

# Besuch bei einer neuen Weinhandlung unter altbekannter Führung



Peter Kuhn, ©Peter Kuhn Weine

Sehr gern bin ich der Einladung für die Eröffnungsverkostung der neuen Weinhandlung von Peter Kuhn- viele kennen ihn noch als Mitbegründer und Geschäftsführer der Weinhandlung Boucherville- gefolgt. Sie nennt sich „[peter kuhn weine .ch](http://www.peterkuhnweine.ch)“ und ist im Untergeschoss der ehemaligen Lichtdruck AG in Dielsdorf beheimatet.

Tatsächlich habe auch ich mich als Kunde mit persönlichen Kontakten zu Peter Kuhn gewundert, dass ich über ein Jahr lang nichts mehr von ihm gehört hatte. Gemäss seinen Aussagen- ein ausführliches Interview mit ihm lesen sie untenstehend- sei der Grund einfach und überraschend zugleich. Boucherville hatte sich für einen neuen Kurs entschieden und Peter Kuhn für eine neue Weinhandlung.

Aufgefallen ist mir aber vor allem die wirklich unglaublich gute Idee „**PreiseWieAbHof**“. So nennt er diese bis jetzt einmalige Möglichkeit, als Privatkunde zu gleichen Preisen wie Grossisten und die Gastronomie Weine einzukaufen und zwar zu dem Preis, welche die Flasche beim Winzer direkt ab Hof kostet. Man bezahlt also gleich viel, wie wenn man den Wein selber auf dem Weingut abholt und an der Grenze ordnungsgemäss verzollt.

Ferner hat er eine übersichtlich gestaltete Homepage mit allen wichtigen Details und einen Onlineshop für den bequemen Einkauf jeder Zeit von zu Hause aus. Das Gesamtangebot ist auch in einer ausführlichen Preisliste enthalten oder kann als PDF Datei unter [www.peterkuhnweine.ch](http://www.peterkuhnweine.ch) heruntergeladen werden.



Eine zentrale Rolle spielen bei Peter Kuhn, seit ich ihn kenne, vor allem die deutschen, französischen und spanischen Weine und diese sind demzufolge auch entsprechend umfangreich vertreten. Nach und nach werden auch noch Italien und einige andere Länder dazukommen, aber ganz wichtig ist ihm, dass dieses Angebot dynamisch bleibt.

Zur freien Verkostung standen dann auch über 60 verschiedene Weiss-, Rot- und Schaumweine aus Deutschland, Frankreich und Spanien bereit. Ferner waren die beiden Spitzenwinzer [Konrad Salwey](#) und [Boris Kranz](#) persönlich anwesend. Sie präsentierten neben ihren jüngsten, tiefgründigen und gradlinigen Weinen auch noch einige bereits gereifte Weine aus ihrem Sortiment.



Dazu passten ganz ausgezeichnet die Häppchen wie der bekannte Fleischkäse der [Metzgerei Bär](#) am Rennweg in Zürich und die gerade an Ort frisch panierten Cordon bleus des Punktekoches [Jean Claude Brun](#) vom Leuehof in Schneisingen. Er weihte interessierte Besucher auch gerne in die Geheimnisse seiner Panierkunst ein.

## Interview mit Peter Kuhn

**Andi Spichtig (Vinifera-Mundi):** Sie waren über 20 Jahre lang Geschäftsführer und Verwaltungsrat von Boucherville in Zürich. Warum haben Sie ausgerechnet mit einer neuen Weinhandlung einen Neustart gewagt?

**Peter Kuhn:** Ich habe bei meinem damaligen Arbeitgeber über 20 Jahre lang alles praktisch alleine gemacht. Vor ca. vier Jahren wurde dann der Verwaltungsrat vergrößert und es wurde beschlossen, mehr Leute einzustellen. Das hatte zur Konsequenz, dass mit mehr Leuten auch mehr verschiedene Meinungen aufeinander prallten. Boucherville hat sich für einen anderen Kurs entschieden und ich mich für eine neue Weinhandlung.

**Andi Spichtig:** Warum denn nicht etwas ganz anderes?

Peter Kuhn: Wein ist ganz einfach meine Leidenschaft, und das schon seit meinem 16ten Lebensjahr.

**Andi Spichtig:** Hätte es Sie nicht gereizt, in einer früheren Phase einzusteigen, sprich zum Beispiel in die Rolle eines Winzers zu schlüpfen?

**Peter Kuhn:** Auf eine Art ganz sicher. Ich bin aber ganz schnell von solchen Ideen weggekommen, weil ich mich erstens nicht getraut habe und zweitens ein solches Investment gar nicht hätte tragen können. (Kuhn ist Vater von fünf Kindern) Ein weiterer Punkt ist, dass ich nicht nur für einen Wein oder für eine Gegend verantwortlich zeichnen wollte sondern eher global denke und handle.

**Andi Spichtig:** Welches ist Ihre Botschaft?

**Peter Kuhn:** Kurzfristig möchte ich vor allem meine Kunden für die deutschen Weiss- und Rotweine begeistern. Man glaubt gar nicht, was auf diesem Gebiet in letzter Zeit alles so gelaufen ist. Die trockenen Rieslinge haben heute ja eine Qualität erreicht, die ihresgleichen sucht. Und im Laufe der letzten Jahre konnte ich feststellen, dass nun mit den Sorten Weiss-, Grau- und Spätburgunder (Pinot Noir) genau dasselbe passiert. Sie werden immer besser und besser. Es liegt mir am Herzen, dies den Kunden mitzuteilen. Ich kenne keine vergleichbaren Weine, die ein besseres Preis/Leistungsverhältnis aufweisen und dazu ein derart beeindruckendes Alterungspotential besitzen. Das ist eine wirkliche Bereicherung.

**Andi Spichtig:** Wie sind Sie auf die durchschlagend gute Idee der „PreiseWieAbHof“ gekommen?

**Peter Kuhn:** Als Erstes kann man sich diesen Slogan ganz gut merken und er bleibt im Kopf haften. Im Laufe der Zeit ist mir dann aufgefallen, dass in der Schweiz die Preise im Gegensatz zum Ausland immer teurer wurden und dafür im Ausland günstiger. In den letzten Jahren habe ich zum Beispiel immer wieder für Kunden, die ihre Ferien oder ein Wochenende in deutschen Weingebieten verbringen wollten, Verkostungstermine bei Produzenten organisiert. Irgendwann später ist mir dann aufgefallen, dass nicht wenige dieser Kunden nach ihrer Reise nie mehr bestellt haben. Die Erkenntnis daraus ist: Man kann es drehen und wenden, wie man will, niemand bezahlt gerne zu viel und schon gar nicht das Doppelte. Der Markt ist da, aber die Preise müssen auch stimmen.

**Andi Spichtig:** Was ist der Grund, wieso Sie auch auf einen Onlineshop setzen? Wollen Sie im Internethandel Zeichen setzen?

**Peter Kuhn:** Das sind ganz eindeutig die Zeichen der Zeit. Einfach, schnell, dynamisch und rund um die Uhr. Ferner kann sich der Kunde auf der Shopseite jederzeit über Winzer informieren, Beschreibungen von Weinen lesen, Bilder begutachten und Links zu Produzenten nutzen. Es gibt auch keine Verkehrsprobleme und Parkplatz suchen fällt weg. Schlussendlich kann der Kunde bequem mit Kreditkarte bezahlen.

**Andi Spichtig:** Welches sind Ihre Lieblingsweine?

**Peter Kuhn:** Für mich momentan ganz eindeutig gereifte Weissweine aus Deutschland und Frankreich. Im Laufe der Jahre hat sich bei mir im Keller einiges an Weissen angesammelt. Da profitiere ich jetzt davon und genieße an- und ausgereifte trockene Rieslinge, Weiss- und Grauburgunder, Chablis, Meursaults und immer gerne auch Chardonnays aus Kalifornien.

Sie bereiten mir ein immenses Trinkvergnügen. Bei den Rotweinen mag ich am liebsten Pinot Noir aus Deutschland, Frankreich und der Schweiz. Und ich bin auch ein heimlicher Fan von Kalifornien und Australien.



**Andi Spichtig:** In welchem Land oder in welchen Ländern setzen Sie für sich Prioritäten und warum?

**Peter Kuhn:** Momentan ganz klar auf Deutschland, Frankreich und Spanien. Da ist meine Kernkompetenz. Aber auch Italien hat viel zu bieten.

**Andi Spichtig:** Wie sieht das mit den Schweizer Weinen aus?

**Peter Kuhn:** Mengen, Verfügbarkeiten und Margen stimmen für mich leider oft nicht und dem Handel fehlt hier etwas die Unterstützung. Es gibt aber auch Ausnahmen wie zum Beispiel Irene Grünenfelder aus Jenins und Andreas Meier aus Würenlingen, um nur einige zu nennen.

**Andi Spichtig:** Sie haben für die Schweiz Winzer wie den deutschen Shootingstar Markus Schneider, den damals noch unbekannteren John Russell aus dem Barossa Valley und einige andere Winzer entdeckt. Werden Sie auch wieder auf neue, heute noch unbekannte Gesichter hinweisen?

**Peter Kuhn:** Ganz klar ja. Ich habe bereits heute einige, talentierte Winzer gefunden, die in der Schweiz noch nicht, oder nicht mehr, vertreten sind. Es sind dies unter anderen aus Deutschland [Boris Kranz](#), [Holger Koch](#) und das [Sekthaus Raumlant](#). Und natürlich [Alain Chabanon](#), der biodynamische Magier aus dem Languedoc.



**Andi Spichtig:** Welches sind Ihre Zielgruppen und wie wird das Verhältnis Privatkunden / Gastronomie aussehen?

**Peter Kuhn:** Mir sind meine Privatkunden wie auch Gastronomen wichtig. Sie bezahlen bei mir aber alle gleich viel.

**Andi Spichtig:** Wie sieht bei Ihnen in Zukunft das Verhältnis Neue Welt/Alte Welt aus?

**Peter Kuhn:** Momentan konzentriere ich mich auf oben genannte Weine und Länder. Ich würde aber eigentlich ganz gerne Kalifornier und Australier importieren. Dafür lasse ich mir aber noch etwas Zeit.

**Andi Spichtig:** Was halten sei vom Slogan „Geiz ist geil“?

**Peter Kuhn:** Ich finde gute Qualität zu einem guten Preis geil. Bei einem spezialisierten Weinhändler muss man für gute Weine nicht unbedingt viel Geld ausgeben. Industrieware oder Massenware ist zwar langweilig, aber trinkbar.

**Andi Spichtig:** Discounter bieten heute nebst Mainstream- Ware bereits weltbekannte Weine an. Wie halten Sie dagegen?

**Peter Kuhn:** Leute, die Mainstream- Ware suchen und kaufen, sind vielleicht weniger meine Kunden. Meine suchen eher das Individuelle. Weine mit Charakter und die finden sie halt am einfachsten bei einem Fachmann wie mir. Wobei Fachmann nicht automatisch teuer heissen soll. Fachmann heisst eher: Da hat auch der günstigste Wein noch Charakter und Klasse.

**Andi Spichtig:** Was sind denn Ihre mittelfristigen Pläne?

**Peter Kuhn:** (Überlegt.) Ein Erfolg mit der Weinhandlung. Das Konzept umsetzen. Die schlanke Struktur halten. Neue, tolle Weine finden. Ein sich schnell drehendes Angebot und somit keine zusätzlichen Lagerkosten. Weiterhin so zufriedene Kunden zu haben, wie bisher.

**Andi Spichtig:** Reagiert bei Ihrer neuen Geschäftstätigkeit eher der Bauch oder der Kopf?

**Peter Kuhn:** Bei mir ist das ganz eindeutig der Gaumen. Manchmal macht mir aber mein Kopf einen Strich durch die Rechnung, etwa wenn der Preis nicht stimmt. Wenn ich sehe, dass ein Wein zwar super ist, er am Ende aber viel zu teuer wird und damit nicht mehr in mein Konzept passt.

**Andi Spichtig:** Herr Kuhn, ich danke Ihnen für das offene und aufschlussreiche Gespräch.

Autor: Andi Spichtig  
21. März 2014

Lektorat: Jean François Guyard

Fotos: [www.peterkuhnweine.ch](http://www.peterkuhnweine.ch)

Dieser Text ist zur exklusiven Publikation auf [www.vinifera-mundi.com](http://www.vinifera-mundi.com) und [www.vinifera-mundi.ch](http://www.vinifera-mundi.ch) vorgesehen. Hr. Peter Kuhn verfügt über das Recht, den vorliegenden Bericht beliebig weiter zu verteilen. Weitere Nutzungen sind mit den Urhebern vorgängig abzusprechen. Jeder Empfänger verfügt über das Recht, den vorliegenden Bericht an Drittpersonen weiter zu verteilen.