

C2B für Weinraritäten

Re-Commerce, der Online-Markt für Gebrauchtes, brummt. Meist werden Elektronik, Bücher und Mode über Plattformen wie Ebay, Momox oder Vinted angeboten. Auf der Website von wirkaufenihrenwein.de dagegen handelt Michael Winter nicht mit alten Kommoden, Handys oder gebrauchten T-Shirts, sondern kauft hochwertige Weine, Sekte und Spirituosen aus aller Welt an.

Ich bin gerade auf dem Weg zu einem Kunden, um 200 Flaschen Mouton Rothschild zu sichten“, sagt Michael Winter. Er ist nicht nur Weinfachhändler, sondern kauft auch Raritäten online an. 2010 kam bei ihm erstmals die Idee auf, selbst eine solche Plattform zum Weinankauf und -verkauf zu erstellen. Als privater Weinsammler bot er damals wegen eines Umzugs einen Teil seiner Sammlung zum Verkauf an, recherchierte, bekam Angebote und führte Verhandlungen. Er fand Gefallen daran. „Damals befand ich mich in einer beruflichen Umorientierung nach über 20 Jahren in einem großen Kosmetikunternehmen“, so Michael Winter. „Als erfahrener

Diplom-Kaufmann transponierte ich mein Know-how auf den Weinhandel und startete im Herbst 2010 mit exclusiv-weinankauf.de“, sagt er. Als er mit seiner ersten Domain startete, habe es rund zehn Dienstleister mit einem vergleichbaren Konzept gegeben. Im Jahr 2014 kam die Domain weinankauf24.de dazu. Seine ersten beiden Plattformen richteten sich speziell an die Besitzer größerer Weinbestände und eher an den gewerblichen statt privaten Bereich.

Vorbild: wirkaufendeinauto.de

Die beiden Domains unterscheiden sich laut Winter nicht großartig von denen der Mitbewerber. Grundlegend anders ist jedoch das Konzept, das hinter einer dritten Plattform, wirkaufenihrenwein.de, steckt. Das Vorbild: Die Website wirkaufendeinauto.de des 2012 gegründeten Start-ups Auto1 Group SE, Berlin, nach eigenen Angaben mittlerweile Europas größter Gebrauchtwagenhändler. Das Unternehmen kauft über die Plattform Fahrzeuge an und verkauft sie an Händler oder über die eigene Plattform Autohero an Privatpersonen. Das Feilschen



Michael Winter arbeitet nach dem Vorbild von wirkaufendeinauto.de mit Weinagenten zusammen, die die Raritäten vor Ort begutachten.

um den Preis beim Gebrauchtwagenhändler um die Ecke bleibt aus. Stattdessen ist alles durchgetaktet: Angaben zum Fahrzeug auf der Website eingeben, erste Bewertung erhalten, Inspektion vor Ort und anschließend kommt der Preis aus der Zentrale.

Ähnlich erfolgt der Ablauf über die Online-Plattform wirkaufenihrenwein.de, mit der Michael Winter vor drei Jahren an den Start ging. Zuerst tippen die Verkäufer Infos zu den Flaschen wie Weingut, Jahrgang, Zustand in eine Weinankaufsliste ein. Neben den hochgeladenen Flaschenfotos gehören auch Angaben zur Füllhöhe dazu. Für die richtigen Fachbegriffe wie „high fill“, „into neck“ oder „upper shoulder“ können Verkäufer auf der Website eine Abbildung zur Hilfe nehmen (siehe rechte Seite). Danach kommen Winter und seine zwölf Weinagenten ins Spiel. „Ich habe ein deutschlandweit flächendeckendes Netz von ausgebildeten Weinagenten aufgebaut, die durch ihre Nähe zu den Verkaufenden schnell vor Ort sein können“, so der Wein-



Zweiter Blick: Viele Kunden aus Köln, Düsseldorf und Umgebung sichten die Raritäten nach dem ersten Blick im Internet im Anschluss vor Ort in Winters Weinfachhandel Wine Trader.

Unternehmer. Die Agenten erfragen die Historie der Weine und Details zur Lagerung, sichten den Weinkeller und überprüfen das dortige Klima. Zudem untersuchen sie die zu verkaufenden Weinflaschen auf Beschädigungen, Farbe, Füllstand und Etikett. Anhand eines Drucktest bei Kapseln überprüfen sie, ob der Korken noch gut sitzt. Durch dieses Agentennetzwerk kann er mit der Plattform auch kleinere Schätze ankaufen. „wirkaufenihrenwein.de richtet sich mehr an Privatpersonen, die teilweise nur wenige Flaschen verkaufen. Sie wurden vorher oft von anderen Anbietern wegen des zu hohen Aufwands

WAS IST RE-COMMERCE?

Der Begriff umfasst Consumer-to-Business [C2B]-Geschäftsmodelle im Online-Handel mit gebrauchten Gegenständen. Diese kauft ein gewerblicher Händler von Endverbrauchern an und verkauft sie auf eigenen oder anderen Handelsportalen beziehungsweise Online-Marktplätzen mit einem Gewinnaufschlag weiter. In den meisten Fällen erfolgt die Preisbildung in Sekundenschnelle mithilfe eines Algorithmus.

EINE IDEE



Teil 1

ZWEI ANSÄTZE

wirkaufenihrenwein.de
 Telefon: +49 2173 849 62 10
 E-Mail: info@wirkaufenihrenwein.de
 www.facebook.com/wirkaufenihrenwein

Fachhandel
 Wine Trader
 Hansastrasse 19
 40764 Langenfeld (Rheinland)
 www.wine-trader.de



Volles Lager: Vom Fachhandelsgeschäft in Langenfeld aus vertreibt Winter die angekauften Raritäten über sein internationales Händlernetzwerk.

bei der geringen Flaschenanzahl abgewiesen“, sagt Winter. Durch seine Außenstellen könne er das Ganze dagegen zügiger abwickeln. Dafür arbeitet Michael Winter einerseits mit Fachhändlern zusammen, die ihren Schwerpunkt im Mittel- bis Hochpreissegment haben. Andererseits gehören Inhaber und Mitarbeiter von Weinagenturen seinem Netzwerk an.

Seine Weinagenten unterstützt Winter tatkräftig. Monatlich verschickt er einen Newsletter an seine Mitarbeiter, in dem er über besondere Ankäufe, problematische Weinflaschen und neue Trends berichtet. „Ich bin im ständigen Austausch mit den Agenten. Bei hochwertigen Weinbeständen bin ich bei der Besichtigung vor Ort dabei, um Flaschen selbst anzuschauen und kritische Rückfragen zu stellen“, sagt er. Als hochwertig bezeichnet Winter Ankäufe mit einer

sechsstelligen Bereich. Die teuerste Einzelflasche der letzten 15 Monate war eine Doppelmagnum Petrus aus dem Jahrgang 1987 für 10.285 Euro. Ab einem Preisbereich von 25 Euro kaufe er Weine an.

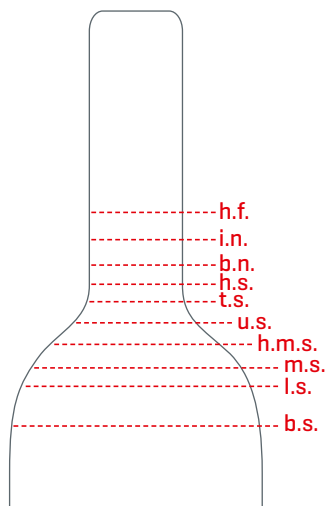
Von der Einzelflasche bis zum Weinkeller

Die Raritäten stammen häufig aus Haushaltsauflösungen nach Sterbefällen von Sammlern, deren Erben die Weinbestände veräußern. Ebenso gehören Unternehmer, die ihre Keller verkaufen müssen, oder ältere Weinliebhaber, die keinen Wein mehr trinken dürfen, zu den Verkäufern. Winter kauft außerdem Bestände aus Hotel- und Restaurant-Schließungen und Abwicklungen von Vinotheken und Weinhändlern auf. Rund zehn bis zwölf Anfragen kommen täglich herein. Die Kaufquote liege bei etwa 25 bis 30 Prozent. Problematisch sei bei den Käufen, dass die Erwartungen oft zu hoch seien und die tatsächliche Situation anders aussehe. Befeuert werde das Ganze noch durch Wein-Apps und Preistreiber bei sehr nachgefragten Weinen und Weingütern.

Winter und seine Weinagenten nutzen eine speziell für die Domain entwickelte Software, die nach der Sichtung innerhalb weniger Minuten ein Angebot erstellt. Akzeptiert der Kunde, kann mittels Direktüberweisung sofort bezahlt werden und der Agent die Flaschen mitnehmen. „Das Angebot basiert auf Erfahrungswerten, die Anfragen sind ja bereits im Vorfeld da. Der Agent überprüft dann nur die Vorgaben des Klienten“, sagt Michael Winter. Momentan sei das noch viel Handarbeit, doch er arbeite gerade an einem neuen Konzept – einer Bilderkennungssoftware. Bis es so weit ist, dauere es aber noch.

Ein cleverer Trick: Den zu verkaufenden Weinbestand bietet das Unternehmen im Vorfeld Händlern an, sodass diese zuweilen bereits ein Angebot abgegeben haben. Auch darauf greift die Zentrale bei der Angebots-

Ankauf-Indikator Füllstand



- h.f. [high fill]:** Kein sichtbarer Flüssigkeitsverlust.
- i.n. [into neck]:** Der Weinspiegel ist wie bei der Abfüllung.
- b.s. [base neck]:** Der Weinspiegel ist gegenüber der Abfüllung gleich oder nur geringfügig gesunken.
- h.s. [high shoulder] und t.s. [top shoulder]:** Der Spiegel verbreitert sich leicht (bei Weinen älter als 20 Jahre akzeptabel).
- u.s. [upper shoulder] und h.m.s. [high mid shoulder]:** Füllstand zwischen high shoulder und mid shoulder, normal bei Weinen, die älter als 30 Jahre sind.
- m.s. [mid shoulder]:** Oxidation nicht unwahrscheinlich, Flasche vermutlich mehr als 40 Jahre alt.
- l.s. [low shoulder]:** Füllstand am Ende des Flaschenhalses. Akzeptabel bei seltenen und gesuchten Weinen.
- b.s. [below shoulder]:** Hohes Risiko für Oxidation.

erstellung zurück. So sei bei Ankauf unter Umständen schon ein großer Teil des Bestandes verkauft. Der Weiterverkauf läuft aber nicht ausschließlich über das Händlernetz. Einen Teil des angekauften Sortiments stellt Winter auch in einem eigenen Ebay-Shop ein. Rund 1.800 Follower schauen sich die Angebote an, womit der Shop einer der erfolgreichsten im Weinbereich sei. Daneben erfolgt der Weiterverkauf on- und offline über Winters Geschäft Wine Trader in Langenfeld. „Das Einkaufen in unserer Vinothek nutzen sehr viele Kunden aus der näheren Umgebung um Köln und Düsseldorf. Sie überzeugen sich von der Qualität und der Seriosität unseres Angebotes, das sie im Internet gesehen haben, und kaufen die Raritäten vor Ort ein“, sagt Michael Winter, der in seinem Lager aktuell einen Gesamtbestand von rund 3.500 Flaschen mit einem Wert zwischen 25 und 2.000 Euro liegen hat. Den Gesamtwert schätzt er auf eine Viertelmillion Euro. „Raritäten sind Vertrauenssache und die Kunden brauchen manchmal beim Erstkontakt eine besondere Zuwendung“, sagt er.

Seine Domain wirkaufenihrenwein.de laufe aktuell gut, doch der Betreiber sagt selbst, dass er das Vorhandene bei weitem noch nicht als optimal bezeichne. Neben der Einführung der Bilderkennungssoftware will Winter das internationale Händlernetzwerk erweitern. Bereits am Start ist dagegen seine neue, eigene Versteigerungsplattform spirit-of-wine.com. Dieser Online-Marktplatz ist zugleich eine Community, die freies und eigenständiges Verkaufen ermöglicht. „Hierfür wäre eine Kooperation mit einem Händler aus der Branche mit einer umfangreichen Endverbraucherdatei eine super Option“, sagt Winter. Er sei mit seinen Ideen und Möglichkeiten noch lange nicht am Ende. Das System hinter wirkaufenihrenwein.de sei beispielsweise „ohne großen Aufwand skalierbar und für andere Länder anwendbar“. Bald will er damit in Österreich starten.

ISABELL SPIESS