

Zusammenfassung

Natürlich prickelnd – ist die Schweiz bereit für Pét-Nat?

Diplom-Arbeit

UNIT 7

WSET Level 4 Diploma in Wines and Spirits

Karin Preiswerk

Kandidatennummer: 15024544

02. Januar 2024

Motivation für die Arbeit

Ich bin im Rahmen meiner Ausbildung zur Weinakademikerin in Österreich dem Pétillant Naturel (Pét-Nat) zum ersten Mal begegnet. Naturwein und auch Orange-Wine waren mir ein Begriff, aber von Pét-Nat hatte ich bis dato nie gehört. Ich bin ein grosser Schaumwein-Fan und empfand den Pét-Nat als eine erfrischende Alternative zu den etablierten Schaumweinen. Der Pét-Nat war leicht, fruchtig und frisch und hat in jenem Moment einfach Spass gemacht. Pét-Nats sind die Vorfahren der modernen Schaumweinbereitung (der Methode Champenois). Mich hat es interessiert, in der Zeit der Schaumweinbereitung zurückzugehen, und mehr über das ursprüngliche Produkt zu erfahren.

Ich musste auch in den weiteren Jahren meiner Ausbildung feststellen, dass in Wien oder anderen grösseren Städten Pét-Nat immer wieder etwas war, dass mir begegnet ist in Bars/Restaurant, meist im Zusammenhang mit der «Naturweinszene». Aber in der Schweiz traf ich sehr selten auf Pét-Nat oder Naturweine in der Gastroszene, vorallem in Basel (meiner Heimatstadt) nicht.

Fragestellung/Zielsetzung

Obwohl auch in der Schweiz die Naturweinszene immer mehr an Bedeutung gewinnt, ist der Pét-Nat selbst innerhalb des Bereichs der Naturweine ein Nischenprodukt.

Mich interessierte die Frage, inwiefern es sich dabei um eine Modeerscheinung handelt.

Gibt es tatsächlich einen Markt für Pét-Nat in der Schweiz und wie wird er sich entwickeln?

Methodik

Um diese Fragen beantworten zu können werde ich zum einen die Sicht der Konsumenten beleuchten und zum anderen der Frage nachgehen, was es für die Hersteller interessant macht, einen Pét-Nat zu produzieren oder wo auch die Schwierigkeiten liegen.

Ausserdem möchte ich die Erfahrungen der Anbieter in Gastronomie und Handel beleuchten. Um diese Perspektiven einzufangen, habe ich neben weniger Literatur und Web-Artikeln, vor allem persönliche Gespräche und Interviews sowie eigene Umfragen verwendet.

Im Abschluss folgen Schlussfolgerungen und eine persönliche Einordnung.

Inhalt

Zunächst werden Definitionen von Pét-Nat gegeben und die Stilrichtungen beleuchtet.

Dann wird der Schweizer Markt betrachtet und die Stellung des Pét-Nat darin.

Im Hauptteil der Arbeit werden schliesslich die verschiedenen Sichten von Produzenten, Konsumenten, Gastronomen und Weinhändlern gesammelt und analysiert.

Fazit

Ich habe bereits 2021 mit meiner Arbeit gestartet und fand es spannend, wie man in dieser Zeit eine stetige Zunahme der Bekanntheit und Verbreitung von Pét-Nat beobachten konnte.

Je nach Kundensegment findet das Produkt mehr Beachtung und Anklang. Es spricht sicher ein eher ökologisch ausgerichtet Publikum an, welches auch nicht zwingend auf den Preis achtet. Zusätzlich profitiert Pét-Nat sicherlich vom Naturweintrend.

Es gibt einen jungen Markt, der noch wachsen könnte. Die Erfahrungen in Gastronomie und im Verkauf zeigen, dass viele Konsumenten offen sind für das Produkt, wenn es ihnen empfohlen wird, aber es doch noch eher unbekannt ist.

Der Schweizer Markt ist eher langsam und klassisch ausgerichtet, wodurch Pét-Nat hier im Vergleich zum Ausland eher langsamer bekannter wird. In Basel gibt es Pét-Nat nur in spezialisierten Fachgeschäften, was für die Nische spricht. Es wird aus meiner Sicht keinen zweiten Prosecco-Boom damit geben. Aber Pét-Nat wird sich einen festen Platz erklimmen. Das Produkt ist unter den Weinkenner vermutlich zu uninteressant, als dass es einen Boom auslösen kann, und zu undistinguiert, als dass es im Champagner-Segment konkurrieren könnte. Für mich steht Pét-Nat für Abwechslung zum altbekannten Angebot, für Spontaneität, Frische, Spass und Leichtigkeit.

Somit kann ich sagen: ja die Schweiz ist bereit für Pét-Nat und die Nachfrage wird vorerst steigen und ausgebaut werden. Und er wird sich einen festen Platz im Naturweinbereich erobern, wird da aber eine Nische bleiben.