



PROTOKOLL

MCS Clubabend Cook & Wine

Vortragende:

„Rise like a Phoenix – Gründe für das österreichische Weinwunder“,

Mag. Susanne Staggl, ÖWM

Protokoll des Clubabends des MCS am Dienstag, 14. Oktober 2014

Beginn: 18:00

Ende: ca. 21:30 Uhr

Tagesordnung:

1. 18:00 Uhr Eintreffen der Mitglieder
2. 19:10 Uhr Begrüßung durch Hr. Florian Goldegg
3. 19:15 Uhr Vortrag „Rise like a Phoenix – Gründe für das österreichische Weinwunder“ von Mag. Susanne Staggl, ÖWM
4. 20:30 Uhr ‚get-together‘ mit 3-Gänge Menü und Weinbegleitung

zu TOP 1: 18:00 Uhr Eintreffen der Mitglieder

Die Mitglieder treffen von 18:00 bis 19:00 Uhr ein.

zu TOP 2: 19:10 Uhr: in Abwesenheit von MCS-Präsidentin Sonja Henhagl-Röhrich begrüßt Herr Florian Goldegg die Mitglieder und stellt kurz das Abendprogramm vor, ehe er das Wort an die Vortragende des Abends, Mag. Susanne Staggl vom Österreichischen Weinmarketing übergibt.

zu TOP 3: 19:15 Uhr Vortrag „Rise like a Phoenix – Gründe für das österreichische Weinwunder“ von Mag. Susanne Staggl, ÖWM

Mag. Susanne Staggl beginnt ihren Vortrag über das österreichische Weinwunder mit einem Kurzfilm des österreichischen Weinmarketings. Die Weinwelt hat sich in den letzten 30 Jahren stärker verändert, als in den 1000 Jahren davor – vor allem das Design der Weinflaschen, Gläser und Weinkaraffen hat sich stark geändert. Über Wein Bescheid zu wissen, gilt heute als Sozialkompetenz, so Mag. Staggl. Starke Auswirkungen auf den Wein heute haben auch neu aufkommende Esstrends wie beispielsweise die Molekularküche oder Einflüsse aus dem asiatischen Raum (Sushi etc.).

Nach dieser Einführung skizziert Mag. Staggl die Arbeit der Österreich Wein Marketing GmbH. Nach dem Weinskandal im Jahr 1986 wurde das Österreichische Weinmarketing gegründet und führt heute ein Team von 22 Mitarbeitern. Die Österreich Wein Marketing GmbH versteht sich als Servicegesellschaft für die österreichische Weinwirtschaft. Sie unterstützt und koordiniert die Bemühungen heimischer Weinbauern. Das Österreichische Weinmarketing betreibt in seiner Funktion Imagearbeit, Verkaufsförderungen und eine aktive Öffentlichkeitsarbeit.

Durch den weltweiten Wettbewerb am Weinmarkt explodiert auch in Österreich die Weinqualität und es herrscht ein sogenannter Verdrängungswettbewerb, so Mag. Staggl. Dieser hat sich mitunter auch aus den neuen Vertriebskanälen herausentwickelt. Während ein Winzer früher seinen Wein noch ab Hof verkauft hat, dominieren heute die Verkäufe im Supermarkt. In Österreich werden jährlich 250 Millionen Liter Wein produziert und

konsumiert. Auch das Verhältnis Import – Export ist mit einem Volumen von 50 bis 70 Millionen Litern ausgeglichen. Für den Weinkonsum im Inland bedeutet das, dass über 80 Prozent der in der Gastronomie ausgeschenkten Weine aus dem Inland kommen. Als einen weiteren Vertriebskanal des Weins nennt Mag. Staggl das Internet. Ferner wird der Wein heute nicht mehr als agrarisches Produkt angesehen, wie das früher noch der Fall war.

Nachdem der Weinmarkt in Österreich ausführlich dargestellt wurde, hat Mag. Staggl anhand der 7 Elemente der Einzigartigkeit (Klima, Land, Trauben, Kultur, die Menschen und Natur, die Preiswürdigkeit, Der Wein bei Tisch) den österreichischen Wein charakterisiert.

Im Anschluss an die kurze Diskussionsrunde bedankt sich Mag. Staggl für das Interesse am Thema und die Einladung. Herr Goldegg überreicht zum Schluss der Referentin ein Gastgeschenk und bedankt sich im Namen des Marketing Clubs Salzburg.

zu TOP 4: 20:30 Uhr bei einem 3 Gänge Menü mitsamt Weinbegleitung wurde noch rege über den österreichischen Wein diskutiert. Im feinen Ambiente des Cook & Wine klingt dann der Abend aus.