



Benedikt Preussner und Thomas Claussen mit dem WINARO Winesaver.

WINARO

Behüter des Weines

Der Winesaver behütet durch ein hocheffektives Schutzprinzip den Wein vor ungewünschter Oxidation.

Wir sprachen mit Benedikt Preussner, einem der Entwickler, und Thomas Claussen, Geschäftsführer, über die Entwicklung und das Prinzip des Winesavers sowie über die Vorteile für Gastronomen.

Chefs best: *Wie entstand die Idee zum WINARO Winesaver?*

Benedikt Preussner: Die Idee entstand aus dem Privatinteresse an Weinen heraus, dass man in geselliger Runde gerne einen Wein trinkt. Dabei ergab es sich häufig, dass wir eine Weinflasche offen stehen hatten und im Zweifel wegschütten mussten, wenn er einige Tage stand. Sozusagen aus der privaten Not heraus tauchte

die Frage auf: „Gibt es schon ein Gerät, das eine offene Flasche Wein sicher verschließt?“ Es gibt zwar Vakuumpumpen, aber die waren wenig erfolgversprechend. Durch etwas Recherche haben wir herausgefunden, dass die Winzer mit Edelgas offene Weine verschließen. Da die Winzer diese Technik für Großmengen verwenden, haben wir lange Versuchsreihen durchgeführt, um zu schauen, ob sie auch

auf kleine Mengen anwendbar ist. Bei der Entwicklung haben wir viel mit Winzern, Chemikern und Sommeliers gesprochen.

CB: *Wie waren die Reaktionen auf den Winesaver?*

BP: Uns wurde von allen Seiten bestätigt, dass der Wein selbst nach Tagen noch von der Sensorik unverändert sei. Um ganz sicher zu gehen, haben wir auch blinde Testreihen mit Sommeliers durchgeführt,

die zu demselben Ergebnis kamen. Während der Entwicklung war es uns wichtig, engen Kontakt zu Winzern und Sommeliers zu haben, zu Profis, welche die Qualität und geschmacklichen Veränderungen der Weine kompetent beurteilen können.

CB: *Gab es von deren Seite denn Skepsis in Bezug auf den Winesaver?*

BP: Nein, wir haben allerdings gemerkt, dass der Winesaver erklärungsbedürftig ist. Viele interessieren sich nicht für das physikalische Prinzip, das sich dahinter verbirgt. Wenn man ihnen erklärt, dass man Argon in die Weinflasche drückt, muss man auch erklären, dass es sich dabei um ein Edelgas handelt, dass schwerer als Luft ist und sich deshalb über dem Wein verteilt und nicht aus der Flasche entweicht. Das Argon bewirkt, dass der Wein nicht oxidiert.

Thomas Claussen: Man kann es leicht mit einem Verschluss oder mit einer Vakuumpumpe verwechseln. Das Prinzip ist natürlich ein ganz anderes. Sobald Weinliebhaber aber die Vorteile sehen, sind sie überzeugt.

CB: *Ist es ein Nachteil, dass man das Edelgas nicht sehen kann?*

TC: Es gab Überlegungen, es einzufärben, aber dann würde niemand den Winesaver ausprobieren wollen, weil es unnatürlich aussehen würde. Argon als Edelgas ist nunmal unsichtbar und wenn Sie die Weinflasche in der Gastronomie stehen haben, lenkt nichts von dem Wein ab. Sie hingegen können sicher sein, dass er gut versiegelt ist.

BP: Die Begriffserklärung haben wir unterschätzt. Wir dachten, dass der Unterschied zur Vakuumpumpe offensichtlich ist. Aber wenn diese Klippe umschifft ist, sind die Vorteile offensichtlich. Es hilft, den Winesaver über die Arbeit der Winzer zu erklären, die dasselbe Prinzip anwenden. Privatleute können für einen geringen Aufwand den Wein wie die Profis sichern. Er ist klein und praktisch, d. h. er kann schnell angewendet werden.

CB: *Muss ich den Wein neu versiegeln, wenn ich ausgeschenkt habe?*

BP: Ja, Argon verflüchtigt sich bzw. Sie gießen es beim Ausschank mit aus, weil es schwerer als Luft ist. Solange Sie die Flasche gerade halten, liegt es wie eine Schutzschicht über dem Wein. Sobald Sie die Flasche schräg halten und den Wein ausgießen, fließt ein Großteil des Gases mit aus. Deshalb müssen Sie den Wein danach neu versiegeln. Argon ist Bestandteil der Luft und daher unschädlich.

CB: *Wie sind die Reaktionen aus Gastronomie und Hotellerie?*

TC: Gastronomen haben häufig Bedenken wegen der Größe und befürchten, dass der Winesaver schnell abhandenkommt. Deswegen planen wir eine Tresensicherung. Wir prüfen derzeit die Vorschläge. Aber eine solche Sicherung wird zum jetzigen Design passen.

CB: *Wie groß ist das Entwicklerteam?*

BP: Zunächst waren es Thorsten Schäfer und ich. Damals haben wir überlegt, in welche Form wir unser Gerät bringen. Wir haben es auch in einer kleineren Form versucht: eine Einweg-Sprühdose. Aber damit waren wir aus ökonomischen und Umweltaspekten nicht zufrieden. Dann kamen Jan Veen, der uns mit seinen vielen Kontakten geholfen hat, und wenig später Thomas Schiefer hinzu. Schließlich kam Herr Claussen hinzu, der zum Glück an uns geglaubt hat und sich bereit erklärte, in uns zu investieren.



TC: Nachdem die drei den Winesaver entwickelt hatten, waren sie auf der Suche nach einem Investor. Danach benötigten wir noch die entsprechenden TÜV-Zertifikate und die Patentannahme, dann ging es los. Damit sich die drei auf die Entwicklung konzentrieren können, habe ich auch die Geschäftsführung übernommen.

CB: *Wie verlief denn die Entwicklung? Lief alles nach Plan oder gab es auch kritische Punkte?*

BP: Für mich war es spannend, die Produktentwicklung kennenzulernen und Lösungskonzepte zu entwickeln. Das verleiht einem neue Blickrichtungen. Gerade am Anfang kommt man schnell an seine Grenzen. Nach jeder Evolutionsstufe vergehen drei bis vier Wochen, bis man die Ergebnisse sehen kann. Der tollste Moment ist dann der, wenn die endgültigen Formen gebaut sind und für das Produkt,

das man selbst entwickelt hat, eine eigene Produktionsstraße entsteht. Dann weiß man, dass sich sämtliche Investitionen gelohnt haben.

TC: Wir haben zwei große Unternehmen zur Seite, die aus Überzeugung ebenfalls in uns investiert haben. Nachdem sie den hohen Nutzen des Konzepts erkannt hatten, glaubten sie wie wir an den Erfolg des Produktes. Das bedeutet auch – und das war uns besonders wichtig –, dass alles „Made in Germany“ ist.

BP: Eine Fertigung in Deutschland lohnt sich. Das ist auch eine Qualitätsfrage. Es gilt immer noch, dass die mittelständischen Unternehmen das Rückgrat der deutschen Wirtschaft darstellen.

CB: *Fassen Sie die Vorteile des Winesavers doch einmal kurz zusammen.*

BP: Weine und Spirituosen können länger frisch gehalten werden. Das bedeutet ein großes Sparpotential. Gastronomen und Hoteliers können ihr Angebot an offenen hochwertigen Weinen ausweiten, ohne Umsatzeinbußen befürchten zu müssen. Stichwort Margenbringer: Wenn ich als Gastronom einen hochwertigen Wein offen habe, ohne dass die Flasche verkauft wurde, muss ich nun nicht mehr den Rest des Weins verwenden, um eine Sauce abzuschmecken oder ihn zwangsweise weggießen. Mit dem Winesaver habe ich die Möglichkeit, guten Gewissens mehrere Gläser an verschiedenen Tagen aus ein- und derselben Flasche zu verkaufen. Das bedeutet mehr Umsatz bei einem gleichzeitigen Einsatz von nur 11 Cent pro Anwendung mit der Argonkartusche. Aus Gesprächen mit Weinhändlern wissen wir,

dass diese nach Verkostungen in der Regel 20 Flaschen wegschütten. Der Einsatz eines Winesavers bietet also über das ganze Jahr gerechnet ein enormes Sparpotential.

CB: *Für Gastronomen haben Sie einen Kalkulator entwickelt.*

TC: Den haben wir im Vorfeld der diesjährigen Gastro Vision entwickelt. Das haben wir deshalb gemacht, weil die Gastronomie unheimlich kostenintensiv ist. Damit sie sehen, was man durch den vergleichsweise geringen Kostenaufwand beim Erwerb eines Winesavers einsparen kann, wollten wir ihnen die Vorteile mit unserem Kalkulator vorrechnen. Auf der Gastro Vision konnte man sich bereits davon überzeugen. Bei den Rechnungsbeispielen kamen im Schnitt 10.000 bis 25.000 Euro zusätzlicher Gewinn heraus. Wir haben uns deshalb dazu entschlossen, den Rechner auch auf unserer Homepage zur Verfügung zu stellen.