

Expansion am wichtigen US-Markt Starkes Wachstum in Übersee: Weingut Höppler ist mittlerweile in 37 Bundesstaaten vertreten

# US-Märchen für das Weingut Höppler

Winzer Christof Höppler bilanziert: Rund 90.000 Höppler-Flaschen werden mittlerweile pro Jahr zwischen West- und Ostküste verkauft.

**Breitenbrunn/USA.** Er stellt sich der internationalen Konkurrenz – und das sehr erfolgreich. Kirchturmdenken war für den Winzer noch nie ein Thema: Nach seinem BWL-Studium lernte Christof Höppler das Weinmachen unter anderem in Kalifornien. Dort kann er heute mit den Weinindustriebetrieben aus dem Napa Valley und Sonoma County locker mithalten. Edle Höppler-Tropfen sind mittlerweile immer öfter zwischen der West- und Ostküste zu finden.

Soeben konnte der rot-weißrote Weinbauer einen weiteren



Christof Höppler setzt auf US-Markt.



US-Wein-Special: „Sam von Trapp-Jubiläumsedition“.



Burgenland-Besuch: Johannes (II.) und Sam von Trapp.

Großhändler in den USA gewinnen. Aktuell werden seine Weine in 37 Bundesstaaten vertrieben; weitere States hat er bereits im Wein-Visier: „13 to go“, meint er dazu lakonisch.

## Regeln beherrschen

Dabei funktioniert der US-Markt nach ganz eigenen Regeln: „An den Großhändlern kommt man dort nicht vorbei“, weiß der Winzer. Es gelte ein dreistufiges Importsystem, das sogenannte threestier-system, das wie folgt aufgebaut ist: Sogenannte Distributors (Großhändler) verkaufen an Restaurants oder Wiederverkäufer wie Supermärkte oder Liquor Stores – die Retailer – und diese weiter an die Endkonsumenten.



Folglich ist der richtige Draht zu den Distributoren verkaufsentscheidend. Höppler: „Ich setze hier auf Handelse! Manche US-Staaten haben Knebelverträge und man kommt, einmal ausgewählt, einseitig kaum los. Daher muss es mit dem jeweiligen Distributor von Anfang an passen.“

## Starkes Wachstum

Der Winzer verbringt rund zehn Wochen pro Jahr in Vertriebsmission in den Staaten, um bestehende Großhändler und Restaurant-Kunden zu betreuen und neue Kontakte zu knüpfen. Und seine Touren zahlen sich aus: Das Weingut Höppler konnte heuer in den ersten drei Quartalen den

Flaschenverkauf am US-Markt um satte 9% steigern. In Summe landen aktuell rund 90.000 von 400.000 Höppler-Flaschen beim amerikanischen Genießer. Geht es nach dem Winzer, soll der Überseeanteil weiter steigen. „So wichtig ein stabiler Heimmarkt ist: In den USA verdient man mehr pro Flasche und pro eingesetzter Arbeitsstunde.“ Was wiederum Ressourcen für den Heimmarkt erwirtschaften lasse, so der Unternehmer.

## Wein mit Kultfaktor

Mit der Trapp-Familie steht eine amerikanische Institution auf der Kundenliste: In ihrer Lodge in Vermont wird seit 39 Jahren Höplerscher Hauswein serviert. Auch Top-Restaurants wie das French Laundry im Napa Valley oder das George's at the Cove in La Jolla haben die Burgenländer auf der Weinkarte.

## DER US-WEINMARKT

- Größter Weinmarkt der Welt: jährliches Wachstum zw. 2% und 3% (seit 1995)
- US-Wein-Umsatz im Jahr 2013: rund 375 Mio. Kisten (+3%), entspricht ca. 6 Mrd. USD (+5%)
- Importanteil: 34%
- Österreich-Anteil: 1,7 Mio. Liter von 250 heimischen Winzern (ca. 378 000 Kisten)
- Aktuelle Anteile im US-Restaurant-Ranking: Wein 15%, Spirits 34%, Bier 51%
- Durchschnittspreis/Flasche: aktuell bei 9,35 USD
- Aufteilung Rot-Weiß nach Wert: 52% Rot, 43% Weiß, 5% Rosé
- Lieblingsorten nach Wert: Chardonnay (19%), Cuvees (19%), Cabernet Sauvignon (16%), Pinot Grigio (9%), Merlot (7%)
- Pro-Kopf-Verbrauch: 11 Liter; im Vergleich: Österreich: 30 Liter

Quelle: Nielsen, „Understanding the consumer and the shopper“, 2014  
DIV Wine Marketing Program: WND, Außenwirtschaft, Forum, „America uncorked“ 2013.

## WEINGUT HÖPLER

Das Weingut Höppler, angesiedelt in Breitenbrunn am Nordwestufer des Neusiedlersees (Burgenland), produziert das ganze Spektrum des Weins auf insgesamt 47 ha. Die Anteile: Weißwein (55%), Rotwein (40%) und Süßwein (5%). 70% der Höplerschen Weinproduktion werden im Ausland konsumiert, dort vor allem in den USA, im UK und in den Niederlanden.



**Kontakt:**  
Heideweg 1, 7091 Breitenbrunn

Mail: [office@hoepler.at](mailto:office@hoepler.at)  
Tel: +43 2683 23907-0  
[www.hoepler.at](http://www.hoepler.at)  
[www.weinraeume.at](http://www.weinraeume.at)