

2002

Sind Kunststoffkorken besser als Naturkorken?

September 2002 Vinum CH, Sept. 2002

Sah man sie noch vor zwei, drei Jahren höchst selten, zieht man heute schon relativ häufig einen Kunststoffkorken anstelle des herkömmlichen Naturkorkens aus dem Flaschenhals. Ob in täuschend «echtem» Naturton, Schwarz oder Buntfarbe, die griffigen Stopfen verbreiten sich momentan rasantem Tempo. Die Gründe dafür sind schnell genannt: Die Situation der Ressourcen für gute Naturkorken ist prekär geworden, was zu Lieferengpässen, Preisanstieg, Verwendung minderwertiger Korkqualitäten und Häufung von Problemen mit Korkgeschmack geführt hat

Was aber taugen die neuen Kunststoffverschlüsse? Sind sie den Naturkorken in jeder Hinsicht ebenbürtig? Hersteller und Händler von Flaschenverschlüssen wissen eine Reihe von Vorteilen anzuführen. Die Eigenschaften und das Verhalten der synthetischen Stopfen - etwa Gleiteigenschaften, Elastizität, Dichtungsqualität, Gasdurchlässigkeit - seien denen des Naturkorkens sehr ähnlich. Allerdings wird das Letztgenannte Kriterium sowohl von Anwendern wie Konsumenten oft falsch eingeschätzt: Gasaustausch ist bei der Flaschenreifung nämlich weder erforderlich noch erwünscht und ist auch bei Naturkorken nicht gegeben. Trotzdem gibt es auf dem Markt unterschiedlich hergestellte Kunststoffkorken, von denen die einen bewusst als «gasdicht» (aus thermoplastischen Polymeren spritzgegossen), andere hingegen als «sauerstoffdurchlässig» propagiert werden (mehrschichtige Zylinder aus Polyäthylen).

Grundsätzlich eignen sich alle Typen zum Verschliessen jeglicher Weine, da der effektive Gasaustausch durch das Material vernachlässigbar ist. In Mitteleuropa zeigen Abfüller erst seit einigen Jahren ernsthaftes Interesse am Kunststoffkorken, und der Einsatz beschränkte sich vorerst auf Weine im unteren bis mittleren Preissegment. Mit einem Stückpreis von 15 bis 20 Rappen werden Kunststoffkorken sowohl als Ersatz für Naturstopfen (40 bis 50 Rappen) als auch für Drehverschlüsse (4 bis 8 Rappen) eingesetzt. Die positive Bilanz in Kürze: Synthetische Korken sind in jedem Fall geruchsneutral, tun ihre Verschutspflicht gleich gut wie Naturkorken und sind billiger als letztere.

Pall und SeitzSchenk gehen zusammen

September 2002 Pressemitteilung Baldinger

Nach Uebernahme der SeitzSchenk-Gruppe durch Pall ist jetzt der Vertrieb in der Schweiz entsprechend angepasst worden.

Aufgrund unseres Erfolges als bisheriger Vertriebspartner von SeitzSchenk für die Schweiz hat uns Pall zusätzlich die Kundenbetreuung übertragen für die Marke Pall für die Schweizer Wein- und Spirituosenwirtschaft.

Für Sie bedeutet das eine weitere Vereinfachung, denn Sie haben einen einzigen, Ihnen bekannten Partner für die ganze Produktpalette der beiden Marken: Filtergeräte, Tiefenfilter (in Schichten-, Modul- und Kerzenform) sowie Filterkerzen.

Wir freuen uns auf weitere Zusammenarbeit mit Ihnen. Caleb Grob, ing. Oen. HTL ist wie bisher Ihr kompetenter Ansprechpartner für alle Fragen der Filtration.



Coupe Chasselas 2002

September 2002 Pressemitteilung Baldinger

Unter 6 Walliser Finalisten der diesjährigen Coupe Chasselas waren zwei Weine dabei, welche mit **NOMACORC®** verschlossen sind. Gratulation für die Winzer, Gratulation für **NOMACORC®**!



Jubiläum - 50 Jahre Max Baldinger AG Fällanden

7. September 2001
Schweizerische Zeitschrift für Obst- & Weinbau
19/2001

Wer kennt sie nicht, die innovative Firma für Maschinen und Anlagen, Verschliesstechnik und Getränketechnologie in Fällanden. Was 1951 in einem Wohnhaus in der Stadt Zürich seinen Anfang nahm, aus Platz- und Verkehrsgründen bereits 1982 ins landschaftlich reizvoll gelegene Fällanden verlegt werden musste, hat sich bis heute zu einem stattlichen Familienunternehmen mit 14 Mitarbeitern entwickelt.

Ein halbes Jahrhundert Firmengeschichte ist vor allem geprägt durch den rasanten Wandel in der Getränkebranche. Immer schneller auf die Wünsche der Kunden einzugehen, fachlich kompetent zu bleiben und einen Verlust an Qualität zu vermeiden, nahm die Firma Baldinger als Herausforderung an und wurde so zu einem renommierten Unternehmen im Bereich der Getränketechnologie. Im Jahre 1997 erlangte sie die Zertifizierung nach ISO-9002. Ein Jahr später stand die Übernahme der alteingesessenen Firma Kunzmann aus Gossau an. Dieser Schritt erweiterte das Sortiment mit Kellerbehandlungsmitteln, Laborgeräten und Dienstleistungen. Die Integration dieser zusätzlichen Bereiche erforderte eine Neuausrichtung, was zur heutigen Struktur mit den drei Bereichen Maschinen und Anlagen, Verschliesstechnik und Getränketechnologie führte.

Maschinen und Anlagen

Seit der Übernahme der ersten Vertretung für die Langguth-Etikettiermaschinen im Jahre 1964 hat sich das Angebot, hauptsächlich für Anlagen italienischer Provenienz, stark erweitert. Neben dem Verkauf von Einzelanlagen bieten die Fachleute der Firma Baldinger aber auch die Realisierung ganzer Abfüllkonzepte an. Neuentwicklungen, wie etwa die Sauerstoffdosierung in Most und Wein - entstanden in Zusammenarbeit mit der Hochschule Wädenswil - gehören ebenso zum Programm der Abteilung Maschinen und Anlagen wie das Angebot der Dienstleistungen der bestausgerüsteten Werkstatt für Reparaturen, Revisionen und Neuanfertigungen.

Verschliesstechnik

Mit dem Zwischenlager für Flaschen erweitert die Firma Baldinger ihren "Rundum-Service". Ob Flasche, Drehverschluss oder Korken, alles steht in der 1995 erworbenen Lagerhalle, direkt hinter dem Betriebsgebäude gelegen, zur Auslieferung bereit. Der fachlichen Beratung kommt auch in dieser Sparte grosse Bedeutung zu.

Als einzige Firma in der Schweiz fertigt und bedruckt die Firma Baldinger die 44er Drehverschlüsse selbst und gewährleistet mit der leistungsfähigen Anlage kurze Lieferzeiten bei einwandfreier Qualität. Wer beim Korken bleiben will, hat die Wahl zwischen dem "echten" Korken aus der Korkeiche und einem, in der Praxis bereits gut eingeführten, Kunststoffkorken. Was vor drei Jahren noch ein Tabuthema war, Weinflaschen mit Kunststoffkorken zu verschliessen, ist heute aktueller Diskussionspunkt auf jedem wissenschaftlichen Symposium. Die Nachfrage nach Stopfen ist gross, weshalb heute jährlich gute vier Millionen davon den Lagerplatz in Fällanden verlassen.

Getränketechnologie

Bei allen Fragen betreffend Filtration, Hefen, Bakterien oder Kellerhilfsmittel sowie für Getränkeanalysen oder Beratungen ist die Firma Baldinger kompetenter Ansprechpartner und gleichzeitig Lieferant. Zusammen mit den SeitzSchenk-Filter-Werken werden alle Tiefen- und Membranfilterprobleme abgedeckt. Dank der technischen Unterstützung finden so ebenfalls Fragen rund um Filterschichten, Filtermodule, Filterkerzen sowie Cross-Flow Anlagen eine optimale Lösung.

Als Schweizer Generalvertreter des bedeutenden kanadischen Reinzuchthefer-Herstellers Lallemant in Montreal bietet die Firma Baldinger unter den Namen Lalvin und Uvaferm gärfreudige Hefen an, die zu ausgezeichneten Weinqualitäten führen. Drei der meist verwendeten Hefen in der Schweiz wurden an der Eidgenössischen Forschungsanstalt in Wädenswil selektioniert und leisten seit Jahrzehnten weltweit zuverlässig ihren Dienst.

Wer die Wahl hat, hat die Qual, heisst ein bekanntes Sprichwort. Das ist allerdings nicht so bei der Durchsicht der beiden gut strukturierten Kataloge für Gross- und Kleinbetriebe. Sie führen in leicht verständlicher Art durch das enorm vielseitige Sortiment von Anlagen und Dienstleistungen und erleichtern dem Kunden den Kaufentscheid.

Die Redaktion der Schweizerischen Zeitschrift für Obst- und Weinbau gratuliert dem Familienunternehmen Max Baldinger AG zu diesem würdigen Jubiläum und wünscht der Familie Roland Baldinger sowie der gesamten Belegschaft weiterhin erfolgreiche Jahre!

24. August 2001 Schweizer Weinzeitung 11/2001 Nachdenkliches von Roland Baldinger aus Anlass des 50-Jahr-Jubiläums der Max Baldinger AG

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, runder Geburtstage und Jubiläen zu gedenken. Die Vergangenheit spielt dabei zumeist die Hauptrolle. Mit Recht, sie ist schliesslich Anlass des Feierns. Auch die Max Baldinger AG hat guten Grund dazu. Die heute in Fällanden, vor den Toren Zürichs, niedergelassene Firma wurde vor 50 Jahren gegründet. Schon wie beim 25. oder beim 40. Geburtstag bot sich die Gelegenheit, eine Rück- und Nabelschau auf die Entwicklung vom Kellerartikel-Händler zum umfassenden Kellerei-Ausstatter zu halten. Roland Baldinger, Sohn des Firmengründers und Geschäftsleiter des über die Schweizer Grenzen hinaus bekannten Unternehmens, zieht eine Standortbestimmung einem blossen Rückblick vor. Die Schweizerische Weinzeitung hat sich mit ihm zu einem eher ungewöhnlichen «Geburtstagsgespräch» getroffen - und dabei zwar in die Zukunft, aber auch rück- und seitwärts geschaut:

Dass ausgerechnet der innovative und nie zur-Ruhe-kommende Unternehmer aus Fällanden an der Zukunft zweifeln könnte, erstaunt auf den ersten Blick. Bisher war es doch eher so, dass er die Veränderungen, die technischen ebenso wie die wirtschaftlichen, als Herausforderung und Chance verstanden. Und auf die entsprechenden Antworten liess er nie lange warten. Oft spielte die Baldinger AG dabei in verschiedenen Bereichen die Rolle des Pioniers. Einige Beispiele mögen diese Feststellung illustrieren.

Verschluss-Spezialist

1992 entwickelte Roland Baldinger den ersten 5splittigen 22er Drehverschluss für BVS-28. Zwei Jahre darauf folgte die lange Version, die sich ganz vom Flaschenhals löst, der sogenannte 44/1-Verschluss. Bis heute wird dieser in Deutschland mit Erfolg vertrieben. Seit dem letzten Jahr produziert die Baldinger AG Drehverschlüsse 28 x 44 selber.

Das grosse Engagement im Bereich der Drehverschluss-Technik hielt die Max Baldinger AG nicht davon ab, sich sehr früh mit dem Problem der Korkstopfen auseinander zu setzen: «Die Weine wurden immer stabiler, die Produktion immer sicherer. Ganz im Gegensatz dazu erlebte der Korken nur eine verhaltene Entwicklung.» Wie Roland Baldinger erklärt, ist der Naturkorken «leider nach wie vor ein beträchtlicher Unsicherheitsfaktor».

Vom Erfolg des Kunststoffkorkens überzeugt

«Schon als die ersten, noch nicht befriedigenden Kunststoffkorken auf den Markt kamen, war ich vom Erfolg des neuen Verschlusses überzeugt und habe mich entsprechend umgeschaut», erklärt Roland Baldinger. Und er ist bekanntlich fündig geworden. Seit zwei Jahren hat er Nomacorc® im Angebot, den ko-extrudierten Kunststoffstopfen «mit der grössten Verbreitung», wie er mit einigem Stolz bemerkt, wird die Baldinger AG dieses Jahr allein an Schweizer Weinkellereien gegen vier Millionen Einheiten liefern. Schneidet er sich damit nicht ins eigene Fleisch? «Natürlich werden Drehverschluss und Natunkorken konkurrenziert»; das weiss Roland Baldinger. «Beide werden <Opfer> bringen müssen. Trotzdem! Wir können doch nicht einfach die Erfahrung ignorieren, dass die Leistung des Kunststoffkorkens zumindest sicher nicht schlechter ist als jene des Naturkorkens.»

Nicht nur im Sektor Verschlüsse, sondern auch auf dem Gebiet der Filtration hat man sehr früh die Initiative ergriffen: «Bereits Ende der 80er Jahre haben wir konsequent auf Asbest freie Schichten umgestellt. Wir waren die erste Getränke-Technologie-Firma in der Schweiz, welche diesen Schritt tat.»

Kleine und mittlere Unternehmen am Anschlag

Aber offenbar sind es nicht technische oder technologische Fragen, welche Roland Baldinger am 50. Geburtstag seines Unternehmens am meisten beschäftigen, sondern grundsätzliche: «Zu Feiern gibt es zur Zeit, mal abgesehen vom Jubiläum unseres Hauses, eher wenig», bemerkt er nüchtern. «Das Umfeld hat sich in den letzten Jahren derart tiefgreifend verändert, dass in der Schweiz insbesondere die kleinen und mittleren Unternehmen am Anschlag sind. Und dies nicht etwa nur in der Getränkebranche. Handlungsbedarf haben wir alle. Wir sollten, nein, wir müssen endlich nach gemeinsamen Lösungen suchen.»

Existenzfähige Grössen schaffen

Dass dem Aufruf im eigenen Haus nachgelebt wird, zeigt das Beispiel der Zusammenarbeit der Baldinger AG mit Vetropack: «Wir sind auf dem Weg, gemeinsame Lösungen zu finden, die den kleinen Schweizer Strukturen gerecht werden. Ziel ist es, und dies gilt nicht nur für das Glas, schneller und flexibler zu werden. Wenn nötig, mit eigenem Lager oder gar eigener Produktion», betont Roland Baldinger. «Allerdings taugen die

Lösungen nur dann, wenn es gelingt, gleichzeitig existenzfähige Grössen zu schaffen». Auch im Bereich der Verschluss-Produktion funktioniert die Zusammenarbeit. «Wir lassen die Hülsen herstellen und bedrucken sowie bördeln sie entsprechend den Bedürfnissen unserer Kunden selber», erklärt Roland Baldinger. Dieses Vorgehen entspricht dem Prinzip, dass grosstechnische Erzeugnisse zentral produziert werden sollen, die Detailverarbeitung aber dezentral erfolgen muss. Die räumlichen Voraussetzungen dafür konnte die Baldinger AG vor sechs Jahren mit dem Erwerb eines Industriebaus in unmittelbarer Nachbarschaft zum Stammhaus schaffen. Hier wurde ein umfassendes Lager des «gesamten Kellerpakets», von der Traubenannahme bis zur Weinabfüllung, eingerichtet. Zudem wird in den grosszügigen Räumen produziert.

Am Know-how liegt es jedenfalls nicht, davon ist Roland Baldinger überzeugt: «Wir sind in vielen Belangen sogar besser als die Ausländer, aber unsere Mengen sind zu klein», erklärt er. «Und sie wachsen nicht mehr. Im Gegenteil. Denken wir nur an die Wein-Abfüllung. Die Zahl der Abfüller ist in wenigen Jahrzehnten von 5 000 auf 1200 gesunken. Und abgesehen von den Kellereien: Früher füllte ja fast jeder Wirt selber ab.»

Gemeinsam an die «Agrovina 2002»

Dass das Wissen um ähnliche Interessen durchaus auch Konkurrenten einander näher bringen kann, zeigt das Beispiel «Agrovina 2002». Wie Roland Baldinger erklärt, war es möglich, wenigstens die wichtigsten Deutschschweizer Aussteller zu einer gemeinsamen Aktivität zusammen zu bringen: «Wir führen - übrigens unter dem offiziellen Logo der Martinacher Messe - die Deutschschweizer Berufsleute der Weinwirtschaft, Winzer, Kellermeister und Önologen, in Cars nach Martigny und wieder zurück.»

Allein mit der Schaffung von existenzfähigen Grössen, sei dies durch Kooperation oder Zusammenschlüsse, sind die Probleme natürlich noch nicht vom Tisch. Dessen ist sich Roland Baldinger wohl bewusst. Und auch von Wachstum ist nicht die Rede: «Es geht darum, dass wir uns unseren Markt erhalten. Dabei haben wir übrigens die gleichen Schwächen wie die Weinbranche zu überwinden, das Marketing-Problem. Und auch hier gilt: Nur gemeinsam haben wir eine Chance!» - Bleibt zu hoffen, die unmissverständliche Aussage werde innerhalb der Wein- und Spirituosenbranche gehört und von deren Mitgliedern ernst genommen.

Schweizer Drehverschluss-System erobert deutschen Markt

Juni 2001 tara

Auf einem gemeinsamen Stand präsentieren MBF, Italien, die Max Baldinger AG und Vetropack das Schweizer Drehverschluss-System «BVS 28». Ausgestellt werden eine Füll- und Verschlussmaschine MBF, die Drehverschlüsse Baldinger/44 Swiss-Made sowie die dazu passenden Glasflaschen der Firma Vetropack.

Das in der Schweiz bereits seit über 10 Jahren akzeptierte Drehverschluss-System BVS 28 erobert nun auch Deutschland. Bereits setzen etliche Weingüter zum Verschiessen ihrer Qualitätsweine auf das Schweizer System. Die Vorteile liegen auf der Hand: absolut neutrales Verhalten des Verschlusses, hervorragende Konservierung der Weinaromen sowie der Inhaltsstoffe als auch ansprechende optische Erscheinung durch den eleganten Halsanschluss.

Gezeigt wird eine Füll- und Verschlussmaschine aus dem italienischen Hause MBE Dieser Betrieb, gegründet von der Bertolaso-Familie, stellt hochwertige Gegendruckfüller für Wein, Saft und Wasser her. Das ausgestellte Modell wird als Monoblockeinheit mit einem Drehverschiesser ergänzt.

Die Firma Vetropack International präsentiert ihr Programm an Wein- und Saffflaschen unter besonderer Berücksichtigung der Gewindemündung BVS 28.

Einen Drehverschluss «Swiss-Made» wird von der Firma Baldinger AG präsentiert. Die in der eigenen Produktion veredelten Hülsen 28/44 erlauben das Verschiessen der Gewindemündung BVS 28. Hohe Flexibilität und die rasche Realisierung von individuell bedruckten Verschlüssen auch in Kleinmengen heben das Unternehmen von anderen Marktteilnehmern ab.

Damit präsentieren die drei Aussteller auf einem einzigen Stand alle notwendigen Komponenten, welche für den erfolgreichen Einsatz eines Drehverschlusses notwendig sind.

Kurz nachgefragt:

Herr Baldinger, Sie setzen hier in Deutschland auf ein bis anhin unbekanntes Verschluss-System. Was sind Ihre Beweggründe?

Sehen Sie, wir setzen das BVS-28 Drehverschluss-System in der Schweiz seit über 10 Jahren mit Erfolg ein. Es hat beim Konsumenten eine hohe Akzeptanz erreicht, insbesondere auch bei Qualitätsweinen. Wir möchten nun dieses System in Deutschland den Weinbaubetrieben zugänglich machen.

Worin liegen denn nun die Vorteile des Schweizer Systems?

Der Drehverschluss schützt den Wein vor den negativen Einflüssen eines Naturkorkens. Gleichzeitig bewahrt er die Frische und die Authentizität des Weines. Optisch hebt sich der lange Verschluss mit seinem eleganten Halsabschluss positiv von den bisherigen Drehverschlüssen ab.

Stellen Sie diese Verschlüsse selbst her?

Wir haben bei uns eine Produktionstrasse eingerichtet, welche uns erlaubt, die Halbfabrikate zu bedrucken, die Dichtung einzulegen und den Verschluss zu bördeln. Dies erlaubt uns, bedruckte Verschlüsse ab 2'000 Stück innerhalb von zwei Wochen zu liefern.

Wie glauben Sie, steht der Konsument dem neuen Produkt gegenüber?

Erste Reaktionen stimmen uns positiv. Erfahrungen aus der Pfalz zeigen, dass der Konsument das einfache Handling wie auch die absolute Geschmacksneutralität des Verschlusses schätzt.

Wie beurteilen Sie die Entwicklungschancen dieser Innovation?

Das ist noch sehr schwer abschätzbar. Wir stützen uns hier auf die Erfahrungen, auch von Schulen und Forschungsanstalten, in der Schweiz, welche mich sehr zuversichtlich stimmen. Ich stehe voll hinter dem Produkt und glaube an dessen Erfolg auch in Deutschland.

Korken aus Kunststoff: Grösser das Angebot, kleiner die Vorbehalte?

15. Juni
2001

Pack Aktuell

Naturkorken sind zwar nach wie vor die wichtigste Verschlussart für höherwertige Weine. Auffällig war an der Messe Intervitis Interfructa aber das deutlich gewachsene Angebot an Kunststoff-Stopfen im Naturkork-Look. Pack Aktuell hat sich bei den Ausstellern über die Gründe und das Angebot informiert. Vor drei Jahren zeigte gerade mal ein Aussteller in Stuttgart Stopfen aus Kunststoff, die in Aussehen und Funktionalität dem Naturkork nachgeahmt waren. In diesem Jahr waren es rund ein halbes Dutzend.

Alternativen gesucht

Von einem Durchbruch für die Kunststoff-Stopfen im Naturlook kann aber noch keine Rede sein. Ein Anbieter, der sowohl Naturkorken als auch Kunststoff-Stopfen im Programm hat, schätzt den Anteil der Kunststoff-Stopfen auf 1 Prozent.

Ein Bedarf an dieser Alternative zum Naturkork ist aber vorhanden, zumindest aus Sicht von Abfüllern und Handel. Ein Grund dafür sind, wen wundert es, die Kosten. Der nachwachsende Rohstoff Korkrinde ist nicht unbeschränkt verfügbar. Der Bedarf an Naturkorken aber steigt, weil auch die Nachfrage nach höherwertigen Weinen weltweit wächst. Naturkorken in guter Qualität sind deshalb über Jahre hinweg teurer geworden. Ein Ende dieser Entwicklung ist nicht abzusehen.

Dazu kommt die Unberechenbarkeit des Naturproduktes Kork, das auch bei sorgfältiger Aufbereitung nicht gegen Fehler wie Korkgeschmack gefeit ist. Diese Erfahrung musste jüngst auch der italienische Starwinzer Elio Altare aus dem Piemont machen, der über 20 000 Flaschen seines Barolos des Jahrganges 1997 wegen einer fehlerhaften Korkenpartie nicht in den Verkauf bringen konnte. Das ist zwar ein extremes Beispiel. Doch generell schätzen Experten, dass rund die Hälfte aller Reklamationen bei Wein auf Korkfehler zurückzuführen sind.

Kein Wunder, dass Handel und Abfüller ihre Abhängigkeit vom Naturkork zumindest etwas verkleinern und vermehrt andere Verschlussmittel einsetzen möchten. Doch die meisten Konsumenten akzeptieren bei höherwertigen Weinen keine anderen Verschlüsse. Diese Weintrinkerinnen und Weintrinker können sich Weingenuss ohne das Ritual des Zapfenziehens mit seinem charakteristischen «Plopp» offensichtlich nicht vorstellen. Eine Ausnahme ist zum Beispiel die Schweiz, wo auch höherwertige Weine in Flaschen mit Schraubverschlüssen angeboten werden.

Kunststoff-Stopfen scheinen auf den ersten Blick eine ideale Synthese zwischen den Ansprüchen von Abfüllern und Handel einerseits und den Konsumenten andererseits zu sein. Erstere erhalten einen Alternativverschluss, der in Aussehen und Funktionalität weitgehend dem Naturkork gleicht, nicht aber deren natürliche Schwankungen in der Qualität aufweist und preislich besser zu kalkulieren ist. Die Konsumenten brauchen auf die lieb gewonnene Gewohnheit des Zapfenziehens nicht zu verzichten.

Pfälzer Winzer kriegen "den Dreh" raus

18. November 2000 Das deutsche Weinmagazin, 24/00
- Ob Winzer, Weintrinker oder Gastronomen - den lästigen Ärger mit dem Korkgeschmack kennen alle. Dennoch, eine Alternative zum obligatorischen Flaschenkorken schien lange nicht in Sicht. Auch die ersten Schraubverschlüsse konnten sich auf dem Weinmarkt nicht durchsetzen. Doch das Interesse der Winzer an neuen Lösungen ist groß, deshalb folgten mehr als 150 Winzer einer Einladung der am Bahnhof Maikammer-Kirrweiler ansässigen Firma Flaschen-Wittmer, um sich über "die Idee mit dem langen Dreh" informieren zu lassen. Vorgestellt wurde das Patent der Schweizer Firma Baldinger, ein origineller Drehverschluss für Flaschenwein. Optisch unterscheidet sich die Weinflasche mit dem Dreh auf den ersten Blick nicht von ihren verkorkten und verkapselten Geschwistern. Sehr wohl jedoch in der Handhabung: Es geht auch ohne Korkenzieher und ohne oft umständliches Entfernen der Kapsel - ein kleiner Dreh und die Flasche ist geöffnet.
- Ein Winzer sprach das Problem von Rotweinen an, die noch eine erwünschte Nachreife auf der Flasche brauchen. Hier war Stephan Hafen, vom Diedesfelder Weingut Schönhof, der Ansprechpartner für seine Berufskollegen. Der Pionier des BVS-28-Systems in der Pfalz hat nach der Umstellung seines Betriebes auch im Weinkeller den Dreh bereits raus. Und spricht aus Erfahrung: "Dies muss kein Nachteil sein. Im Gegenteil, der Winzer entscheidet über den richtigen Zeitpunkt, um seinen Wein auf die Flasche zu füllen, und er kann dem Kunden garantieren, dass dieser Wein sich auch bei Lagerung nicht verändert." Die Schönhof-Kunden jedenfalls hätten die Umstellung "zu 99,9 Prozent" akzeptiert. Stephan Hafen riet seinen Kollegen, im Falle der Umstellung zuerst die gängigen Weine mit Drehverschluss zu präsentieren. Im Schönhof habe man festgestellt, dass die Kunden alternativ eher zum Dreh- als zum Korkverschluss griffen. Die Aufmachung der Weinflasche mit dem Dreh und die guten Argumente dafür, würden letztlich sogar Sceptiker überzeugen. "Nichts spricht gegen den Drehverschluss", sagte der Pfälzer Diplom-Ingenieur Rüdiger Ertel, "der Markt ist da, die Kunden muss man nur noch aufklären". Es sei auch notwendig, dass die Winzer in der Präsentation und Ausstattung ihrer Produkte jetzt etwas in Bewegung brächten", so Ertel. An Profil und Prestige können Produkte dann gewinnen, wenn sie entsprechend ausgestattet sind und sich kundenfreundlich präsentieren.
- Unter den über 150 Winzern die der Einladung der Firma Flaschen-Wittmer in den Weinkeller der Südlichen Weinstrasse gefolgt sind, gehörten die meisten zur jüngeren Winzergeneration.
- In Gesprächen nach der Veranstaltung wurde positive Resonanz deutlich.. Der Weinbau nahm im Laufe des letzten Jahrhunderts im Anbau wie im Ausbau eine erstaunliche Entwicklung, wurde geradezu revolutioniert. Womöglich steht jetzt auch eine Revolution in der Verschlussmethode an, um den Wein auf der Flasche bestmöglich in seiner Qualität zu erhalten.

Winzer informieren sich über neuen Verschluss

15. November 2000 Die Rheinpfalz 265/00
- Edesheim: Gibt es Alternative für Kork?
Ob Winzer, Weintrinker oder Gastronomen - den Ärger mit dem Korkgeschmack kennen alle. Nicht nur Korkmotten sondern auch der Zahn der Zeit setzt dem Naturprodukt Korken oftmals derart zu, dass die Qualität eines manchen guten Tröpfchens darunter leidet. Dennoch, eine Alternative zum Flaschenkorken setzte sich bisher nicht durch. Schraubverschlüsse wirkten nicht edel genug. Mehr als 150 meist jüngere Winzer kamen nun nach Edesheim zu einer Informationsveranstaltung der am Bahnhof Maikammer-Kirrweiler ansässigen Firma "Flaschen Wittmer", um sich über "die Idee mit dem langen Dreh" zu informieren.
- Vorgestellt wurde das Patent der Schweizer Firma Baldinger, ein Drehverschluss für Flaschenwein, der leicht zu handhaben ist, sowie exklusiv ist. Optisch unterscheidet sich die Weinflasche mit dem Dreh auf den ersten Blick nicht von ihren verkorkten und verkapselten Geschwistern. Jedoch in der Handhabung: Ein kleiner Dreh, und der Wein wird ins Glas gegossen. Ein Vorteil sei, dass sich die Weinflasche mit dem Dreh länger lagern lasse.
- Ein Winzer sprach das Problem mit den Rotweinen an, die noch eine erwünschte Nachreifung auf der Flasche bräuchten. Hier war Stephan Hafen vom Diedesfelder Weingut Schönhof Ansprechpartner für seine Berufskollegen. Der Pionier des BVS-28-Systems in

der Pfalz hat nach der Umstellung seines Betriebes auch im Weinkeller den Dreh bereits raus, und spricht aus Erfahrung: "Dies muss kein Nachteil sein. Im Gegenteil, der Winzer entscheidet über den richtigen Zeitpunkt um seinen Wein auf die Flasche zu füllen und er kann dem Kunden garantieren, dass dieser Wein sich bei Lagerung auch nicht verändert. Hafen sagte, dass ein Winzer seine Philosophie im Keller schon etwas ändern müsse, wenn er sich für das System entscheide. Fast alle seiner Kunden hätten die Umstellung akzeptiert. Hafen riet seinen Kollegen, im Falle einer Umstellung zuerst die gängigen Weine mit Drehverschluss zu präsentieren.

"Nichts spricht gegen den Drehverschluss", sagte der Pfälzer Diplom-Designer Rüdiger Ertel. "Der Markt ist da, die Kunden muss man nur noch aufklären". Es sei notwendig, dass die Winzer in der Präsentation und Ausstattung ihrer Produkte jetzt "etwas in Bewegung brächten", so Ertel. An Profil und Prestige können Produkte dann gewinnen, wenn sie ansprechend ausstaffiert seien und sich kundenfreundlich präsentieren. Ertel sagte, dass die Qualität des Pfalzweins gut sei, das Image aber leider noch zu schlecht. Dass die Naturproduktion von hochwertigem Kork kaum noch nachkomme, sei bekannt, ebenso wie es häufig um die Qualität des preisgünstigeren Ausweichproduktes, des Presskorken, stehe. Eifrig werde geforscht und experimentiert, um trotz rückläufiger Qualität von Korken die Muffgefahr in den Griff zu bekommen. Versuche, den Wuchsraum der Korkeiche, die nur alle neun bis vierzehn Jahre von ihrer Rinde befreit werden darf, durch die Anlage weiterer Wälder auszuweiten, sind fehlgeschlagen.

Baldinger und Vetropack spannen zusammen

16. Juni 2000	Schweizerische Zeitschrift für Obst- & Weinbau 13/00	Die Max Baldinger AG in Fällanden übernimmt per 1. Januar 2001 den Vertrieb von Wein- und Spirituosenglas der Firma Vetropack in Bülach für mittlere Betriebe und Kleinkunden in der Deutschschweiz. Mit dem neuen Vertriebssystem wollen die beiden Partner die Bedürfnisse der Winzer und Brenner noch schneller und flexibler abdecken. Zudem soll mit diesem Schritt in einem wichtigen Kundensegment ein Kompetenzzentrum für Flaschen in der Nähe des Kunden etabliert werden. Für die Max Baldinger AG ergänzen diese neuen Produkte das bisherige Sortiment in idealer Weise.
------------------	---	--