

«Wir sind der Konkurrenz einen Schritt voraus»

Ganze 84 Flaschen hat Jan Martel geöffnet, als er von der «Entrepreneur Of The Year»-Nominierung erfuhr. Kein Wunder: Der Mann ist an der Quelle. Als Geschäftsführer der Martel AG mit Sitz in St.Gallen ist er ein wahrer Vermittler der Weinkultur. Dabei hatte Martel als Jugendlicher überhaupt keine Freude am Weingenuss.

Jan Martel, mit welchem Topfen haben Sie gefeiert, als Sie erfahren haben, dass Sie unter den Finalisten des «EY Entrepreneur Of The Year» sind?

Ich habe nicht nur eine, sondern gleich 84 verschiedene Flaschen geöffnet. Wir hatten an diesem Tag unsere grosse Martel Tour des Vins. Spät am Abend habe ich dann zusammen mit meiner Frau einen älteren Vieux Télégraphe geöffnet und bis in die Morgenstunden gefeiert.

Haben Sie sich anschliessend sofort mit Ihren «Konkurrenten» in der Kategorie «Family Business» befasst?

Alle Finalisten sind erfolgreiche Unternehmer und haben eine gute Geschichte. Ich habe mich mit ihnen

ich noch keine Freude am Weingenuss hatte. Dies änderte sich erst mit 18 Jahren – ich hatte eine «Schlüsselbegegnung» mit einem Wein. Danach stürzte ich mich richtiggehend in die Weinwelt und nutzte während meines Studiums die Semesterferien für Arbeiten im Rebberg, Weinkeller oder -Labor. Nach meinem Abschluss an der Fachhochschule St.Gallen begann ich, in der Weinbranche zu arbeiten. Mit 31 übernahm ich die Verantwortung des Familienunternehmens und führe es nun bereits zwölf Jahre. Diese Arbeit liebe ich seit dem ersten Tag.

Wie hat sich Ihr Business seither entwickelt?

Das Unternehmen war zu jenem Zeitpunkt gesund, hatte aber keine Vision für die kommenden Jahre. Eine gewisse Verunsicherung breitete sich aus. Zusammen mit einer hoch motivierten Geschäftsleitung und einem passionierten Team bauten wir auf den Stärken auf, befreiten uns von Ballast und führten Martel erfolgreich in die Zukunft. Das Unternehmen entwickelte sich über einige Jahre schon positiv, bevor wir mit einer Akquise – die Weinhandlung Müller –, der Eröffnung des neuen Standortes am Bellevue in Zürich und dem Ausbau des gesamten Verkaufsteams den Turbo richtiggehend gezündet haben. Heute strahlt Martel wie noch nie. Wir werden 2017 unseren Umsatz markant steigern. Und dies in einem stagnierenden Markt.

«In den vergangenen Jahren haben wir im Grossraum Zürich viele Neukunden gewonnen und unsere Marktposition verbessert.»

nicht intensiv befasst, sondern lediglich einige Eckdaten recherchiert. Für mich sind es keine Konkurrenten, sondern viel mehr zwei weitere faszinierende Unternehmen. Ich freue mich mit ihnen und bin glücklich, dass ich die Finalisten bald kennenlernen darf.

Die Weinhandlung Martel AG St.Gallen wurde vor über 140 Jahren gegründet und wird heute in fünfter Generation geführt. Welche grundsätzlichen Werte haben alle fünf Generationen gemeinsam?

Weinpassion, verbunden mit Respekt vor grosser Weinkultur, höchste Qualitätsansprüche, Zusammenhalt und Innovation.

War es für Sie immer klar, dereinst das Unternehmen weiterzuführen?

Nein. Als Jugendlicher interessierte mich das Familienunternehmen nicht. Dies vor allem deshalb, weil

Gibt es demnach grundsätzlich zwei Wege zum Erfolg: Entweder die klare Nische als kleiner oder die Masse als grosser Player?

Ja, zumindest in der Schweizer Weinbranche.

Sie gelten als typisches St.Galler Unternehmen, haben jedoch kürzlich auch einen Standort in Zürich eröffnet. Worauf gründet diese Markterweiterung?

In den vergangenen Jahren haben wir im Grossraum Zürich viele Neukunden gewonnen und unsere Marktposition verbessert. Ein nächster Schritt



Jan Martel: «Wir werden 2017 unseren Umsatz markant steigern. Und dies in einem stagnierenden Markt.»

war nötig: Wir wollten näher zu unseren Kunden und gleichzeitig weitere Neukunden gewinnen. Wir sehen uns als Vermittler grosser Weinkultur. Ohne Kompromisse. Und genau diese Nische war im stark umkämpften Markt noch nicht besetzt.

gibt es bereits viele Geschichten und Emotionen. Es ist auch die einzige Weinhandlung, bei der die Weingestelle nicht auf dem Boden stehen, sondern von oben getragen werden. Ein Ort für himmlischen Wein! Die beiden St.Galler Standorte werden wir in naher Zukunft erneuern und das Konzept vom Bellevue auch an unserem Hauptsitz umsetzen.

«Die beiden St.Galler Standorte werden wir erneuern und das Konzept vom Bellevue auch an unserem Hauptsitz umsetzen.»

Wodurch unterscheidet sich der Standort in Zürich von jenem in St.Gallen?

In St.Gallen haben wir zwei schöne Ladengeschäfte. Beides sind klassische Verkaufsorte. In Zürich eröffneten wir einen Begegnungsort für grosse Weinkultur. Wein wird zelebriert, auch mit vielen Degustationen und speziellen Anlässen. Dazu kommt die einmalige Architektur im denkmalgeschützten Ambiente einer ehemaligen Tankstelle. Um diesen Ort

Die Jury des Entrepreneurawards setzt sich mit unzähligen Unternehmen auseinander. Womit konnten Sie Ihrer Meinung nach punkten?

Kompromissloser Fokus auf Qualität von Wein und Dienstleistung! Unser Team hat eine starke Beratungskompetenz – wahrscheinlich einmalig in der Szene. Zudem hat das Unternehmen in den vergangenen Jahren viel Mut gezeigt und ist Risiken eingegangen. Beides hat sich nun ausbezahlt: Martel ist heute der Hauptkonkurrenz einen Schritt voraus.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Gian Kaufmann