vinetur

बवेरिया की सबसे बड़ी वाइन उत्पादक संस्था ने 1,100 अंगूर उत्पादकों से भुगतान टालने को कहा

फ्रैंकोनिया की सहकारी संस्था का कहना है कि 2024 और 2025 की फसल का भुगतान टालना 2027 तक कारोबार जारी रखने के लिए जरूरी है

शनिवार, 21 नवंबर 2026



BR24 के अनुसार, बवेरिया की सबसे बड़ी वाइन उत्पादक संस्था अपने सदस्य अंगूर उत्पादकों से 2024 और 2025 की फसल के अंगूरों का भुगतान टालने को कह रही है। इसका मकसद दिवालिया होने से बचना और 2027 तक कारोबार जारी रखना है।

Winzergemeinschaft Franken, या GWF, का मुख्यालय लोअर फ्रैंकोनिया के कित्ज़िंगेन जिले के रेपरंडॉर्फ में है। BR24 ने बताया कि सहकारी संस्था नकदी की गंभीर किल्लत का सामना कर रही है। इसके अध्यक्ष Claus Hochrhein ने शुक्रवार, 20 नवंबर को अंगूर उत्पादकों को स्थिति की जानकारी दी और उनसे समर्थन भी मांगा।

योजना के तहत, करीब 1,100 सदस्य और वाइन उत्पादक 2024 और 2025 में दिए गए अंगूरों के बदले GWF के खातों में

अभी तक जमा भुगतान अस्थायी रूप से नहीं लेंगे। Hochrhein ने BR24 से कहा कि सहकारी संस्था को 2027 में कारोबार करने में सक्षम बनाए रखने के लिए भुगतान टालना जरूरी है।

यह मांग जर्मनी के वाइन उद्योग पर बढ़ते दबाव को उजागर करती है, जहां उत्पादक पिछले कुछ समय से मुश्किल कारोबारी माहौल का सामना कर रहे हैं। उत्पादन की ऊंची लागत और कमजोर मांग वाइन उत्पादकों तथा सहकारी संस्थाओं पर असर डाल रही है। पेय क्षेत्र के लिए यह मामला संकेत देता है कि वाइन की घटती खपत और बढ़ती लागत अब सिर्फ छोटे उत्पादकों की समस्या नहीं रह गई है। इनका दबाव बड़ी सहकारी संस्थाओं पर भी पड़ रहा है और, नतीजतन, उन अंगूर उत्पादकों की आय पर भी, जो अपनी फसल की बिक्री और विपणन के लिए इन कारोबारों पर निर्भर हैं।

GWF अब अपनी रणनीति में व्यापक बदलाव की तैयारी कर रही है। Hochrhein ने BR24 से कहा कि सहकारी संस्था को केवल क्षेत्रीय बाजार पर ध्यान देने से आगे बढ़ना होगा। एक परामर्श कंपनी के साथ मिलकर GWF ने बाजार में अपनी स्थिति नए सिरे से तय करने की योजना बनाई है। सहकारी संस्था फ्रैंकोनिया के बाहर अधिक आक्रामक ढंग से विस्तार करना, पहली बार निर्यात को जोर-शोर से बढ़ावा देना और पूरे जर्मनी के सुपरमार्केट में अपनी मौजूदगी बढ़ाना चाहती है।

सुपरमार्केट में विस्तार की इस कोशिश में खाद्य खुदरा विक्रेताओं के लिए खास तौर पर विकसित किए गए ब्रांड शामिल होने की उम्मीद है। कंपनी के नेतृत्व की ओर से बताई गई योजना के अनुसार, GWF देशभर के रेस्तरां को "बवेरिया की वाइन" भी बेचना चाहती है।

यह तुरंत स्पष्ट नहीं हुआ कि भुगतान पर प्रस्तावित रोक को लेकर अंगूर उत्पादक क्या रुख अपनाएंगे। उनका फैसला सहकारी संस्था के निकट भविष्य में टिके रहने के लिए निर्णायक हो सकता है, क्योंकि इस मांग का उद्देश्य सदस्यों को भुगतान करने के बजाय कारोबार के भीतर नकदी बनाए रखना है।

वित्तीय दबाव ऐसे समय आया है जब GWF ने वर्ष की शुरुआत में नए क्षेत्रों में निवेश जारी रखा था। अप्रैल से सहकारी संस्था फ्रैंकोनिया की पहली वाइन से अल्कोहल हटाने वाली सुविधा चला रही है। BR24 द्वारा उद्धृत विशेषज्ञों के अनुसार, गैर-अल्कोहलिक वाइन अब भी एक सीमित बाजार वाला उत्पाद है, लेकिन इसकी मांग बढ़ रही है।

यह निवेश पेय कंपनियों के सामने मौजूद मुश्किल स्थिति को दिखाता है। पारंपरिक मांग पर दबाव और ऊंची लागत के बावजूद उत्पादकों को नई श्रेणियों, खुदरा बाजार तक पहुंच और उत्पाद विकास में निवेश करना पड़ रहा है। वाइन क्षेत्र में सहकारी संस्थाओं के लिए यह चुनौती खास तौर पर कठिन हो सकती है, क्योंकि उन्हें निवेश की जरूरतों और अंगूर उत्पादकों को भुगतान के बीच संतुलन बनाना होता है।

GWF की मुश्किलें अचानक सामने नहीं आईं। BR24 ने बताया कि सहकारी संस्था पिछले कुछ समय से संकट में है। इस साल उसने 20 नौकरियां घटाई हैं और कारोबार को स्थिर करने की कोशिश के तहत कर्मचारियों ने क्रिसमस बोनस छोड़ दिया है।

कंपनी के नेतृत्व में भी एक और बदलाव हुआ है। Mainpost ने सबसे पहले खबर दी थी कि प्रबंध निदेशक Bernhard Etzel को सिर्फ चार महीने बाद पद छोड़ना पड़ा। अब Hochrhein और उनके उप-प्रबंधक Steffen Zink ने अंतरिम आधार पर प्रबंधन की जिम्मेदारी संभाल ली है।

GWF जर्मनी की सबसे बड़ी वाइन सहकारी संस्थाओं में से एक है और BR24 के अनुसार, देश की छठी सबसे बड़ी वाइन सहकारी संस्था है। इसलिए इसकी समस्याएं किसी एक क्षेत्र की एक कंपनी तक सीमित नहीं हैं। ये दिखाती हैं कि मांग, लागत और वितरण का दबाव सहकारी ढांचे में कितनी तेजी से फैल सकता है—वाइन उत्पादक संस्था से लेकर उसके सदस्य अंगूर उत्पादकों और कर्मचारियों तक।

सहकारी संस्था की प्रस्तावित नई रणनीति अपनी वाइन के लिए नए बाजार तलाशने पर केंद्रित है, खासकर बड़ी खुदरा शृंखलाओं, रेस्तरां कारोबार और विदेशी बाजारों में। यह पेय कारोबार में व्यापक बदलाव को दर्शाता है, जहां उत्पादक अपने पारंपरिक स्थानीय ग्राहक आधार से आगे बढ़कर राष्ट्रीय खुदरा नेटवर्क, निर्यात और कम या शून्य अल्कोहल वाले उत्पादों के जरिए बिक्री बढ़ाने की कोशिश कर रहे हैं।

यह रणनीति पर्याप्त होगी या नहीं, इसका पहला जवाब शायद एक ज्यादा तात्कालिक सवाल पर निर्भर करेगा : क्या GWF के अंगूर उत्पादक दो फसल वर्षों के अपने बकाया भुगतान के लिए इंतजार करने को तैयार होंगे, ताकि सहकारी संस्था अपने कारोबार को नए सिरे से ढालने की कोशिश के दौरान कामकाज जारी रख सके।