



“Kaufmanns Gut
ist Ebbe und Flut.”
(Hanseatische Maxime)

STOPPERVINI
Enomarketing

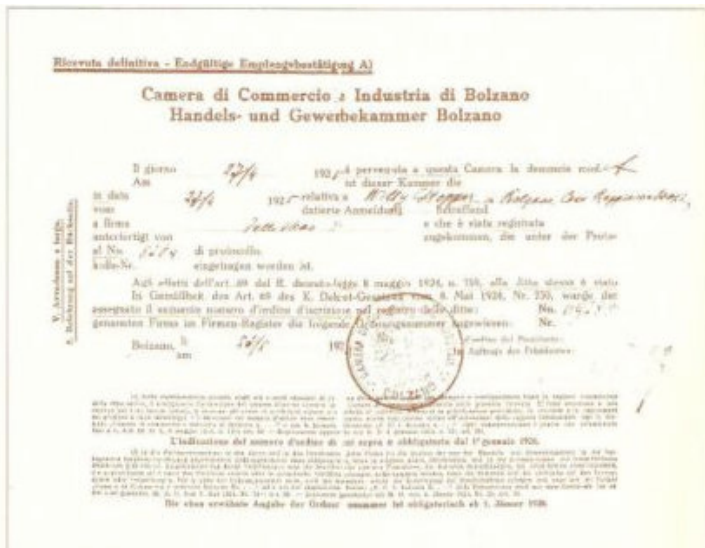
1925 - 2000

Ein 75-jähriges Firmen-Jubiläum ist immer ein Anlass zum Feiern, umso mehr, wenn es um das 75-igste Jubiläum einer Handelsagentur geht: selten haben die eng an die Person gebundenen Tätigkeiten eine so lange Lebensdauer. In unserem Falle liess sich dies realisieren durch das Ineinanderfliessen von drei Generationen: 1925 (Fig.1) hat mein Vater (1.10.1900) die Agentur gegründet, die heute von meinem Sohn mit meiner Unterstützung geleitet wird. Was uns verbindet, was uns alle drei gleichermaßen motiviert hat, ist die innige Verbundenheit zu diesem ganz besonderen Erzeugnis WEIN. Und die damit verbundene Leidenschaft und Entschlossenheit, diesem Erzeugnis über die Türen zu öffnen. Der Einsatz für den Wein begeistert. Auch weil die Menschen, auf die man beim Umgang mit Wein

antrifft, häufig von feiner, liebenswerter, kultivierter Art sind, Menschen von besonderem Format. Das hat Stoppervini 75 Jahre lang an diese Aufgabe gefesselt. Es hat sich ergeben, dass es sich dabei um italienischen Wein gehandelt hat. Man kann also sagen, dass Stoppervini sich so 75 Jahre lange mit Begeisterung bemüht hat, dem Verbraucher im Ausland die Botschaft des guten italienischen Weines zu vermitteln.



Wie war das Jahr 1925 als Weinjahr? Verständlicherweise haben wir uns diese Frage gestellt. Wir haben Quellenstudium betrieben, haben uns rechts und links erkundigt nach einer Jahrgangsbewertung aus der damaligen Zeit. Die Weinlese 1925 liegt weit zurück. Geholfen hat uns schliesslich “Das grosse Buch der Weinjahrgänge” von Michael Broadbent: 1925 war wegen Sonnenmangel im Bordeaux ein etwas unreifes Jahr. Juni und Blüte waren gut; sonst kalt, nass, trüb. Wir waren ziemlich zerknirscht. Da hat uns Dr. Franco Biondi Santi, der Vater des Brunello, wieder aufgerüstet: 1925: eine exzellente Lese, zumindest auf dem Weingut Il Greppo in Montalcino in der Toskana, somit in Italien, dem Land, dessen Weinen wir uns seit 75 Jahren gewidmet haben.



Wenn heute auch die Stoppervini ihren Sitz in Lugano hat, gegründet hatte sie mein Vater 1925 in Bozen, ganz genau am 27.4. (Fig.2). Mein Vater hatte seine Karriere in Sizilien als Oenotechniker begonnen, wo er 5 Jahren in einer Kellerei in Palermo gearbeitet hatte. Wobei man allerdings bald entdeckt hatte, dass er als in Triest geborener Österreicher der deutschen Sprache mächtig war, und ihn zum Verkauf nach Deutschland, Mittel- und Nordeuropa schickte. Mein Vater fand Gefallen an dieser Aufgabe und machte sich als Weinagent selbständig, mit Firmensitz Bozen.

Wenn sich die Stoppervini heute auf Deutschland, Schweiz und Österreich

konzentriert, so bereiste damals mein Vater auch die Tschechoslowakei, Polen, Skandinavien: zentral für uns war aber auch zu jener Zeit der deutsche Markt, wo sich das Geschäft sehr gut angelassen hatte. Die 1929 ausgebrochene Weltwirtschaftskrise konnte der Tätigkeit meines Vaters als Exportagent für italienische Weine nicht unterbrechen.

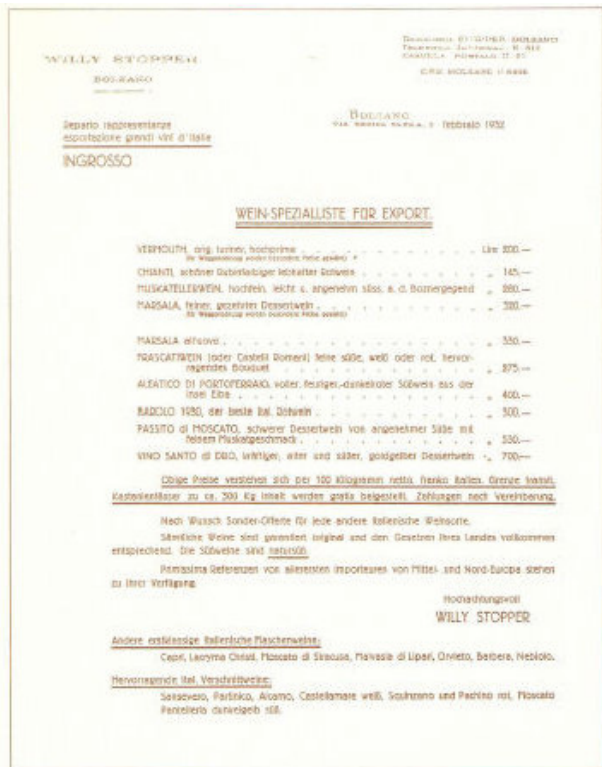


Fig. 3

So lesen wir (Fig.3) in einer "Wein-Spezialliste für Export - Grosshandel", datiert Februar 1932, Offerten für lose Weine wie "Vermouth original aus Turin, hochprima, zu Lire 200 (für Waggonbezug werden besondere Preise gewährt); Chianti, schöner rubinfarbener lebhafter Rotwein Lire 145, Marsala, feiner, zarter Dessertwein Lire 320 (für Waggonbezug werden besondere Preise gewährt); Frascati, hervorragendes Bouquet Lire 275, Barolo 1930, bester italienischer Rotwein, Lire 300; Aleatico di Portoferraio, voller, feuriger, dunkelroter Süsswein von der Insel Elba, Lire 400, dann Sansevero, Partinico, Alcamo, Squinzano, Pachino, Moscato Pantelleria usw. Die genannten Preise verstanden sich per 100 kg franko ital. Grenze transit; Kastanienholzfässer à 300 kg Inhalt wurden gratis beigelegt. Dazu italienische Flaschenweine: Orvieto, Barbera, Nebbiolo, Capri, Lacryma Christi, Moscato di Siracusa, Malvasia di Lipari. In den Preislisten lesen wir weiter: "Sämtliche Weine sind garantiert original und

entsprechen vollkommen den Gesetzen in den Bestimmungsländern. Die Süssweine sind natursüss. *Primissima* Referenzen von allerersten Importeuren in Mittel- und Nordeuropa stehen zur Verfügung". Bei seiner Offert-Abgabe hatte mein Vater damals bereits überraschend moderne Methoden entwickelt: kam eine Kundenanfrage, schickte er dem Kunden einfach seinen eigenen Brief im Original zurück mit dem vom ihm handschriftlich angebrachten Angebot (Fig.4), wie es heute im Zeitalter des Fax und der E-Mail gang und gebe ist.

Anfangs der Dreissigerjahre waren es aber wirklich keine leichten Zeiten. Die Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise wirkten sich auch auf das Geschäft mit Wein sehr negativ aus. Mancher Importkunde musste sein Geschäft einstellen, andere wurden zeitweise zahlungsunfähig. Auch Stoppervini wurde in jenen Jahren nicht verschont. Der auch zu damaliger Zeit ganz wesentliche Spesenaufwand an Reisen und Kundenwerbung konnte nicht mehr oder nur mit Schwierigkeit wieder hereingeholt werden. Nur durch die Übernahme auch einiger inländischen Vertretungen für die Provinzen Bozen und Trient konnte man sich über Wasser halten. Wir zitieren aus einer alten Preisliste für diese Gebiete, aus dem Jahr 1934 (Fig.5): "Vertretungen, in- und

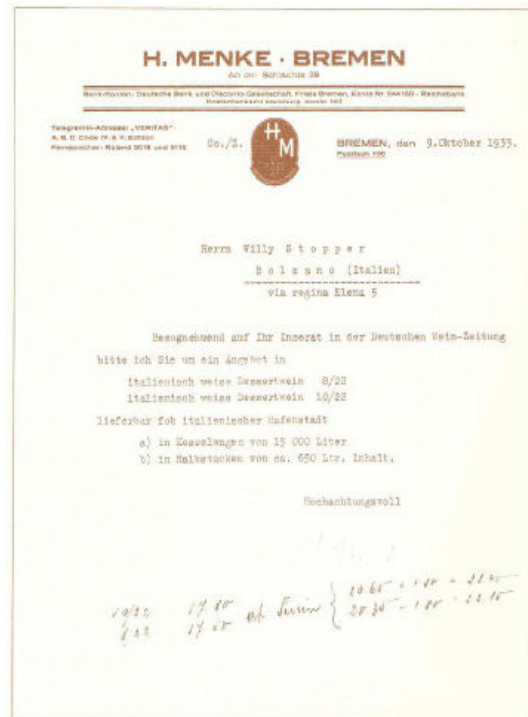
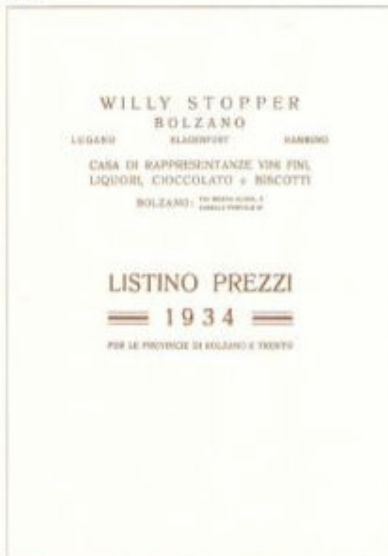


Fig. 4

Fig. 5



ausländische, für feine Weine, Liköre, Schokolade und Keks". Von der Weinseite vertreten wurden Calissano, Bertani, Pizzetti, Petrurbani, für Liköre die Destillerie Vlahov in Zara. Von den Süßigkeiten zitieren wir Lazzaroni und Saronno. Unter den Vertretungen dieser Zeit für das Ausland möchten wir Antinori erwähnen.

Zur deutschen Kundschaft zählten schon damals die Bremer Häuser Reidemeisters + Ulrichs, Segnitz, Eggers Sohn, Eggers + Franke, Horstkotte, in München Schöpf und Saffer.

Dann kam der zweite Weltkrieg. Mein Vater hat in der Zeit u. anderen für Contratto in Canelli gearbeitet. 1943 bis 45 hat er zusammen mit Willy Hermann, von der Nürnberger Vermouth-Importkellerei, von Verona aus, Weine und Spirituosen für die deutsche Wehrmacht beschafft.

Auf den Krieg folgte die ersehnte Friedenszeit. Aber für einen Export-Vertreter von Wein war es eine Durststrecke: aus verständlichen Gründen war der Export von Weinen und

Spirituosen zusammengebrochen; es schien alles noch viel schlimmer und definitiver als zu Beginn der Dreissigerjahre. Man hatte die Hände durch fehlende oder ganz eng gesetzte Importquoten gebunden. Zahlreiche Firmen gab es nicht mehr. Es galt alles wieder von vorne zu beginnen. Erst allmählich wurden wieder Kontingente eingeführt, konnten alte Beziehungen wieder hergestellt werden (Fig.6).



Kühn und Jone (Thomas Platz 1)

Fig. 6

Zu einem ersten Aufschwung kam es erst in der Mitte der sechziger Jahre. Damals wurde der Sitz der Stoppervini nach Mailand verlegt. Kontingentierung gab es bis Anfang der siebziger Jahre, aber immerhin wurde diese allmählich immer mehr gelockert, es gab Messe-Kontingente. Zahlreiche Kunden begannen wieder den Kontakt zu Stoppervini zu suchen, mit der Aufforderung, beim Wiederaufbau des Geschäfts und der Wiederherstellung der früheren Verbindungen mitzuwirken. Diese Tätigkeit entwickelte sich sehr gut und nahm bald wieder Umfang an. Aus diesem Grunde hatte mein Vater seinen zweiten Sohn (Fig.7), meinen Bruder Bruno (13.2.1937), zu der Zeit an seine Seite geholt und den Firmensitz nach Lugano verlegt, wo dieser damals ansässig war.



Fig. 7

Zu der Zeit erfolgte das Zusammentreffen mit dem italienischen Senator Valter Sacchetti. Man hatte ihm die Cantine Cooperative Riunite in Reggio Emilia anvertraut, einer alten Winzergenossenschaft zur Erzeugung von Lambrusco, noch aus dem Jahr 1901, deren Vertretung für Deutschland, Schweiz und Österreich Stoppervini eben übernommen hatte, der es aber gar nicht gut ging und die der Senator liquidieren sollte. Anstatt die Riunite zu liquidieren, hat er sie fest in seine Hand genommen. Er hat sich sofort mit den beiden Herren der Stoppervini verstanden und zusammen mit ihnen ganz persönlich eingesetzt, als eine der ersten Massnahmen auch zur externen Sanierung des Unternehmens, für den Lambrusco der Riunite einen Absatzmarkt in Deutschland und in der Schweiz zu schaffen. Stoppervini hat die in ihr gelegten Erwartungen nicht enttäuscht. In diesem Zusammenhang möchten wir an folgende Episode erinnern, die mit uns verbunden war und welche die damalige

Entwicklung des italienischen Weinexportes ganz wesentlich beeinflusst hat: Herr Fritz Schöpf, Firmenchef damals der Importfirma Josef Schöpf in München und alter Geschäftsfreund meines Vaters, hatte herausgefunden, dass man die Barriere der hohen Flaschenzölle umgehen konnte, wenn man den Wein in Gebinden von über 2 Liter exportiert hätte, weil dann der Wein als *lose* exportiert galt: die Idee, eine 2,05-Ltrfl. zu schaffen, lag auf der Hand und wurde tatkräftig und schnell realisiert, womit einerseits die erfolgreiche Behauptung des Lambrusco auf dem deutschen Markt begann, gleichzeitig aber auch der Überraschungserfolg des italienischen Weines in der 2,05-Liter-Grossflasche eingeleitet wurde. Auch in der Schweiz gelang es meinem Bruder Bruno für Riunite einen Brückenkopf zu schlagen, wo mit der Firma Rimuss in Hallau ein Abkommen getroffen wurde für die Lizenz-Abfüllung vor Ort des Lambrusco Riunite.

Bis Ende 1971 gab es für Stoppervini eine kontinuierliche Zeit der Aufwärtsentwicklung. Neben Riunite wurden die Weine von Calissano, Barbero Canale, Biscardo, Botter, C.C.S. Certaldo vertrieben, wobei Flaschenware, wenn auch zunächst vermehrt in der Grossflasche, einen immer grösseres Gewicht annahm. Da kam wieder eine sehr schwere Zeit, diesmal unabhängig von der Geschäftsentwicklung, sondern verbunden mit der Erkrankung meines Bruder, als unser Vater schon fast 72 Jahre alt war. Diese Erkrankung hielt meinen Bruder fast ein ganzes Jahr von der Arbeit fern und bewirkte meinen Eintritt in die Firma, im April 1972, so wie ich mich von meinen Pflichten als *Sales Manager* der italienischen Niederlassung eines amerikanischen Konzerns freimachen konnte. Ich war damals 39 Jahre alt (26.8.1933), kam aus dem Verkauf und hatte, durch einen 8-jährigen Deutschland-Aufenthalt, eine gute Kenntnis, wenn auch auf den Industriebereich bezogen, des deutschen Marktes und des geschäftlichen Gebarens in Deutschland. Dies half mir sehr in der ersten Zeit und gab mir etwas mehr Ruhe beim Erwerb der für einen Wein-Fachagenten nötigen Branchenkenntnisse. Ende 1972 war mein Bruder wieder auf den Beinen, der Vater genoss beste Gesundheit und war rüstig und munter. Die Importkontingente waren weggefallen, in unserem Sortiment traten immer mehr Produzenten von 1/1-Fl. auf, die wir gut in Deutschland, in der Schweiz und in Österreich unterbringen konnten, es war eine wahre Freude, ins Volle zu greifen, sobald wir uns nach der ersten Zeit richtig eingeschossen hatten: Scanavino, Giovanni Bosca. CSC Calamandrina, Frescobaldi, Pachera, Bertelli, Franco Cesari, Schloss Rametz, S. Margherita, Castelfiora, Zandotti, Vistarenni, Marino Gotto d'Oro, Coltiva, Artimino, Duca di Salaparuta, Bertani, Livio Felluga, Collavini, Conte d'Attems, Cantina del Friuli Centrale, Formentini, CS Ponte di Piave, Mastroberardino, C.S. Montefiascone, San Marco, Biondi Santi, Barbi Colombini, Poggio alle Mura, Fazi Battaglia, Fassati, Contucci, Contratto, Ceretto, Prunotto, L'Aiola, Badia a Coltibuono, Vicchiomaggio, Rocca delle Macie, Leonardo da Vinci, Ricasoli Brolio, Lamborghini, Ponte a Dondolino, Rocche dei Manzoni, Aldo Conterno, Dogliani, Marchese di Barolo, Bersano, Bava, Settesoli, Donnafugata, Barberani, Le Velette, Leone de Castris, Michele Chiarlo, Dolianova, Romagnoli u.v.a., für alle konnten wir kleine und grosse Distributionspartner finden. Einige werden auch heute noch von uns betreut, andere sind längs des Weges verloren gegangen.

Auf dem Spirituosensektor zitieren wir einige der Marken, für die wir gearbeitet haben oder noch arbeiten: Amaro Averna, Strega, Montenegro, Bocchino, Nonino, Aperol Barbieri, F.lli Marolo, Mangilli, Inga.



Einer der Höhepunkte in unserer Geschichte war als Duca di Salaparuta mich am 27.10.1982 nach Casteldaccia in Sizilien einfliegen liess, um dem damaligen Präsidenten des Hauses, Dr. Silvio Ruffino, beim Besuch des deutschen Bundespräsidenten Carl Karstens und dessen Gattin anhand zu sein (Fig.8).

Bis dann 1985 besorgniserregende Geschehnisse die Weinwelt alarmierten, auch wenn sie Italien nur streiften: die Verwendung für Weine, die man als hochwertig angepriesen hatte, mit Zusatz an Diäthylenglykol. Es dauerte nicht lange und es folgte wie ein Donnerschlag

die Nachricht von der gefährlichen Verwendung seitens einiger italienischer Verschnittweinerzeuger von Methanol. Das war anfangs 86: bis September diese Jahres lief nichts mehr aus Italien, war jeder Export wie lahmgelegt. Auch für Stoppervini hiess es: stillhalten, Kontakte pflegen, Image sauber halten, abwarten. Und auf Sparflamme schalten. Der Schock war für die Italiener wie eine Selbstbesinnung. Vom Weinberg bis bei den Kellerarbeiten wurden plötzlich neue Masstäbe angesetzt, es wurde Qualität geschaffen und dies half, rasch wieder auf die Beine zu kommen; der darauf gefolgte Zwischenfall mit der Verwendung von gärungshemmenden Mitteln hat den qualitativen und marketingmässigen Aufschwung der italienischen Weine nicht mehr eindämmen können.

Bereits 1984 hatten wir unseren Vater zu Grabe getragen. 1987 folgte ihm leider mein Bruder Bruno, der sich wegen seines Herzleidens eine Operation unterziehen musste, die er leider nicht mehr überstand. Es ist mir glücklicherweise gelungen, mit Hilfe einiger tüchtiger Mitarbeiterinnen,



meines Sohnes Andreas (Fig.9), der neben seinem Studium drei Jahre lang in der Agentur mitgewirkt hat und, nicht zuletzt, durch die Unterstützung meiner verständnisvollen Gattin, über die Runden zu kommen und den Erwartungen der Partner von Stoppervini in Italien und im Ausland einigermaßen gerecht zu werden. Bis sich dann mein Sohn Antonio, nach Abschluss seiner Studien als promovierter Betriebswirt, mir 1992 angeschlossen hat.

Stoppervini hat sein Portefeuille weiter bereichern können: Roberto Voerzio, Boglietti, Pecchenino, Planeta, Inama, Vistorta, Nino Franco, Badia a Coltibuono, Le Corti, Lamole e Lamole, Volpe Pasini, Villa Ronche, S. Francesco, San Fabiano Calcinaia, Malvirà, Bussia Soprana, Zerbina, Corte Sant'Alda, Pietro Barbero, Villa Cilnia, Castel Noarna, Contadi Castaldi, Ca' Ongaresca, Villa Matilde, Fattoria Poggio Capponi, Castello di Tassarolo, Agribene, San Luciano usw. (dies sind nur Beispiele aus unserem heutigen Sortiment).

In den letzten Jahren waren mein Sohn Antonio und ich bemüht, die klassische Vertretertätigkeit umzufunktionieren und daraus einen Dienstleistungsbetrieb zu machen, der in zwei Richtungen tätig ist:

- einmal als Marketingkonsulenz für die exportwilligen italienischen Erzeuger;
- zum anderen als Sortimentsberater für die interessierten Importfachhändler in den von Stoppervini betreuten Einzugsgebieten,

immer gestützt auf der Kenntnis der anvertrauten Märkte und der persönlichen Bekanntschaft mit den Importbetrieben.

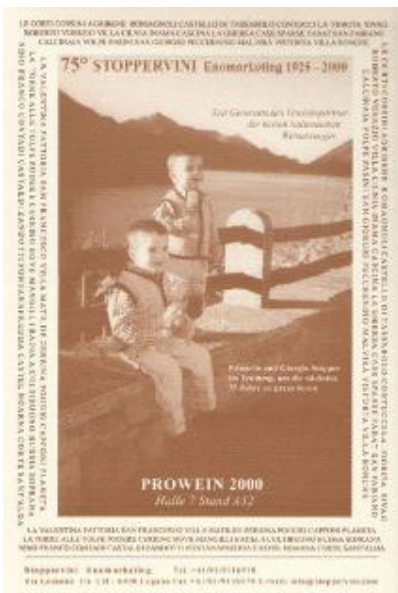
Um diesen Aspekt des Dienstleistungsbetriebes konkret zum Ausdruck zu bringen, hat Stoppervini seit einigen Jahren begonnen, mit einem eigenen Messestand sich an den internationalen deutschen Weinfachmessen zu beteiligen, zunächst an INTERWEIN in Frankfurt, dann an PROWEIN in Düsseldorf (Fig.10), im Dienste der betreuten Erzeuger, um der bestehenden und potentiellen Kundschaft ein breites Vergleichsangebot aus erster Hand auszufächern und um beide Partner, die Winzer und die



Fig. 10 - Stand Stoppervini - PROWEIN Düsseldorf 1999

Vertriebsfirmen, in unmittelbaren, fruchtbaren Kontakt zu bringen, mit all den für ein solch gebündeltes Vorgehen vorstellbaren Synergien. Diese Beteiligung hat sich als sehr erfolgreich und nützlich erwiesen. Unseren Stand haben wir nicht nur als Schaufenster der von uns angebotenen italienischen Weine verstanden, sondern als Rahmen, innerhalb dessen die von uns vertretenen Weingüter selbst auftreten und sich selbst darstellen, mit der vollen Unterstützung unsererseits, was Logistik anbetrifft, Weinservice, Übersetzung sowie Kenntnis der Personen und der Marktgegebenheiten.

Wenn heute die Freunde von Stoppervini so zahlreich um uns versammelt sind, so ist dies der Beweis, dass wir im Grossen und Ganzen richtig vorgegangen sind. Wir danken diesen unseren Freunden, da wir nur mit Hilfe der Erzeuger auf der einen Seite, und der Distributionspartner auf der anderen, alle diese Jahren unserer Aufgabe nachkommen konnten, wobei es uns immer daran gelegen ist, mit dem Wein auch die Persönlichkeit des Winzers und die Kultur des Herkunftslandes mit hinüber zu bringen.



Wir danken schliesslich auch von ganzem Herzen den tüchtigen Herren und Damen, die sich all die Jahre hindurch an unserer Seite als Mitarbeiter abgewechselt haben: ohne deren Hilfe hätten wir es nicht geschafft!

Willy Stopper

Stoppervini SAGL
 Via Losanna 1
 CH-6900 Lugano (Svizzera)
 Tel. 0041 91 911 69 70
 Fax. 0041 91 911 69 78

