue ist immer noch ein Renner an den Weihnachtsfeiertagen. Archivbild: Nana do Carmo

Nicht nur auf der Weihnachtstafel, auch als Geschenk sind Delikatessen 2009 sehr beliebt, sagen Thurgauer Hersteller. Beim Wein achten die Kunden aber stärker auf den Preis.

Feinschmecker dürfen sich auf den 24. Dezember freuen, denn unter so manchem Weihnachtsbaum werden sie Delikatessen in fester oder flüssiger Form finden. Ob Schokolade, Wein, oder Antipasti, das Weihnachtsgeschäft übertrifft die Erwartungen der Thurgauer Hersteller. Die Gottlieb

Spezialitäten AG zum Beispiel hat die Hüppen ihrer kürzlich lancierten Premiumlinie so gut verkauft, dass laut CEO Dieter Bachmann kurzfristig neue Verpackungen bestellt werden mussten. Besonders die «Black Special Grand Cru» mit dunkler Schokolade komme gut an, und auch als Firmengeschenke seien die Hüppen beliebt, speziell bei Banken. Insgesamt steigerte sich der Umsatz der Eigenmarken gegenüber 2008 um 16 Prozent, bei einem Umsatztotal von weniger als 10 Millionen Franken.

Teure Antipasti sind «in» ...

Auch beim Einkauf fürs Weihnachtessen sind die Thurgauer freigebiger als noch vor einem Jahr. Die De-



Argus Ref 37480909

likatessen-Manufaktur Ceposa in Kreuzlingen hat schon gestern die Verkaufszahlen des ganzen Dezembers 2008 erreicht. Bei den Dipsaucen für das Fondue chinoise hat Ceposa sogar 45 Prozent mehr Umsatz gemacht. Und das teuerste Produkt – eine mit Frischkäse gefüllte, wildwachsende südafrikanische Peperonisorte – ist 2009 zugleich das bestverkaufte. Dies erstaunt Geschäftsführer Hanspeter Baer angesichts der Wirtschaftslage, obwohl er schon seit ein paar Monaten bemerkt, dass festlich feiern wieder gefragt sei. Neben dem Klassiker Fondue chinoise sind auch Fondue und Raclette beliebt: «Sie sind haltbar und lassen sich mit geringem Aufwand zubereiten. So bleibt mehr Zeit, sich den Gästen zu widmen», sagt Astrid Holenstein, Mitglied der Geschäftsleitung bei Strähl Käse AG. Gut verkauft sich Käse aber auch als Geschenk, etwa die Strähl-Körbchen mit der Käseauswahl, wengleich sie laut Holenstein nur einen kleinen Teil des Weihnachtsgeschäfts ausmachen.

... teurer Wein ist out

Wenn es allerdings um edle Weine geht, sitzt das Portemonnaie nicht mehr so locker wie in den Boomjahren. Zwar läuft das Weihnachtsgeschäft laut Roman Jurt, Verkaufsleiter bei RutishauserBarossa, sehr gut. Doch er stellt fest, dass sich die Konsumentengewohnheiten leicht gewandelt hätten. Die Kunden sind deutlich preisbewusster geworden: «Man kauft heute nicht mehr einen Wein in ganz hohen Preisklassen, um Kaufkraft zu demonstrieren», sagt Jurt. Stattdessen seien Weine zwischen 15 und 30 Franken gefragt. Dieser Trend habe sich schon 2008 gezeigt, sagt Jurt, deshalb habe die Firma ihr Sortiment angepasst. Discountweine bietet die Firma jedoch nicht an. Die fehlenden Einnahmen bei der Premiumkategorie will RutishauserBarossa mit neuen Verkaufskonzepten wettmachen. Im September hat sie das Weinabo «Weinclub» lanciert, das gerne als Geschenk offeriert werde. JULIA GURAN