



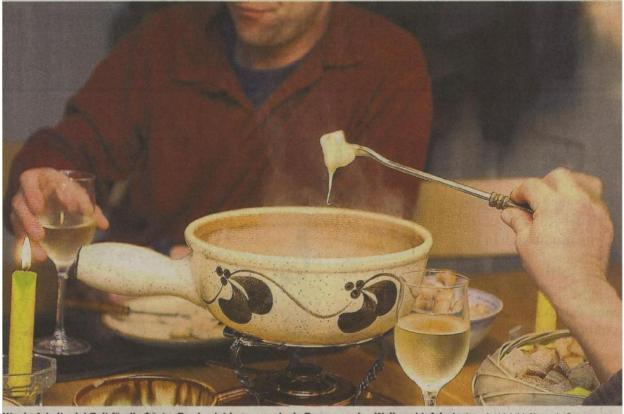
8501 Frauenfeld Auflage 6 x wöchentlich 34'805

1075685 / 736.1 / 45'369 mm2 / Farben: 3

Seite 12

22.12.2009

Beim Essen wird nicht gespart



Wenig Arbeit, viel Zeit für die Gäste: Fondue ist immer noch ein Renner an den Weihnachtsfelertagen. 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 Gottlieber

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 Weihnachtsessen sind die Thurgauer freigebiger als noch vor einem Jahr. Die De-



Argus Ref 37480909





8501 Frauenfeld Auflage 6 x wöchentlich 34'805

1075685 / 736.1 / 45'369 mm2 / Farben: 3

Seite 12

22.12.2009

likatessen-Manufaktur Ceposa Kreuzlingen hat schon gestern die Wenn es allerdings um edle Weine Verkaufszahlen des ganzen Dezembers 2008 erreicht. Bei den Dipsaucen für das Fondue chinoise hat Ce-- 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 bemerke, 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, wenngleich sie laut Holenstein nur einen kleinen Teil des Weihnachtsgeschäfts ausmachen.

in ... teurer Wein ist out

geht, sitzt das Portemonnaie nicht mehr so locker wie in den Boomjahren. Zwar läuft das Weihnachtsgeposa sogar 45 Prozent mehr Umsatz schäft laut Roman Jurt, Verkaufsleigemacht. Und das teuerste Produkt ter 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 demonstieren», 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.

Argus Ref 37480909