

Goed om weten: wees nooit de tweede goedkoopste wijn op de kaart!



https://www.youtube.com/watch?v=mlg3H1StHpQ&ab_channel=CollegeHumor

Imago is voor ons wijnbouwers met – vergeleken met onze collega's uit de omringende landen – lage afzetvolumes erg belangrijk. Niemand wil dat zijn wijnen omschreven worden als 'nog net goed genoeg', 'basic' of 'budget-wijn'. Een beetje chauvinisme en trots op onze producten is zeker niet misplaatst.

Maar wie zijn wijnen levert aan een restaurant (of zelfs bistro) kan maar beter aandachtig zijn over de positie die product op de wijnkaart inneemt. Staat je wijn er te boek als 'de op één na goedkoopste' dan krijgt het bij veel wijnliefhebbers automatisch het label van 'afzetter' (of 'rip-off' (Eng) of 'vol' (Fr)). Met de euforie van een deal met de sommelier van het restaurant nog in het hoofd, vergeten we vaak dit aspect mee te nemen. De reputatie van de 'op-één-na-goedkoopste-wijn' is tegelijk een mythe en een vermoeden. Reden genoeg om een Engels wijnmagazine te verleiden om het uit te testen.

Why you should never order the second cheapest wine

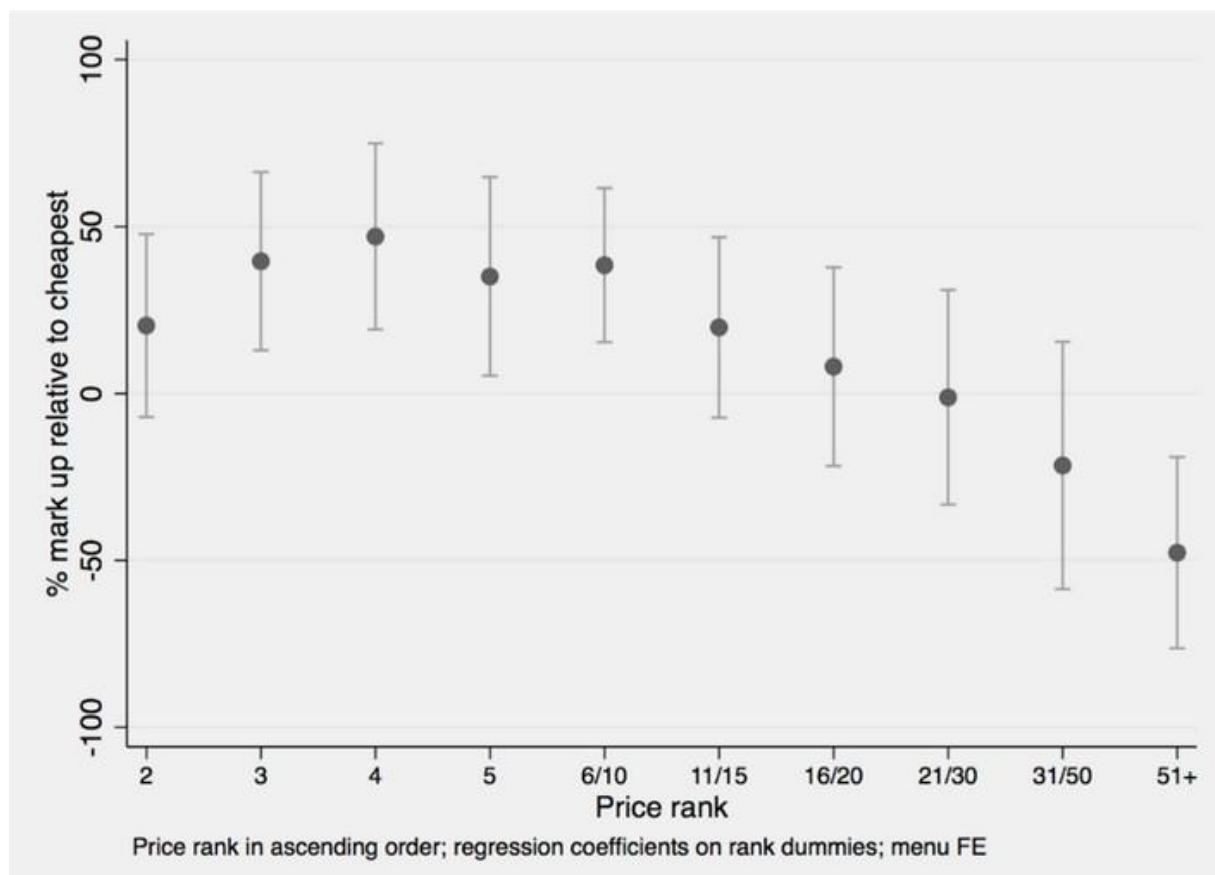
Why do we call it 'plonk'? How many grapes in each bottle? Ben McFarland and Tom Sandham explain 10 things you should know about wine

Van 249 restaurants werden de wijnkaarten verzameld en van de 6335 wijnen die erop vermeld stonden werd informatie ingewonnen, tegelijk met extra informatie zoals de prijs van een menu, naam, omschrijving... Deze wijnen werden door de database van Wine-searcher gehaald om de goedkoopste aankoopwaarde terug te vinden.

De gemiddelde prijstoeslag ($100 \times \text{marge} / \text{goedkoopste aankoopprijs}$) die de restaurants hanteerde was 303% en dit was zowel voor rood als voor witte wijn.

Vervolgens werd berekend of op de 'op-één-na-goedkoopste-wijn' een hogere winstmarge werd berekend (wat volgens sommige kranten werd beweerd) maar dat bleek niet het geval te zijn.

Het meeste werd in de restaurants verdient met de nummers 3,4 en 5.



De achterliggende reden voor deze 3 posities is simpelweg omdat deze wijnen het meest gedronken worden. Zowel de goedkopere wijnen lager op de kaart als de topwijnen helemaal bovenaan worden vrij stelselmatig overgeslagen.

Uit dezelfde studie bleek ook dat een glas wijn bestellen niet absurd veel duurder was dan een fles. In't algemeen was een flink glas van 25cc slechts 7% duurder in verhouding tot een fles.

De grafiek toont wel dat onze sommeliers toch wel betrekkelijk eerlijk omspringen met de wijnprijzen en ook dat in de restaurants het meest wordt verdiend aan de middenklasse wijnen. De reputatie van de 'op-één-na-goedkoopste-wijn' is dus een mythe, helaas wel een hardnekkige mythe.

Voor ons wijnbouwers leert het ons, dat we de meeste omzet bij een restaurant kunnen bereiken door een goede middenklasse wijn af te leveren, eerder dan een matige of een top-wijn.