

EUROVINO

Fachmesse für Wein. Karlsruhe.

Zweiter EUROVINO Day liefert geballtes Branchen-Know-how rund um erfolgreichen Weinvertrieb in herausfordernden Zeiten

Karlsruhe, 12. Januar 2026. Am vergangenen Freitag, 9. Januar 2026 fand zum Start ins neue Messejahr 2026 die zweite Ausgabe des EUROVINO Days an der Messe Karlsruhe statt. Das Talk- und Networking-Format bot den zahlreichen Anwesenden aus Weinerzeugung und -vermarktung sowie Handel, Gastronomie und Presse die Möglichkeit, im Rahmen einer Keynote und zwei anschließenden Talkrunden die Expertise hochrangiger und erfahrener Spezialistinnen und Spezialisten aus der Branche zu hören und Erkenntnisse daraus zu ziehen. Beide Talkrunden widmeten sich in diesem Jahr dem übergeordneten Thema **„Erfolgreicher Weinvertrieb in herausfordernden Zeiten: Impulse und Lösungen für den Verkauf an Handel und die gehobene Gastronomie“**.

Zudem umfasste der EUROVINO Day eine Vorabinformation zur dritten Ausgabe der EUROVINO – Fachmesse für Wein am 1. und 2. März 2026 und förderte beim Get-Together und gemeinsamen Imbiss den persönlichen Austausch der Anwesenden.

„Wir freuen uns sehr, dass wieder so viele Branchenakteure kurz nach den Weihnachtsferien das Vernetzungsangebot und inhaltliche Zusatz-Wissen angenommen haben, welches der EUROVINO Day bietet. Die zahlreiche Teilnahme bestätigt folglich die Konzeption des EUROVINO Days als auf die Bedürfnisse der Branche abgestimmtes Format sowie die Wichtigkeit der darin platzierten Themen und Fragestellungen. Für die intensive Auseinandersetzung mit diesen erweist sich dieses Format außerhalb des Messetrubels als optimal“, erklärte Britta Wirtz, Geschäftsführerin der Messe Karlsruhe. Gemeinsam mit David Köhler, Projektleiter der EUROVINO, gab sie zum Start des EUROVINO Days einen Einblick in die diesjährige Ausgabe der Fachmesse für Wein. [Aktuelle Informationen dazu sind in der Pressemappe zu finden.](#)

In medias res: Expertinnen und Experten liefern Insights aus und für die Praxis

Den Einstieg zum diesjährigen Thema des EUROVINO Days und damit auch für die beiden anschließenden Talkrunden bereitete Matthias Abt, Verkaufsleiter Saffer Wein, mit seiner Keynote unter dem Titel **„2026 – Was macht der Markt, was machen wir? Eine Standortbestimmung und Orientierung für Produzierende, Handel und Gastronomie“**. Dabei stellte er zusammenfassend heraus: *„Wir erleben einen Markt im Umbruch, im Prozess einer Marktbereinigung. Wer erfolgreich sein will, muss sich auf die Grundlagen konzentrieren. Der Ausgangspunkt ist immer ein hervorragendes Produkt. Eine effiziente Kostenstruktur. Fokus auf einen Absatzkanal, spezialisiertes Know-how.“*

Anknüpfend an die Keynote widmete sich die erste Talkrunde mit dem Schwerpunkt Handel unter Moderation von Dr. Hermann Pilz, Beiratsvorsitzender der EUROVINO, folgender Fragestellung **„Handel trifft**

Karlsruher Messe- und
Kongress GmbH
Festplatz 9
76137 Karlsruhe
tel +49 721 3720-0
fax +49 721 3720-99-2116
info@messe-karlsruhe.de
messe-karlsruhe.de

Messe Karlsruhe
Messeallee 1
76287 Rheinstetten

Kongresszentrum
Festplatz 9
76137 Karlsruhe

Geschäftsführerin
Britta Wirtz

Vorsitzende des Aufsichtsrats
Bürgermeisterin
Gabriele Luczak-Schwarz

Reg.-Ger. Mannheim
HRB 100147

Mitglied
AUMA | FKM | GCB
IDFA | EVVC | ICCA

eurovino.info

Ansprechpartnerin Carina Schuy
tel +49 721 3720 2305 | carina.schuy@messe-karlsruhe.de

messe
— karlsruhe



EUROVINO

Fachmesse für Wein. Karlsruhe.

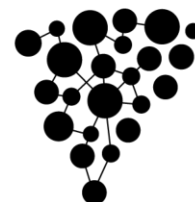
Auswahl mit System: Was sind dabei die entscheidenden Erfolgsfaktoren für Produzierende und Vermarktende?“

Dazu fasste **Prof. Dr. Ruth Fleuchaus, Professorin im Studiengang Weinmarketing und Management an der HS Heilbronn**, aus wissenschaftlicher Perspektive zusammen: *„Erfolgsfaktoren für den Weinhandel der Zukunft sind klare Profilierung, kuratierte Sortimente und datenbasierte Entscheidungen. Transparenz zu Herkunft, Nachhaltigkeit und Qualität schafft Vertrauen. Digitale Vertriebswege, Storytelling und individuelle Beratung stärken die Kundenbindung. Mehrwertkonzepte und emotionale Leistungen um das Produkt können die Warengruppe Wein attraktiver machen.“* Die Aspekte Storytelling und Beratung betonte auch **Bertram Völkle, Inhaber Edeka Bertram Völkle Stutensee**, aus Handelssicht: *„Der Kunde wird immer preissensibler, legt noch mehr Wert auf ein gutes Preis-Genuss-Verhältnis der Weine und ein kundenorientiertes Dienstleistungsangebot, wie z.B. Weinproben, kompetente Beratung, interessantes Storytelling sowie die entsprechende Sortimentsauswahl.“* Für **Axel Neiß, Inhaber Weingut Neiss Kindenheim**, spielt aus Produzenten-Perspektive zudem der Aspekt der Zusammenarbeit innerhalb der Wertschöpfungskette eine entscheidende Rolle: *„Aus unserer Sicht entscheidet nicht nur die Qualität im Glas über den Erfolg, sondern die Art der Zusammenarbeit. Ein hoher qualitativer Anspruch im Weinberg und Keller, kombiniert mit klarer Planung, Verlässlichkeit und Marktverständnis, schafft die Basis für nachhaltigen Erfolg. Besonders schätzen wir Partnerschaften mit Handel und Gastronomie, die hochwertige Weine professionell platzieren und gemeinsam weiterentwickeln.“*

Weitere Einblicke in die Talkrunde zum Schwerpunkt Handel, in der zudem Katja Felke, Geschäftsführerin Silkes Weinkeller, und Johannes Radke, Weinfachberater Weinladen Schmidt, ihre Expertise teilten, in die Keynote von Matthias Abt sowie die Vorschau auf die EUROVINO 2026 mit Britta Wirtz und David Köhler liefert der Live-Stream zu Themenblock I in voller Länge. [Dieser ist jederzeit hier zu finden.](#)

Die zweite Talkrunde des Nachmittags mit Fokus auf Gastronomie, geleitet von Denis Duhme, Weinakademiker, WSET- und Sommelier-Ausbilder sowie erster Vorstand „Die Weinreferenten“, befasste sich mit der Frage **„Zwischen Genuss und Kalkulation: Was entscheidet über Weineinkauf und -platzierung in der gehobenen Gastronomie?“**

Auch hierbei gingen Vertreterinnen und Vertreter von Anbieter- und Abnehmerseite ins Gespräch, wie beispielsweise **Marcel Kazda, Küchenchef Garbo zum Löwen in Eggenstein-Leopoldshafen** und somit Vertreter der Gastronomie, der herausstellte: *„Für mich entscheiden über Weineinkauf und -platzierung die Persönlichkeit des Winzers, die Philosophie des Weinguts und dessen Weine, die durch Handwerk, Sorgfalt und saubere Kellerarbeit herausragen. Sie müssen mit derselben Leidenschaft und Herz entstehen, mit der wir in Küche und Service arbeiten. Wein ist Teil eines Ganzen, muss den Sommelier überzeugen und fair kalkuliert sein – nicht billig, sondern ehrlich bepreist, sodass Wertschätzung für alle Seiten spürbar bleibt.“*



EUROVINO

Fachmesse für Wein. Karlsruhe.

Und **Jasmin Ohlendorf, Hoteldirektorin Renthof Kassel**, ergänzte: *„In der gehobenen Gastronomie entscheiden nicht nur Preis und Marge über Weineinkauf und Platzierung, sondern vor allem Emotion, Storytelling und Verlässlichkeit. Gäste möchten erleben, woher ein Wein kommt und wofür er steht – und wir brauchen Partner, die Qualität, Kontinuität und persönlichen Kontakt bieten.“* Eine Meinung, die **Philipp Gericke, Geschäftsführer Wein Wolf**, mit seinen Worten in großen Teilen unterstrich: *„Aus Distributeurs-Sicht lautet die Antwort auf die Frage: Serviceorientierte Lösungen bieten den Mehrwert für den Gastronomen, der Preis pro Flasche ist nicht zwingend das Argument“.*

Talkrunde zwei mit den weiteren Teilnehmenden Susanne Platzer, Weinakademikerin und Geschäftsführerin Culinarium Bavaricum powered by RebBlut, Bettina Schumann, Weinhaus Bettina Schumann (Kaiserstuhl), sowie Sommelier Philipp Spielmann, ebenfalls Garbo zum Löwen, [ist in voller Länge jederzeit hier anzusehen.](#)

Über die EUROVINO

Gelegen im Zentrum der vier größten deutschen Weinanbaugebiete Rheinhessen, Pfalz, Baden und Württemberg richtet sich die EUROVINO an Weinerzeugende, -vermarktende und -abnehmende mit Fokus auf den deutschsprachigen und europäischen Absatzmarkt. Alles Wissenswerte rund um die EUROVINO gibt's jederzeit unter www.eurovino.info sowie auf den Social-Media-Kanälen [LinkedIn](#), [Instagram](#) und [Facebook](#).

Informationen für Besuchende inkl. Tickets (Legitimation als Fachbesuchende erforderlich) sind unter eurovino.info/besuchen zu finden. Relevantes für (potenzielle) Ausstellende hält die Übersicht unter eurovino.info/ausstellen bereit.