



## Bindella

### «Es ist wichtig, dass wir auch im Weinbau tätig sind»

Stabwechsel bei Bindella: An seinem 75. Geburtstag hat Rudi Bindella die Geschäfte an seinen Sohn Rudi Bindella junior übergeben, der die Firma nun in der vierten Generation führt. Neben der erfolgreichen Bindella-Weinhandlung hat er nun auch Più Vino gegründet, das sich an eine jüngere Zielgruppe richtet.

Interview: **Matthias Ackeret** Bilder: **Tobias Stahel**

#### Herr Bindella, Sie übernehmen neu das Weingeschäft Ihres Vaters. Welche Herausforderungen stellen sich für Sie?

Genau, ich trage nun die Gesamtverantwortung für die Unternehmung. Mein Vater hatte mir bereits vor fünf Jahren die Geschäftszweige Gastronomie, Marketing und HR anvertraut, jetzt, an seinem 75. Geburtstag, folgte der zweite Teil. Mir ist es wichtig, dass das Team stark ist, die Leute arbeiten können und wollen. Gute Leute zu finden und zu halten, ist sicher etwas vom Wichtigsten. In der Weinhandlung fordern mich aktuell die Einführung eines neuen ERP-Systems sowie die Weiterentwicklung unseres Standorts, der punkto Logistik am Anschlag ist. Was den Generationenwechsel betrifft, bin ich dankbar, dass ich nicht erst gestern in die Unternehmung eingetreten bin, sondern die Geschäfte Schritt für Schritt übernehmen durfte. In den fünf offiziellen Jahren und den vielen davor hatten mein Vater und ich Zeit, unsere Spielregeln im Alltag zu üben. Wir haben gesehen, was sich bewährt, und sind gut gerüstet für die Zukunft.

#### Welchen Stellenwert hat das Weingeschäft innerhalb der Bindella-Gruppe?

Das Weingeschäft hat in vielerlei Hinsicht eine tragende Bedeutung für unsere Unternehmung. Einerseits natürlich historisch gesehen: Mein Urgrossvater aus dem Tessin

legte mit dem Import von Chianti-Wein – damals noch mit Pferdekutsche – den Grundstein für die Unternehmung, das war 1909. Später verstanden es mein Grossvater und insbesondere mein Vater geschickt, Weinmarken von Weltruhm aufzubauen. Sie sorgten dafür, dass Bindella auch bezüglich Rentabilität auf gesunden Beinen steht. Mit der Winzerfamilie Antinori verbindet uns bereits eine siebzigjährige Partnerschaft. Wichtig ist auch, dass wir im Weinbau tätig sind. Einerseits ist er der Schlüssel zum Verständnis des Weins, andererseits erlangen wir dadurch im Markt eine fundierte Glaubwürdigkeit.

---

«Mein Urgrossvater aus dem Tessin legte mit dem Import von Chianti-Wein den Grundstein für die Firma.»

---

#### Sie haben neu die Weinhandlung Più Vino gegründet. Was erhoffen Sie sich davon?

Wir haben ein starkes Fundament mit italienischen Klassikern, aber damit möchte ich mich nicht zufriedengeben. Mit Più Vino möchte ich junge Leute ab 25 Jahren für Wein begeistern, ich möchte den Zeitgeist aufnehmen. Mit stylischen, preiswerten und zugänglichen Weinen. Und wir öffnen uns



hin zu anderen Ländern. Denn Italianità ist für mich nicht an ein Land gebunden, es ist eine Haltung und eine Lebenseinstellung.

#### Wo kann man Ihren Wein kaufen?

Die Weine gibts in unserem neuen Online-shop [www.piu-vino.ch](http://www.piu-vino.ch) und in den schweizweit vier Più-Ristoranti in Zürich, Bern und Zug.

#### Ist dies ausschliesslich Wein von Ihren Weingütern?

Die ersten beiden Signature-Weine (Flamingo Rosato und Pfau Bianco) bereiten wir auf unserer Tenuta Vallocaia in der Toskana. Dazu kommen aber auch auserwählte Tropfen anderer Winzer. Unsere Neugier wecken aufstrebende Weinregionen aus der ganzen Welt, die Trendweine keltern und die Natur achten.

#### Welche Weinsorten sind momentan «in»?

Sehr beliebt sind Bordeaux-Blends auf Basis von Cabernet und Merlot – insbesondere aus dem toskanischen Bolgheri, aber inzwischen auch aus anderen Teilen der Welt. Auch Schaumweine erfreuen sich in der Schweiz wachsender Beliebtheit. Beim Weisswein stieg in den letzten Jahren die Nachfrage nach deutschen und österreichischen Weinen wie Riesling und Grüner Veltliner.

#### Wie ist die Konkurrenz auf dem Schweizer Weinmarkt?

Der Markt beziehungsweise alle Branchen sind übersättigt. Über 4000 Importeure bieten Weine aus aller Welt an, dazu kommen die einheimischen Gewächse. Grundsätzlich

agieren viele Anbieter mit hohen Rabatten, insbesondere bei den Grossverteilern sind überhohe Rabatte (bis 50 Prozent) seit geraumer Zeit an der Tagesordnung.

#### Was zeichnet einen Bindella-Wein aus?

Wir bieten Markenweine von renommierten italienischen Produzenten, garantierte Originalware und alles aus erster Hand. Ich würde sagen: überdurchschnittliche Qualität zum fairen Preis. Die Weine aus der neuen Più-Vino-Linie sind trendig, qualitativ hochwertig, nachhaltig produziert und überzeugen mit moderner Aufmachung. Sie sind zugänglich, preislich attraktiv und richten sich an ein junges Publikum.

#### Hat sich das Trinkverhalten seit dem Ende der Pandemie verändert?

Weniger Volumen, dafür bessere Qualitäten. Wir stellen in unseren eigenen Ristoranti, aber auch bei unseren externen Gastronomen und in der Hotellerie fest, dass sich die Leute etwas Gutes gönnen möchten: fein essen, guter Wein, stimmiges Ambiente. Auf der anderen Seite beobachten wir einen Rückgang des Heimkonsums – zurück auf Vor-Pandemie-Niveau. Insgesamt verzeichnen wir im Absatz höhere Mengen als 2019.

#### Wie viele Leute arbeiten in Ihrem Weinhandel?

In Zürich und in unserer Zweigstelle Lugano rund 70 Personen; auf Vallocaia 25 Mitarbeitende.

#### Gibt es hier auch einen Fachkräftemangel?

Leider spüren wir ihn auch bei uns – auf allen Stufen. Erfreulich ist hingegen, dass sich



immer mehr jüngere Menschen für Wein interessieren. Unser «Weinkurs für Junge» (für 20- bis 30-Jährige) ist jeweils im Nu ausverkauft. Auch die Académie du Vin hat Wartefristen für ihre WSET-Kurse. Diese Leute werden der Branche neue Kräfte bringen, davon bin ich überzeugt.

### Welches ist Ihr privater Lieblingswein?

Biserno.



### Rudi Bindella junior

Rudi Bindella junior sammelte nach seinem Ökonomiestudium an der Universität Zürich praktische Erfahrungen im Ausland, so bei der Kellerei Torres in Barcelona, bei Masi im Veneto und bei einem grossen Prosecco-Produzenten. Danach arbeitete der heute 46-Jährige in der Schweiz für Coca-Cola und Kraft Foods. 2009 eröffnete er die Casa-Bar im Zürcher Niederdorf. Im Frühjahr dieses Jahres hat er von seinem Vater Rudi Bindella die Gesamtverantwortung für die Bindella-Gruppe übernommen, zuvor war er bereits für die Gastronomie zuständig. Ursprung der Unternehmensgruppe ist die von Jean Bindella 1909 gegründete Weinhandlung. Die Holding umfasst heute die Bereiche Gastronomie, Weinhandel und Weinbau, Immobilien und Handwerk und wird nun in der vierten Generation von Rudi Bindella junior geleitet. Das Zürcher Familienunternehmen beschäftigt rund 1300 Mitarbeitende aus allen Kontinenten.



persönlich  
8003 Zürich  
043 960 79 00  
<https://www.persoendlich.com/>

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 5'649  
Erscheinungsweise: 10x jährlich

Seite: 24  
Fläche: 205'541 mm<sup>2</sup>

Auftrag: 1094406  
Themen-Nr.: 721.024

Referenz: 88250903  
Ausschnitt Seite: 4/6





Tradition seit über 110 Jahren: Weinhandlung Bindella, neu mit Più Vino.



persönlich  
8003 Zürich  
043 960 79 00  
<https://www.persoendlich.com/>

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 5'649  
Erscheinungsweise: 10x jährlich

Seite: 24  
Fläche: 205'541 mm<sup>2</sup>

Auftrag: 1094406  
Themen-Nr.: 721.024

Referenz: 88250903  
Ausschnitt Seite: 6/6

