

Motivation

Die Wahl des Themas dieser Diplomarbeit ergibt sich aus einer persönlichen wie auch praxisbezogenen Motivation. Als aktive Mitarbeiterin im Familienweingut Wolfgang Maitz in der Südsteiermark ist es mir ein Anliegen, ein aktuelles und betrieblich relevantes Thema wissenschaftlich zu beleuchten. Seit 2003 verwendet unser Betrieb ausschließlich den Drehverschluss „Vinotwist“ – ein klares Bekenntnis zur Innovation. Aus der täglichen Praxis heraus wurde das Interesse an der Verschlussfrage vertieft. Als ausgebildete Sommelière und leidenschaftliche Gastgeberin steht für mich die ganzheitliche Betrachtung von Wein im Vordergrund – technisch, sensorisch und emotional. Die Auseinandersetzung mit der Zukunftsfähigkeit des Drehverschlusses ist daher nicht nur akademisch relevant, sondern auch unmittelbar anwendbar.

Fragestellung und Zielsetzung

Ziel dieser Arbeit ist es, die Entwicklung, sowie die Markt- und Konsumentenakzeptanz von Drehverschlüssen im österreichischen Qualitätsweinsegment zu untersuchen. Im Zentrum steht die Frage:

„Wie wird der technisch bewährte BVS-Drehverschluss im österreichischen Qualitätsweinmarkt heute wahrgenommen – im Spannungsfeld zwischen Tradition, Innovation und sensorischer Qualität?“

Die Arbeit beleuchtet sowohl die technische Seite als auch die emotionale und marktspezifische Wahrnehmung von BVS im Spannungsfeld zwischen Tradition und Innovation.

Methodik

Für die Bearbeitung der Fragestellung wurde ein **mehrschichtiger Forschungsansatz** gewählt, der sowohl qualitative als auch quantitative Elemente vereint. Die Erhebung und Analyse gliederten sich in drei zentrale Bestandteile:

1. **Literaturrecherche**

Basierend auf aktueller Fachliteratur, Branchenpublikationen und wissenschaftlichen Artikeln wurden technische Entwicklungen, historische Entwicklungen und Qualitätsmerkmale des BVS-Drehverschlusses aufgearbeitet.

2. **Online-Umfrage**

Eine selbst erstellte Online-Befragung mit 71 vollständig ausgefüllten Fragebögen richtete sich an Konsument:innen, Produzent:innen und Fachleute der Branche. Ziel war es, die **subjektive Wahrnehmung und Akzeptanz** des Drehverschlusses im Zeitverlauf zu erfassen. Die Auswertung erfolgte deskriptiv.

3. Sensorische Vergleichskost

Ergänzend wurde eine sensorische Blindverkostung mit zehn Verkoster:innen durchgeführt, bei der elf Weinpaare mit unterschiedlichen Verschlussarten (Naturkork vs. Drehverschluss) bewertet wurden. Die Ergebnisse wurden mithilfe statistischer Mittelwerte sowie t-Tests interpretiert, um mögliche sensorische Unterschiede aufzudecken.

Inhaltliche Schwerpunkte

Die Arbeit gliedert sich in folgende Themenbereiche:

- **Qualitätswein:** Definition und Bedeutung von Qualitätswein
- **Historie:** Entwicklung vom Kronkorken über STELCAP® zum Longcap-Drehverschluss mit BVS-Mündung.
- **Technologische Fortschritte:** Materiall, Recyving, Verschlussentwicklungen, Sauerstoffmanagement durch Dichtscheiben wie Saranex und Zinn-Sran, inklusive neuer Systeme (z. B. ALKOvin™, STELVIN®+), Design & Vermarktung: Individualisierung durch Farbe, Prägung und Textur
- **Marktanalyse:** STELVIN® als globaler Standard, vinotwist mit regionaler Stärke in Österreich
- **Akzeptanz & Wahrnehmung:** Technisch überzeugt der Drehverschluss längst – sein Image holt zunehmend auf.

Fazit

Der Drehverschluss hat sich vom einst kritisierten „Einfachverschluss“ als technologisch ausgereifte und qualitativ hochwertige Verschlusslösung etabliert. In Österreich ist der Wandel deutlich sichtbar, auch wenn traditionelle Einstellungen den vollständigen Imagewechsel verlangsamen.

Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass insbesondere jüngere Produzent:innen offen gegenüber Innovationen sind. Die Kombination aus technischer Überlegenheit (z. B. in Hinblick auf Frische und Oxidationsschutz) und gestalterischer Vielfalt ermöglichen eine Positionierung des BVS als moderne, nachhaltige und markenstärkende Lösung – sowohl sensorisch als auch ökonomisch.

Die Wahl des Verschlusses bleibt letztlich eine bewusste Entscheidung des Produzenten – beeinflusst durch Stilistik, Zielgruppe und Marktpositionierung. Die häufig emotionale Aufladung des Korkens wird zunehmend hinterfragt – nicht der Verschluss, sondern der Moment und die emotionale Wirkung des Weins selbst stehen im Mittelpunkt.

Als Sommelière zählt für mich letztlich nur eines: Der Wein muss pfeifen.

Die Ergebnisse dieser Arbeit verdeutlichen, dass der Drehverschluss nicht nur eine funktionale Lösung darstellt, sondern auch eine zeitgemäße Antwort auf die aktuellen Anforderungen hinsichtlich Qualität, Nachhaltigkeit und Design.