

Verpakking

Tap Trifecta: The Winegroup breidt vaten-reeks uit met nieuw protocol

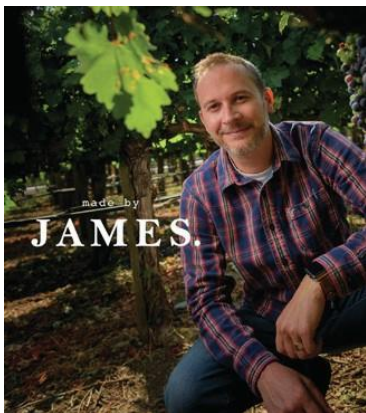
Bron: WineBusiness – Bryan Avila ([link](#))

Link naar origineel artikel in pdf: [link](#)



PROEFLEIDER: Matt Roemer, directeur nationale accounts, The Wine Group, Scottsdale, Arizona. Matt Roemer komt oorspronkelijk uit Arizona en heeft meer dan 20 jaar ervaring in de wijnindustrie, gespecialiseerd in zowel de verkoop aan de horeca als aan de horeca. Gedurende zijn carrière heeft hij een sterke reputatie opgebouwd in het stimuleren van groei en het onderhouden van belangrijke klantrelaties in diverse markten. Recentelijk heeft Matt een strategische omweg gemaakt naar productontwikkeling, met de

focus op innovatie binnen het horecakanaal. Zijn combinatie van commerciële expertise en creatief inzicht maakt hem een waardevolle leider in het veranderende drankenlandschap.

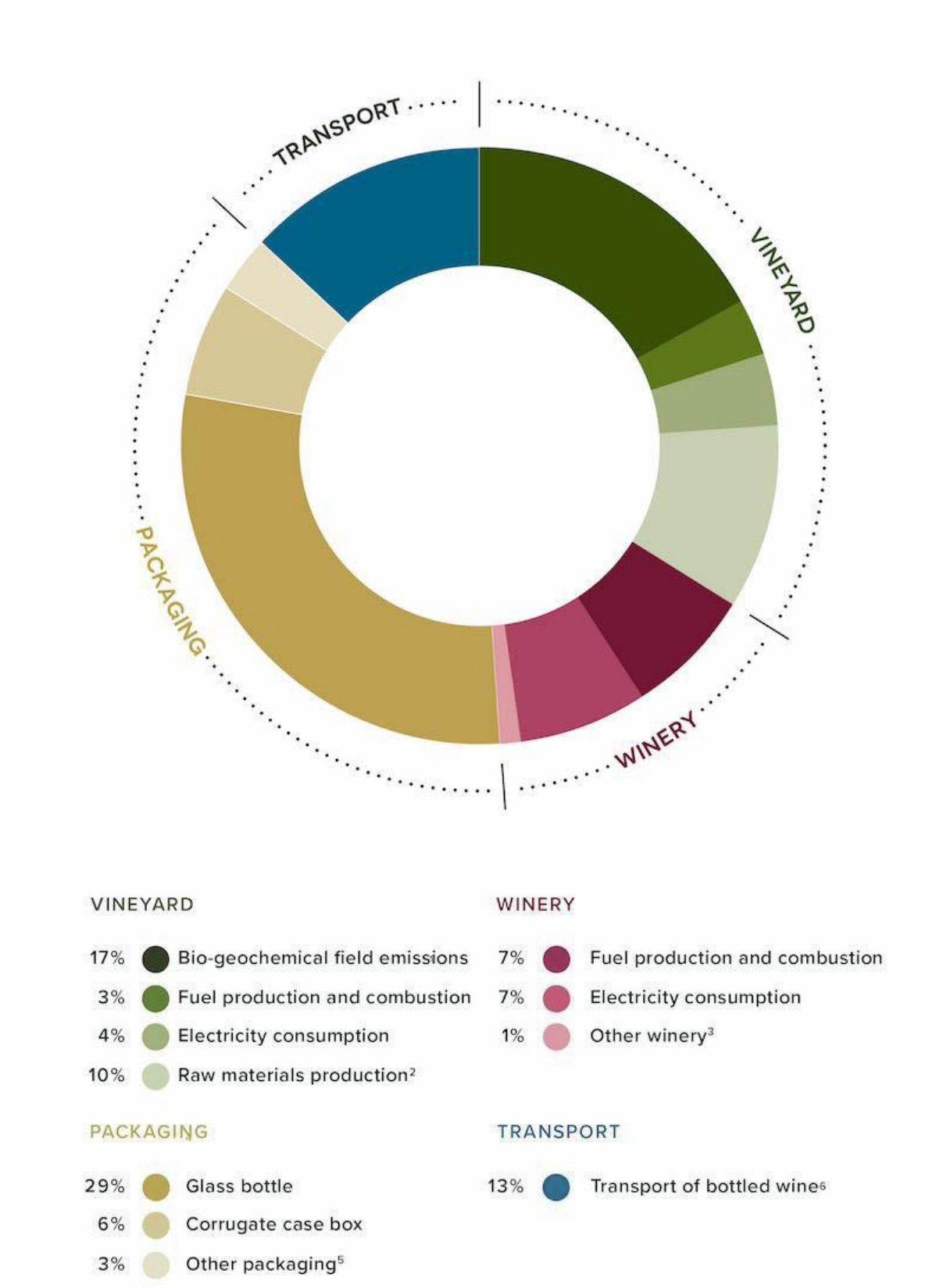


ONDERSTEUNING WIJNMAKERIJ: James Foster, senior directeur superpremiumwijnen bij The Wine Group, Livermore, Californië. James Foster is niet toevallig in de wijnmakerij terechtgekomen. Hij groeide op op de boerderij van zijn familie, de historische Roseland Plantation in Eufaula, Alabama, waar ze pinda's, hooi en katoen verbouwden. Zijn vader, die later in de Californische wijnindustrie ging werken, was altijd zijn grootste inspiratiebron. In de zomer werd James aan het werk gezet: hij snoeide en plukte de wijngaarden, overtrok en mengde in de kelders en bediende de apparatuur op de bottellijnen. Maar pas toen James de kans kreeg om mee te lopen met de wijnmakers, wist hij dat dit was wat hij de rest van zijn leven wilde doen.

ACHTERGROND: In 2011 meldde Dr. Roger Boulton, professor aan de UC Davis, dat 51% van de CO₂-uitstoot van de wijnindustrie afkomstig was van de productie van glazen flessen¹. In 2014 onthulde een onderzoek van het Wine Institute de CO₂-voetafdruk van de Californische wijnindustrie². De belangrijkste conclusie van het rapport was dat nieuw geproduceerde glazen flessen, verdeeld over wijngaard, wijnmakerij, distributie en verpakking, verantwoordelijk waren voor 29% van de CO₂-uitstoot van wijn. Volgens het Amerikaanse Environmental Protection Agency wordt minder dan 40% van alle wijn- en sterke drankflessen gerecycled³. Hoewel het gerecyclede deel gemakkelijker te smelten is en tot 30% van de energie bespaart die nodig is om nieuwe glazen flessen te maken, is het lastig om een consistent gekleurde fles te krijgen.

Bij het bekijken van alternatieven voor glas blijkt dat plastic niet biologisch afbreekbaar is; en hoewel het vaak wordt aangeprezen als 100% recyclebaar, schommelt het werkelijke recyclingpercentage tussen een schamele 5 en 8,7%⁴. Aluminium blikjes zijn lichter en veel beter recyclebaar, maar de zuurgraad van wijn combineert niet goed met aluminium als de plastic voering van het blikje beschadigd is. Het hergebruiken van wijnflessen zou veel problemen kunnen oplossen, maar zonder enige standaardisatie in wijnflesvormen en -kleuren vormt dit een logistieke nachtmerrie. [Noot van

de auteur: Eervolle vermeldingen verdienen echter Revino in Oregon en Good Goods in New York, organisaties die pionieren op het gebied van hergebruik van flessen.]



Roestvrij staal daarentegen is duurzaam, ongevoelig voor de chemische reacties van wijn en staat bekend als een van de meest recyclebare materialen ter wereld. Hoewel roestvrij staal te duur is voor

de 750ml-verpakking, blijft het een prima verpakking voor thuisgebruik. De meeste horecagelegenheden, restaurants, bars en hotels verkopen meer dan 75% tot 80% van hun wijnen per glas (BTG), en de consument ziet de fles zelden. Eén vat wijn bevat iets meer dan twee dozen van 12. Dat zijn 26 flessen, capsules, sluitingen en etiketten die niet op de vuilnisbelt belanden.

Dit artikel belicht hoe de verkoop- en wijnmakersteams van The Wine Group hebben geluisterd naar degenen die wijn in de frontlinie schenken en hoe ze technische en culturele uitdagingen hebben overwonnen door samen te werken met Free Flow Wines om wijn in vaten aan te bieden. Free Flow Wines, gevestigd in Sonoma, biedt wijnvatdiensten aan meer dan 450 distributeurs in de Verenigde Staten.

DOELSTELLING PILOTMARKT:

The Wine Group schalen wijn voor hun on-premise programma in roestvrijstalen vaten met Free Flow Wines om aan de snelgroeïende vraag te voldoen.

AANPAK PILOTMARKT:

The Wine Group (TWG) is een toonaangevende wereldwijde wijnproducent gevestigd in Californië en staat bekend om hun diverse portfolio van meer dan 60 merken. Momenteel worden alleen de best presterende variëteiten binnen de merken van TWG op vat gezet. Meer merkbekendheid bij de klant betekent meer omzet voor de BTG-vestiging en meer nabestellingen van wijn. De grootste uitdaging bij een vatsysteem is dat vaten anders worden verkocht dan een fles wijn. De klant krijgt nooit een merkverpakking te zien. In plaats daarvan worden vaten rechtstreeks verkocht aan bedrijven die zich bezighouden met de verkoop van alcoholische dranken op locatie, net als tapbier. Hoewel de meeste bartenders ervaring hebben met vatsystemen, zoals u zich kunt voorstellen, zijn er nuances in de culturele en technische verschillen die moeten worden opgelost.

Een taproom met een uitgebreide wijnkaart, gerund door terroirbewuste bartenders, is nog niet de norm. Het opschalen van goede wijn naar taplocaties met vaten vereist enige culturele en technische aanpassing en een goede samenwerking tussen de sales- en wijnmakersteams. Matt Roemer en James Foster van The Wine Group, die het voortouw hebben genomen in zowel de front- als backoffice, vatten de volgende belangrijke lessen samen:

PLACERING VAN PRODUCTEN IN VATEN

KANSEN:

- De wijnen lijken frisser op de tap.
- Geen verpakkingskosten van 750 ml, wat zorgt voor een betere prijs voor de fles.
- Business-to-business (B2B) verkoop is directer. U weet precies wie de klant is.
- Duurzaamheid is een belangrijk verkoopargument.
- De service van wijn op de tap is veel sneller dan wijn op fles.
- Creëert meer mogelijkheden om nieuwe klanten te bereiken.
- Leidt tot de verkoop van flessenvarianten binnen een merk.
- Tijdsbesparing voor de bartender en de barman.

UITDAGINGEN:

- De klant moet over de infrastructuur beschikken om vaten te bewaren, te koelen en te bedienen.
- Gebruikersfouten kunnen leiden tot slechte ervaringen met vaten in het geval van platte of stromende wijnen.

ONTWIKKELING VAN HET WIJNPROCES

KANSEN:

- Vaten zijn duurzamer dan gelabelde en gebottelde wijnen, die kunnen slijten, lekken en breken.
- Grote vulvolumes en veel minder verpakkingen maken het vullen veel eenvoudiger.
- Het is niet nodig om constant nieuwe flessen, kurken, capsules, etiketten of dozen te bestellen.
- Vaten behouden de kwaliteit van de wijn uitstekend.
- De Free Flow Wine fustservice heeft een doorlooptijd van 48 uur, van tankwagens tot gepalletiseerde vaten.

UITDAGINGEN:

- Vergelijkbaar met het bottelen van wijn met schroefdoppen wat betreft chemie en kwaliteit.
- Vaten systemen zijn geavanceerd genoeg om uitbesteding door derden te vereisen.
- Goede communicatie en audits helpen de kwaliteit hoog te houden en zorgen voor een betere aanpasbaarheid en responsiviteit, vooral bij een product in een pilotmarktsituatie waar snel geleerd kan worden.

Vragen en antwoorden na afloop met Matt Roemer (MR) en James Foster (JF)

Wat was de motivatie om wijn in vaten te doen? Waarom besloten jullie om met Free Flow Wines samen te werken?

Roemer: De toewijding van The Wine Group aan duurzaamheid en innovatieve verpakkingen gaat terug tot 1981, toen onze oprichter, Art Ciocca, de branche revolutioneerde door Franzia te introduceren in een bag-in-box van 5 liter. Voortbouwend op die traditie was een samenwerking met Free Flow Wines een logische volgende stap. Gezien de impact op het milieu waren roestvrijstalen vaten de logische keuze. Vandaag de dag bieden we met trots zes van onze wijnen in vaten aan.

Chris Benziger van de familie Benziger maakt al wijnen met de meest milieuvriendelijke middelen die er zijn, al sinds het hip was. Ik herinner me nog dat hij zei: "In plaats van de natuur te verdrijven, nodig haar uit." Die vriendelijke benadering van de natuur is me altijd bijgebleven. Ik vind het grappig hoe sommige mensen praten over duurzaamheid: ze doen alles goed in de wijngaard, hebben foto's van schapen aan de muur van hun proeflokaal hangen, geven lezingen over duurzaamheid en maken dat vervolgens allemaal ongedaan door hun wijn in de zwaarste flessen te doen. We zijn overgestapt op lichter glas voor al onze flessen.

Eigenlijk denk je niet dat bag-in-box duurzaam is, maar onze Franzia-labels leveren wijn met een veel lagere CO₂-voetafdruk dan welke fles dan ook. Vaten gaat nog een stap verder: het maakt helemaal geen gebruiksverpakkingen meer, en ik vind dat de wijn van de tap frisser smaakt, vooral in vergelijking met een wijnfles die langer dan een dag open is geweest. Hoewel dit misschien niet zo'n probleem is voor de thuisdrinker, kan het voor horecagelegenheden met een uitgebreide wijnkaart met een alcoholvrije wijnkaart behoorlijk lastig zijn.

Hoe heb je de wijnen geselecteerd die je op het vat wilde doen? Waarom juist die?

Roemer: We bieden momenteel een selectie Californische Cabernet Sauvignon, Chardonnay, Pinot Noir, twee Sauvignon Blancs, waaronder één uit Nieuw-Zeeland, en sinds kort een koolzuurhoudende Brut-stijl mousserende wijn op vat. Hoewel we in het verleden met andere druivenrassen hebben geëxperimenteerd, hebben deze zes bewezen de grootste aantrekkingskracht te genereren en aan de hoogste vraag van onze retailklanten te voldoen.

Hoe hebben jullie de overstap van fles naar roestvrijstalen vat aangepakt, of hebben jullie dit programma specifiek voor het vat ontworpen?

Roemer: Alle wijnen die we op vat aanbieden, zijn de belangrijkste druivenrassen binnen hun respectievelijke merken. Elke selectie vertegenwoordigt de belangrijkste expressie van hun merkenportfolio op fles, dus alleen het druivenras dat bewezen heeft het beste te presteren in zowel verkoop als consumentenherkenning, mag op vat. Door ons te richten op deze toonaangevende aanbiedingen, zorgen we ervoor dat de wijnen die op vat worden geleverd, voldoen aan de hoogste verwachtingen op het gebied van kwaliteit, populariteit en merkidentiteit. Deze strategie stelt ons niet alleen in staat om de consistentie en het vertrouwen met onze retail- en on-premise partners te behouden, maar ook om de klanttevredenheid te maximaliseren door vertrouwde, geliefde opties aan te bieden in een duurzamere en efficiëntere verpakking.

Foster: Vanuit productieoogpunt, van Chloe tot Cupcake tot Imagery, tappen we al geruime tijd op vat. Recentelijk is Silvergate goed ontvangen en is het razendsnel gegroeid. Vroeger verscheepten we onze wijnen naar Free Flow in 550 flessen, maar nu leveren we in tankwagens. Dit programma is echt van de grond gekomen. Het tapproces bij Free Flow Wines is slechts een verlengstuk van wat we in onze eigen wijnmakerij doen. Wanneer de wijnen de TWG-faciliteiten verlaten, zijn ze klaar voor de fles. Ze zijn al hitte- en koudebestendig en er is al SO₂ toegevoegd voordat de tankwagen de wijnmakerij verlaat. Mochten er kleine SO₂-aanpassingen nodig zijn, dan kunnen ze dat voor ons doen.

De chemie achter de overgang van een fles met kurk naar een vat verschilt niet veel van de overgang van kurk naar een schroefdop. Het is een meer reducerende omgeving, dus we moeten oppassen dat we niet te veel sulfieten gebruiken. We letten goed op de pH-waarde van de wijn en zorgen ervoor dat deze wordt geoptimaliseerd met moleculaire SO₂-toevoegingen. Door een lage pH-waarde in de wijn te handhaven tot aan de botteling, kunnen we lagere hoeveelheden sulfieten gebruiken om onze doelen te bereiken.

Hygiëne is ook erg belangrijk. Toen ik jaren geleden Free Flow Wines bezocht, wilde ik er zeker van zijn dat hun hygiënepraktijken aan onze standaard voldeden, zoals we dat bij elke andere bottelaar zouden doen. Hun faciliteiten waren superschoon. De resonantietijd in hun wijnmakerij is kort, wat geweldig is. De bulkwijn tanks gaan erin en staan meestal binnen 48 uur in het vat. Ze hebben een

eigen kwaliteitscontroleafdeling en we voeren ook steekproefsgewijs controles uit om ervoor te zorgen dat alles netjes is en dat er niets door de mazen van het net glipt. We nemen zelf monsters en doen onze eigen galvanisering in eigen huis zodra het vat is gevuld.

Welke kwaliteitsparameters monitoren jullie om ervoor te zorgen dat de vaten dezelfde kwaliteit leveren als de flessen?

Roemer: We gebruiken exact dezelfde wijnen in onze vaten als die we bottelen in onze 750ml-formaten, waardoor we dezelfde hoge kwaliteit garanderen die onze klanten kennen en verwachten. Elke vatrun ondergaat strenge tests door zowel ons interne kwaliteitscontroleteam als de experts van Free Flow Wines. Samen monitoren en valideren we elke batch nauwlettend om te garanderen dat onze normen voor consistentie, integriteit en algehele uitmuntendheid zonder compromissen worden gehaald.

Foster: Wat betreft de microbiële stabiliteitscontroles na het vat, voeren we onze microtracks uit en controleren we op gist- of bacteriegroei. Ik kan me niet herinneren wanneer ik voor het laatst iets heb gereserveerd. Ik denk dat SO₂ ook een belangrijke factor speelt. We willen niet dat de wijnen reducerend zijn, dus gebruiken we moleculaire SO₂ om ervoor te zorgen dat de sulfietgehaltes optimaal zijn. Volle vaten zijn zwaar, dus we willen geen terugroepacties, en gelukkig hebben we een lange geschiedenis van niets dat terugkomt. Over het algemeen streven we naar een pH-waarde van rond de 3,2 tot 3,3 voor witte wijn en 3,55 tot 3,6 voor rode wijn. Het belangrijkste is dat we de vrije SO₂-waarden onder de 40 ppm proberen te houden. Gelukkig is de omgeving in het vat beter en werken veel bieren al met stikstof of argon, dus we hoeven ons geen zorgen te maken over zuurstof in de headspace. Matt geeft me uitstekend feedback vanuit een wijnmakerijperspectief. Wat betreft hygiëne zijn we behoorlijk hands-on. We letten op algemene reinheid en hoe rigoreus hun hygiënesystemen zijn. We controleren bijvoorbeeld hoe constant hun ontsmettingstemperaturen zijn om de steriliteit van het vat te garanderen. Eventuele visuele tekortkomingen in de hygiëne, zoals microbiële ophopingen, zouden een audit door ons kwaliteitscontroleteam activeren, maar dat probleem hebben we nooit gehad met Free Flow.

Wie heeft er nog meer met u samengewerkt aan het opschalen van uw vatenprogramma? Wat waren de eerste hypothesen van uw team voordat ze met het experiment begonnen?

Roemer: Om ervoor te zorgen dat we aan de marktbehoeften voldeden, hebben we zowel klanten als belangrijke leiders uit de distributeursgemeenschap betrokken. We verzamelden input over welke merken, stijlen en prijsklassen het meest gewild waren. Hun feedback speelde een cruciale rol bij het vormgeven van ons vatenportfolio. Deze samenwerking hielp ons te focussen op selecties die niet alleen aanslaan bij consumenten, maar ook aansluiten bij de behoeften van onze retail- en on-premise partners. We spraken met onze distributeurs: "Hoe past dit in jullie productmix?" We vroegen onze salesvertegenwoordigers: "Kunnen jullie dit verkopen?" en "Hoe zien jullie dit presteren?"

Een open dialoog met je klanten is zo belangrijk. Sommige klanten kwamen naar ons toe en vroegen: "Hebben jullie het er ooit over gehad om mousserende wijn in een vat te maken?" Zonder vaste retailers is het moeilijk om een nieuw merk op te bouwen zonder vraag ernaar. Het was cruciaal om een paar retailers te hebben die dit met ons wilden uitproberen. We lieten hen beslissen of de bubbels voldoende waren. Heb je immers ooit geprobeerd om krat na krat mousserende wijn te

openen voor mimosa's tijdens een zondagse brunch? Stel je voor dat je dat allemaal overslaat door simpelweg aan de kraan te trekken.

Heb je kwaliteits- of technische problemen ondervonden bij het klaarmaken van wijn voor het vat versus het bottelen? Zo ja, hoe heb je die aangepakt?

Roemer: Tegen de tijd dat we onze samenwerking met Free Flow begonnen, hadden ze de meeste uitdagingen met betrekking tot stille wijn in vaten al opgelost. Maar wat mousserende wijn betreft, werkten we nauw samen met hun team om het proces te verfijnen. Ons doel was om de koolzuurvorming te maximaliseren en overmatige schuimvorming te voorkomen. Er is een delicate balans die uitgebreide samenwerking vereiste. We hebben ook waardevolle feedback van onze klanten gedurende het hele proces verwerkt, om uiteindelijk het perfecte niveau aan bubbels te bereiken zonder de drinkervaring in gevaar te brengen. Wanneer we per e-mail klachten krijgen over het aantal bubbels dat uit de kraan komt, heeft dat in 99 van de 100 gevallen te maken met de instellingen van de gasregelaar of de leidingen. Er is een natuurlijke neiging dat als er te weinig bubbels in het vat zitten, je de gasdruk gewoon kunt verhogen en dat er dan meer bubbels zouden moeten zijn, maar zo werkt het niet altijd. Bij elke temperatuur is er een optimaal niveau van bubbels; en zodra je dat overschrijdt, gutsen de bubbels eruit, waardoor de wijn vlak wordt. Dan kregen we de gefrustreerde e-mails en begonnen we op eieren te lopen. Als mensen boos zijn, is het niet echt een goed idee om ze te vertellen dat hun probleem een bedieningsfout is. Free Flow heeft ons geholpen door de technische details gebruiksvriendelijker te maken door trainingsdocumenten en video's te maken om de eindgebruiker te leren hoe het goed moet worden ingesteld.

Mensen zijn ook niet zo bekend met hoe lang wijnen in een vat kunnen "rijpen". De meeste mensen zijn gewend om met bier te werken, waarvan ze zeggen dat het tot wel zes maanden vers blijft als het niet getapt is. Free Flow zegt dat wijnen op vat oneindig lang houdbaar zijn als het niet getapt is, en we vertellen onze klanten dat het na het tappen ongeveer zes weken vers blijft. We hadden echter een Chardonnay uit 2013 die een klant in zijn koeler had liggen. Ze stuurden hem terug omdat hij volgens hen gewoon te oud was. We hebben hem omgeruild voor een nieuw vat; en toen we het geretourneerde vat probeerden, smaakte hij nog steeds vers! Het was geruststellend om te zien hoe goed die wijn het in extreme omstandigheden volhield.

Foster: Wat betreft de bubbeldosering voor ons programma voor mousserende wijn op vat, wilden we dat de wijn vergelijkbaar was met een standaard fles mousserende wijn. Dit is vooral belangrijk omdat we weten dat veel van onze mousserende wijn wordt gebruikt voor mimosa's, waarbij de helft van het wijnvolume wordt verdund met sinaasappelsap. De concentratie opgeloste koolstofdioxide (DCO₂) die we voor onze mousserende wijnvaten willen verhogen, ligt boven de 0,392 gram DCO₂ per 100 ml. Hoewel we hiermee in de belastingklasse voor mousserende wijn vallen met de TTB, garandeert het de juiste hoeveelheid bubbels voor onze klanten. We geven Free Flow onze specificaties hiervoor, en zij voeren deze aanpassingen uit in een drukvat voordat de wijn in het vat gaat.

Wat waren de belangrijkste leerresultaten die wijnboeren en wijnmakers kunnen gebruiken?

Roemer: Houdbaarheid: Eén aspect dat ik niet helemaal had voorzien, was hoe goed de wijnen hun versheid zouden behouden na verloop van tijd. Hoewel we officieel een houdbaarheid van ongeveer

18 maanden aanbevelen voor onaangebroken vaten en tot zes weken na het aantikken, hebben we consequent geconstateerd dat veel vaten hun kwaliteit veel langer behouden dan deze richtlijnen.

Problemen oplossen aan de frontlinie is een belangrijke zaak, niet alleen voor de distributeurs en salesvertegenwoordigers die de verkoop binnenhalen, maar ook voor de mensen die direct contact hebben met de consument, zoals kleine ondernemers en bartenders. Alleen al de wetenschap dat iemand luistert en op hun behoeften inspeelt, is van groot belang. Er zijn veelvoorkomende problemen, zoals personeelstekort, ruimtegebrek aan de bar en snelle service. De mensen die aan de frontlinie werken, zijn altijd op zoek naar creatieve oplossingen voor veelvoorkomende zakelijke belemmeringen. Hoe kan ik meer doen met minder? Hoe kan ik mijn ruimte optimaal benutten? Tijdens piekuren, wanneer de voorraad aan de bar opraakt, is de barman degene die elke 15 minuten de vuilnis buiten moet zetten, kratten uit de voorraadruimte moet halen en ze zo snel mogelijk op temperatuur moet brengen. Vaten vergen minder arbeid, nemen minder ruimte in beslag en je hoeft niet snel een plek te zoeken om de wijn te koelen.

Wij verkopen meer wijn, gebruiken minder verpakkingsmateriaal en krijgen natuurlijk het fijne gevoel dat we een van de grootste CO₂-voetafdrukken van wijn verkleinen. Vanuit logistiek oogpunt hoeven we, in vergelijking met bottelen, ook niet enorm veel tijd te besteden aan verpakkingsdetails, van ontwerp tot logistiek, die nodig zijn om ervoor te zorgen dat alles, van de fles, het etiket, de sluiting tot en met de capsules, nauwkeurig en klaar voor botteling is. Vaten zijn zoveel makkelijker!

Tenzij ik een fles wijn in een restaurant koop, zie ik de fles bijna niet meer. Verkopers van biertaps willen dat hun product in flessen een schroefdop heeft. Openbreken en wegwezen. Dat is de persoon die met de consument communiceert, dus die persoon willen we tevreden stellen. Dit betekent dat we meer tijd hebben om het product te leveren.

Wat was uw indruk van de wijnen uit het vat versus de fles? Smaakten ze anders?

Roemer: Net zoals een tapbier vaak frisser smaakt, smaakt wijn van de tap ook frisser, naar mijn mening. Stille wijnen vertonen weinig tot geen verschil in smaak of stijl ten opzichte van hun tegenhangers uit de fles. Hoewel de mousserende wijn een iets zachtere koolzuurvorming heeft, houdt hij zich uitzonderlijk goed, vooral bij brunchgerechten of in gemixte cocktails. De bubbels blijven levendig genoeg voor een geweldige drinkervaring zonder de algehele ervaring te beïnvloeden. Ik vind ook dat wijnen uit het vat frisser zijn. Er is vaak een lichte bruis. James zal u waarschijnlijk vertellen dat de wijn identiek is, maar ik vind de smaken iets levendiger en levendiger in vergelijking met dezelfde wijnen uit de fles.

Bent u van plan het vatproces voor deze specifieke wijn verder te optimaliseren of misschien andere variëteiten te proberen?

Roemer: We zijn altijd actief bezig met het in kaart brengen van de marktbehoeften en houden nauw contact met de verzoeken van onze buitendienst. Momenteel onderzoeken we verschillende nieuwe productmogelijkheden die bestaande tekortkomingen kunnen opvullen en beter aan de consumentenvraag kunnen voldoen.

Het is belangrijk om deze optie onder de aandacht te brengen van mensen voordat ze hun bar ontwerpen en bouwen. We zouden graag meer zaken doen met nationale ketens, maar aanpassingen kunnen te duur zijn. Dat gezegd hebbende, hebben we zeker een regionale focus aangenomen en de aandacht getrokken van bartenders en F&B-managers, zodat ze ons in gedachten houden wanneer het tijd is om hun wijnservicemogelijkheden uit te breiden.

Vorig jaar gingen we naar de Vibe Conference in San Diego voor drankjes ter plaatse. We schonken mimosa's voor de aanwezigen om hun aandacht te trekken en zaadjes te planten voor de bezoekers van de beurs en mensen te laten zien hoe het werkt. We presenteerden onze merken en Free Flow Wines presenteerde de technologie. Hoe meer mensen in deze infrastructuur investeren, hoe meer klanten onze merken wijn op vat zullen bedienen. Dit maakt wijn toegankelijker en stelt de volgende generaties consumenten bloot aan wijn op hun voorwaarden en waar zij vinden dat het goed is voor de sector. We streven ernaar hen (consumenten) wijnopties te bieden, of ze die nu van de tap krijgen in een bar, in blik aan het meer of in bekertjes in het stadion. Zodra de haak is gezet, zullen meer mensen geïnteresseerd zijn om een 750 te laten ontkurken tijdens een romantisch diner.