
Ist die Einführung des Weinausschank-Systems
Coravin in der Gastronomie/Weinhandel
umsatzsteigernd oder nicht?

Zusammenfassung



Diploma-Arbeit

Stefan Schneider 8.1.2022

Candidate-No. 210054

Zusammenfassung

Die Motivation für meine Arbeit liegt in der Freude Wein zu verkaufen und Gästen, neue Weinbaugebiete, Winzer und Weine näherzubringen. Dazu gehört auch, eine Rebsorte verkosten zu lassen, die nicht alltäglich ist und Weine zu öffnen die besonders in Ihrer Art sind. Coravin bietet eine Möglichkeit all das zu tun und gleichzeitig das Risiko zu minimieren die einmal geöffneten Flaschen nicht weiter verkaufen zu können, weil der Inhalt nach einer gewissen Zeit Schaden nimmt.

Am 13. September 2011 stellte die Firma, Weinland Ariane Abayan GmbH, Erikastraße 67, 20251 Hamburg, uns ein stationäres Weinauschanksystem (diWine Model W4 Version C.1.) für ein Jahr zur Verfügung. Es wurde mit 4 Flaschen hochwertigem Rotwein aus dem Hause Antinori bestückt und sollte den Verkauf dieser besonderen Weine ankurbeln. Es bot die Möglichkeit des glasweisen Ausschanks, per 0,1 oder 0,2 Litern. Das Schutzgas war CO₂. Es funktionierte nicht, nach spätestens 3 Wochen war der Inhalt der Flaschen oxidiert.

Mich fasziniert die Idee, besondere, teure Weine Glasweise auszuschenken und zu verkaufen. Als dann Coravin auf den Markt kam kaufte ich ein Modell Three und war von der Funktion überzeugt.

Aber wie gehen Kollegen und Winzer mit dem Thema offenen Weinauschank mit hochwertigen Weinen um? Spielt es eine Rolle in Ihrem Betrieb und sehen sie im Offenausschank eine Möglichkeit teure Weine besser zu verkaufen.

Das Ziel der vorliegenden Arbeit war herauszufinden,

- ob das System Coravin helfen kann, höherwertige Weine in der Sternegastronomie, beim Winzer und in Weinbars zu verkaufen.
- Bei welchen Verkaufspreisen es besonders rentabel ist.
- ob das Werkzeug zu diesem Zweck eingesetzt wird.

Es wurden 150 Gastronomen und Winzer befragt.

Die Gewichtung lag bei jeweils einem Drittel Winzer, Sterne Gastronomien und Weinbars/Restaurants. Schnell kristallisierte sich heraus, dass fast alle, die ein Ausschanksystem benutzen, das System von Coravin gebrauchten.

Nach eingehender Beschäftigung mit dem System, seinen Einsatzmöglichkeiten und Kosten entwarf ich einen online Fragebogen, den ich an interessierte Teilnehmer per E-Mail verschickte.

Bei der Gestaltung des Fragebogens war, mit unter anderem wichtig, herauszufinden, wie viele Teilnehmer der einzelnen Gruppen Coravin benutzen. Des Weiteren wollte ich die Menge an Wein, die mit Coravin aus der Flasche gezapft wird, wissen. So konnten die Kosten des Systems, pro verkaufte Flasche, berechnet werden. Ab welchem Flascheneinkaufspreis wird Coravin eingesetzt war eine weitere Frage, um die Verkaufspreise und die Margen zu berechnen.

Der Inhalt der Arbeit befasst sich mit dem System Coravin. Geschichte, Technik, Aufbau und Kosten. Im Hauptteil gehe ich der Frage nach wie das System eingesetzt wird.

- Bei welchen Einkaufspreisen rechnet sich das System besonders.
- Wie hoch sind die Kosten der Anschaffung und Nutzung des Systems? Können sie durch geschickten Einkauf reduziert werden?
- Wofür wird Coravin eingesetzt?
- Welcher Einsatz ist für die Befragten sinnvoll.
- Wie wird die Nachhaltigkeit des Systems gesehen.

Mein Fazit ist:

Wenn das System Coravin, in einem auf das Kaufverhalten und die Kaufkraft der Klientel abgestimmten Rahmen, eingesetzt wird, ist es umsatzsteigernd.

