

Die Flasche, die nicht leer wird

In einer 0,75-Liter-Flasche stecken rechnerisch 3,75 Gläser zu 0,2 Litern. Der offene Ausschank ist der stärkste Hebel einer Weinkarte — aber nur, solange die Flasche auch leer wird. Was übrig bleibt, wurde bezahlt und bringt nichts ein.

Eine Flasche, aufgeteilt

0,75 L, EINKAUF 6,00 NETTO, 0,2-L-GLÄSER	GLÄSER	WARENEINSATZ	ROHERTRAG
nach Schankverlust ausschenkenbar	3,5	6,00	13,12
tatsächlich verkauft, bevor die Flasche kippt	2	3,43	7,50
weggeschüttet	1,5	2,57	−5,62

Rohertrag: Nettoerlös bei 6,50 Euro je Glas abzüglich Wareneinsatz. Die 2,57 Euro sind bezahlt und weggeschüttet, die 5,62 Euro der Ertrag, der ausbleibt.

Aufs Jahr gerechnet

WENN SO VIELE FLASCHEN KIPPEN	WEIN IM AUSGUSS	ERTRAG, DER AUSBLEIBT
eine je Woche	134 €	292 €
drei je Woche	401 €	877 €
eine je Öffnungstag	771 €	1.687 €

Was daran zu ändern ist

Zuerst das Kostenlose. Die zweite Hälfte verkauft sich nicht von allein. Ein Service, der weiß, welche Flasche heute offen ist, leert sie.

Dann die Technik. Vakuumpumpe oder Inertgas kosten einmalig wenig und verlängern die Standzeit. Bei drei kippenden Flaschen je Woche zahlt sich das binnen Wochen.

Zuletzt die Auswahl. Ein größeres Angebot erhöht den Verlust, weil sich derselbe Absatz auf mehr Flaschen verteilt. **Vier Weine, die leer werden, bringen mehr als acht.**

Der offene Ausschank verdient nicht an der Auswahl. Er verdient an der leeren Flasche.

Luganalover Wine & more GmbH

Wir importieren direkt von vier Winzerfamilien, die wir selbst besucht haben. Für zwei Häuser haben wir die Weinkarte mitgeschrieben — das Amare in Pirna führt heute acht unserer Weine.

Wenn Sie mögen, rechnen wir das einmal mit Ihren Zahlen durch.

Dorfstraße 4 · 01257 Dresden
info@lugana-lover.de
lugana-lover.de