

Coravin introduceert Vinitas

Wil je een van je meest waardevolle wijnen in beperkte oplage verdelen voor zeven verschillende mensen om te proeven - wijnkopers, sommeliers, critici?

Dan heeft Coravin een nieuw apparaat voor je. Het heet Vinitas en Coravin zal het officieel onthullen op 11 juli tijdens een evenement in Copia in Napa.



"Wat Coravin vóór Vinitas deed, is dat we de service van wijn hebben gefractioneerd", vertelde de oprichter van het bedrijf, Greg Lambrecht, aan Wine Business. "Wijn komt om historische redenen in een fles van 750 ml. Maar we serveren het per glas. Coravin fractioneert op het punt van serveren. Vinitas fractioneert op het verkooppunt."

Vinitas is niet bedoeld voor thuisgebruikers. In de VS zijn wijnmakerijen de enige logische gebruiker, hoewel in andere landen winkels het zouden kunnen gebruiken om porties heerlijke wijnen voor thuisgebruik te verkopen.

Bovendien verhuurt Coravin in het begin alleen de Vinita's, niet om ze te verkopen. Lambrecht zei dat dit gedeeltelijk is om de eerste gebruikers te beschermen tegen de kans dat er een verbeterd apparaat van de tweede generatie uitkomt, waardoor de eerste gebruikers spijt krijgen. In plaats daarvan kunnen de eerste gebruikers het uitproberen voor \$ 750 per maand.

"We zullen volgend jaar waarschijnlijk een of twee apparaten te koop hebben", zei Lambrecht. "Ik zou het graag aan ze willen verkopen. Ik wil gewoon zeker weten dat ze niet boos op me zijn als we over zes maanden met iets beters komen."

Vinitas gebruikt een van Lambrechts recente uitvindingen genaamd Pivot, een sluiting die de kurk of schroefdop van een fles wijn vervangt. Pivot is als een stop waaraan een metalen staaf is bevestigd die in de wijn gaat. De gebruiker drukt op een knop en de wijn wordt snel afgegeven, waarbij argon in de fles wordt geïnjecteerd om oxidatie te voorkomen. Eigenaren van wijnbars vinden het leuker dan de originele Coravin omdat het veel sneller wijn uitgeeft. Het kan wijn niet bewaren voor de maanden beloofd door de originele Coravin, maar vaak is dat niet nodig.

"De meeste van mijn innovaties komen van een heerlijk diner dat elk jaar in Australië plaatsvindt", zei Lambrecht. "Ik maakte een tussenstop in Sydney en dineerde met een man van een restaurant genaamd The Stunned Mullet. Hij klaagde over Coravin en ik verzon iets om met zijn klachten om te gaan. Deze restaurateur wilde Coravin met alles gebruiken: kurk, schroefdropen, synthetische kurken. Hij wilde dat het sneller ging. Hij zei: 'Ik wil dat er geen speciale training voor nodig is. Ik heb de wijn niet nodig om vijf jaar mee te gaan. "

Om Vinitas te gebruiken, verwijder je eerst de originele sluiting en vervang je deze door een Pivot. Vervolgens bevestigt u de Pivot aan het Vinitas-apparaat, een aanrechtmachine ter grootte van een magnetron. De Vinitas schenkt de wijn vervolgens in speciale flessen van 100 ml die door Coravin worden verkocht.

"Het is 's werelds kleinste bottellijn," zei Lambrecht.

De speciale flesjes van 100 ml zijn de sleutel tot het systeem. Ze zijn bedekt met een schroefdrop met daarin een doorlatend membraan. Vinitas injecteert wijn en argongas in de flessen met behulp van een naald, zoals in de originele Coravin. Lambrecht zegt dat het ongeveer drie minuten duurt om de 750 ml van de originele fles te scheiden in zeven Coravin-flessen van 100 ml. Het is mogelijk om de extra 50 ml niet te verspillen door het apparaat op twee flessen van dezelfde wijn te gebruiken, wat leidt tot 15 flessen van 100 ml.

Youtube (1) : [link](#)

"We keken naar blikjes in plaats van flessen," zei Lambrecht. "Wijn in blik is hot en ik zou graag blikken gebruiken, maar de voering is een probleem. Het blik gaat nog niet lang mee. Op dit moment gebruiken we recyclebaar natronkalkglas en een schroefdrop. Ik hoop dat we mensen een meer betaalbare aankoop prijs kunnen bieden. We kunnen ook de CO2-voetafdruk van de bemonstering van de industrie verkleinen. Jancis (Robinson) heeft een traantje gelaten over het gewicht van glas en verzonden monsters. Ik was bij een detailhandelaar in het VK die zei dat we 80 liter wijn per dag weggooien. Dat kunnen we wel verlaag de kosten voor het verzenden van wijn. In plaats van een volle fles wijn te sturen om te proeven, stuur ze een monster van 100 ml."

Alkina Estate in de Barossa Valley in Australië is een van de eerste wijnhuizen die de Vinitas uitprobeerde. Het is een wijnmakerij met 5000 dozen die zijn wijngaard heeft opgedeeld in op de grond gebaseerde "polygonen" en individuele wijnen bottelt uit secties van slechts 0,67 hectare.

"We maken een Grenache van Polygon 3. Het zijn slechts 200 wijnstokken op een onregelmatig stuk kalksteen", zegt Dan Coward, hoofd verkoop en marketing van Alkina Estate. "We maken slechts ongeveer 700 flessen. We hebben zeer unieke wijnen die elegant en delicaat zijn en pronken met de subtiele effecten van terroir. We dachten dat we onze nieuwe vintage, de 2020, met Coravin Vinitas met media in mei van dit jaar konden lanceren."

In Australië heeft het Coravin-team een proefpakket gemaakt voor Alkina Estate. Coravin nam de wijnen van Alkina en scheidde ze in sets van 6 flessen van 100 ml van de zes verschillende Polygon-wijnen, met miniatuuretiketten net als de originele flessen. Coravin rekende Alkina \$ 75 Australisch aan voor elke set mini's: botteling, verpakking en vracht.

"Dat voelde voor ons als een zeer concurrerende prijs," vertelde Coward aan WineBusiness. "Als je dit vergeleek met een eerdere service, waar er veel problemen waren met oxidatie, was dit veel beter. Vanuit het oogpunt van de winkelwaarde stuurden we ongeveer \$ 950 Australische wijn, als je de 6 volle flessen zou optellen. Er is een verkoopprijs van \$ 950 en we waren in staat om elke fles in 7 monsters te splitsen en deze ongelooflijk efficiënt te gebruiken voor \$ 75 per set. Je zou dat niet voor alle wijn doen, maar voor de waarde van de wijn die we stuurden, was het logisch. "

Houd er rekening mee dat hoewel Coravin verzending in Australië aanbiedt, het niet van plan is dit in de VS te doen vanwege onze ingewikkeldere wijnwetten.

Coward zei dat hij de monsters van 100 ml naar de beste Australische wijnmedia had gestuurd.

"We hadden geweldige resultaten", zei Coward. "Er is altijd weerstand tegen nieuwe dingen zoals deze. Vanuit ons oogpunt verminderden we de hoeveelheid wijn die mogelijk werd verspild. We verminderden zeker het gewicht van de zending. We verminderden de hoeveelheid glas en karton die werd verzonden.

Youtube (2) : klik op afbeelding hieronder...



"Er was wat feedback dat mensen echt van een volle fles houden, omdat ze op een dag willen proeven en na verloop van tijd opnieuw willen proeven," zei Coward. "Sommigen zeiden dat 100 ml niet genoeg was, vooral als het iets was dat ze een doordachte recensie wilden geven. Van anderen was de feedback geweldig. Het was een low-bulk, low-watage manier om monsters te sturen omdat ze duizenden flessen ontvangen. Het is een fulltime baan om dat te beheren. Het proof of concept staat in de recensie. De recensies zijn uitstekend voor de wijnen."

Coward zei dat Alkina ook de Coravin-flessen van 100 ml begint te gebruiken in zijn proeflokaal.

"We doen een high-end ervaring genaamd The Polygon Experience die \$ 100 Australisch per hoofd kost," zei Coward. "We begonnen deze te gebruiken in de ervaringen omdat 100 ml per persoon perfect is voor een proeverij met twee personen. We betalen ongeveer \$ 9 per eenheid om ze te bottelen en naar ons op te sturen. Het zijn geen onaanzienlijke kosten. Maar voor de hoeveelheid verspilling die dit vermijdt ... zouden we deze ervaring één of twee keer per week in de winter kunnen doen. We ontdekten dat de flessen het niet haalden gedurende de hele levensduur van deze ervaringen. is onderhevig aan oxidatie. Dat is een heel nuttige toepassing voor ons. We zien de waarde in van het betalen van een vergoeding om dit te gebruiken voor het proeflokaal."

Coward zei dat Alkina niet van plan is om de flesjes van 100 ml apart te verkopen. Lambrecht zei dat hij hoopt dat het systeem wordt gebruikt door winkels in landen waar dat legaal is.

"Ik wil dat mensen in een winkel geweldige wijn per glas kunnen kopen", zei Lambrecht. "Een geweldige fles wijn kunnen proberen zonder je aan de fles te binden."

Lambrecht zei dat de flessen van 100 ml goedkoper zullen zijn in de VS; hij zei dat ze momenteel ongeveer \$ 1,25 per stuk kosten en hij hoopt dat de eenheidsprijs daalt door massaproductie. Hij stelt zich voor dat een belangrijk gebruik voor Vinitas in de VS zou zijn dat wijnmakerijen een pakket nieuwe flessen van 100 ml verkopen aan hun wijnclubleden als introductie op een vintage.

Vinitas is de nieuwste lijnuitbreiding voor een bedrijf dat de manier waarop goede wijn wordt geconsumeerd op zijn kop heeft gezet. Lambrecht zei dat Coravin miljoenen apparaten in 60 landen heeft verkocht en dat het allemaal begon omdat zijn vrouw zwanger was en geen fles wijn met hem kon delen. Lambrecht werkte in de medische technologie en was een expert in "niet-borende naalden" die toegang krijgen tot implantaten onder de huid. Hij vroeg zich af of hij zo'n naald kon gebruiken om de kurk van een wijn te doorboren.