

«Die Qualität ist besser geworden»

Rolf Affolter und seine Vinothek schauen auf 40 Jahre Geschäftstätigkeit zurück. Das Angebot hat sich in dieser Zeit stark verändert.

Judith Frei

Die Vinothek Solothurn ist nicht mehr aus der Vorstadt wegzudenken. Dieses Jahr feiert die Weinhandlung am Rossmarktplatz ihren 40. Geburtstag. Rolf Affolter hat sie 1983 gegründet, 1999 ist seine Frau, die diplomierte Weinfachfrau Elisabeth Schori, mit ins Geschäft eingestiegen. Heute arbeiten noch drei weitere Personen im Betrieb mit.

«Als ich angefangen habe, habe ich hauptsächlich Bordeaux-Weine verkauft», erinnert sich Rolf Affolter. Neben «Bordeaux» hatte er noch andere französische Tropfen wie «Burgunder» im Angebot. Dazu verkaufte er auch einige Weine aus dem spanischen Rioja-Gebiet. Heute hat sich der geografische Schwerpunkt verändert.

So verkaufen sie derzeit hauptsächlich Weine aus Italien, Spanien und der Schweiz. Frankreich ist gar nicht mehr in ihrer Top drei. Diese Entwicklung haben sie nicht gesteuert. Jedoch hätten die Weinproduzenten in den drei oben genannten Ländern ihre Qualität massiv gesteigert. «Die Weinwelt hat sich stark entwickelt», erklärt Elisabeth Schori: «In der ganzen Weinwelt ist die Qualität besser geworden.»

Ausserdem kaufen sie ein, was ihrer Kundschaft gefällt. So erinnert sich Schori noch an den Hype vor rund 15 Jahren, als ihre Kundschaft Weine aus Übersee



Elisabeth Schori und Rolf Affolter in der Vinothek Solothurn am Rossmarktplatz.

Bild: Hanspeter Bärtschi

– Australien, Südafrika und Kalifornien – trinken wollte. Heute verkaufen sie noch Weine aus Argentinien, andere Herkunftsländer sind wieder aus der Mode gefallen.

Und welcher Wein gefällt Ihnen am besten? Elisabeth Schori lacht über die Frage. Das ändere sich ständig. Dieses Jahr habe ihr der Rotwein Quaran-tanni aus Sizilien sehr gut gefallen. Und beim Weisswein hat es ihr der Elisabeth Viognier ange-

tan. Die zwei Weine haben sie daher auch als ihre Jubiläumsweine auserkoren.

Rolf Affolter ist in seiner Präferenz beständiger: Sein Herz schlägt immer noch für Bordeaux-Weine.

Seit Jahrzehnten fährt das Paar regelmässig nach Italien, Südfrankreich oder Spanien. Dort besucht es die Produzenten und probiert neue Weine.

Es seien schon mehrmals Produzenten zu ihnen in die

Schweiz gekommen und hätten die Konsumentinnen und Konsumenten direkt getroffen, erzählen die beiden. Viele seien auch schon an der HESO vorbeigekommen, das sei immer gut angekommen bei ihrer Kundschaft.

Das Spirituosengeschäft wird immer wichtiger

Heute geht man aber längst nicht mehr nur wegen des Weins in die Vinothek. Einen guten Teil der Verkaufsfläche nehmen

Spirituosen ein. Für diese ist Elisabeth Schori zuständig. Als Affolter mit seinem Weinhandel angefangen hatte, war es ihm von Gesetzes wegen nicht erlaubt, Hochprozentiges zu verkaufen. Erst nach der Spirituosen-Liberalisierung Ende der 1990er-Jahre wurde das möglich.

«Ich war schon immer von Schottland fasziniert», sagt Schori. Deshalb hat sie sich dazu entschlossen, sich mit

Whiskys auseinanderzusetzen und diese in Solothurn zu verkaufen. Daraus ist eine Leidenschaft geworden. Sie ist schon mehrfach nach Schottland gereist und hat Brennereien besucht. «Bei einigen schottischen Whiskys hat man das Gefühl, dass man die Meeresbrise schmecken kann», schwärmt sie.

Anfänglich haben sich wenig Kunden dafür interessiert. Mittlerweile hat sich das geändert. Schori vermutet, dass auch ihre Whisky-Events, die sie schon seit achtzehn Jahren organisiert, die Kundschaft auf den Geschmack gebracht hat. An diesen Anlässen wird nicht nur gegessen und getrunken, sondern man erfährt auch mehr über die schottische Kultur.

Auch bei ihrem hochprozentigen Angebot sehen sie klare Trends: Momentan werde insbesondere Gin gut verkauft.

Heute schaut das Paar in eine herausfordernde Zukunft. Es gebe viele Unsicherheiten, insbesondere die Digitalisierung mache ihnen zu schaffen. Sie beliefern auch Gastronomiebetriebe, so spüren auch sie Krisen in der Gastrobranche – gestern sei es die Coronapandemie gewesen, heute der Fachkräftemangel.

Trotz all den Herausforderungen bleibt das Ehepaar mit Freude bei der Arbeit, um die Kundschaft zu beraten und sich auf die Suche nach neuen edlen Tropfen zu machen.