

Kwaliteit en efficiëntie blijven de belangrijkste factoren bij de aanschaf van apparatuur



Bron: WineBusiness – Andrew Adams ([link](#))

Sinds hij samen met zijn vrouw een kleine wijnmakerij aan de centrale kust van Californië kocht in 2020 is Kory Burke goed bekend geraakt met hoe klein het is het productieteam is afhankelijk van bepaalde apparatuur en de daaruit voortvloeiende stress en frustratie als die apparatuur niet werkt.

De afgelopen jaren werkte de pomp die zijn irrigatiesysteem voedde niet meer het begin van een hittegolf; en tijdens de oogsten van 2021 en 2022 die van de wijnmakerij tweedehands ontsteler beet in het stof op de eerste dag van de crush. Burke en zijn vrouw Catherine kocht hun eerste wijngaard in 2018 en twee jaar later verwierf hun wijnmakerij, nu bekend als Dresser Winery. Het echtpaar produceert ongeveer 2.000 kisten per jaar landgoedwijn, waaronder Petite Sirah, Syrah, Cabernet Sauvignon en Zinfandel.

"We zijn behoorlijk slank en zuinig en regelen alles", vertelde Burke aan WineBusiness Monthly (WBM) over de activiteiten op het landgoed Paso Robles. Sinds de Burkes de wijnmakerij overnamen, hielpen de grillen van de recente oogsten aan de Central Coast de productie beheersbaar te houden. Toch wist Burke ook dat het moeilijk zou zijn om de volledige productiecapaciteit van zijn wijngaard op zijn landgoed aan te kunnen, vooral als hij alles binnen een gecomprimeerd tijdsbestek moest binnenhalen vanwege het weer. Met dat in gedachten besloot Burke een aantal belangrijke wijnbereidingsapparatuur te kopen bij een naburige wijnmakerij waarvan de eigenaar met pensioen was.

"Het was een geweldige leerschool het afgelopen jaar toen we zagen dat het volume uit de wijngaard normaal zou zijn en we 30 tot 40 ton zouden hebben, maar onze oude apparatuur zou dit niet hebben kunnen doen," zei hij.

De grootste verbetering was een nieuwe pers waarmee hij vijf ton per keer kon verwerken, waardoor zijn persefficiëntie meer dan verdubbelde in termen van hogere productie en kortere tijd per perscyclus. Burke gelooft dat de verbeterde productie van de pers 500 kisten wijn extra zou kunnen betekenen. "Hoezeer ik ook de kosten van de apparatuur betreur, er zit zeker veel waarde in het

verkrijgen van de juiste apparatuur om de druiven goed te behandelen en betere wijn te maken en er ook alles uit te halen wat we nodig hebben," merkte hij op.

Naast de nieuwe pers kocht Burke van zijn buurman een nieuwe breker en ontstemmer met een opvangtrechter die de doorvoer aanzienlijk verbeterde en Burke's rug behoedde voor de fysieke belasting van het moeten scheppen van bakken naar een verhoogde transportband. Burke kon de apparatuur aanschaffen dankzij een lening tegen gunstige voorwaarden. Een andere belangrijke verbetering van de apparatuur is een draagbare Fire & Ice-verwarmings- en koelunit die volgens Burke van onschatbare waarde is gebleken bij het op de juiste temperatuur houden van zijn 1600 vierkante meter grote vatenkamer.

Verbeterde wijnkwaliteit en wijnmakerij-efficiëntie blijven de belangrijkste aanjagers van de investeringsbudgetten voor wijnproductie, volgens de WineBusiness Monthly Winery Equipment Survey 2024, waaruit bleek dat 41% van de ondervraagden zei dat het verbeteren van de wijnkwaliteit hun hoofddoel was, gevolgd door het verbeteren van de efficiëntie met 31%. Dit waren ook de twee hoogste reacties in de enquête van vorig jaar.

Aarzeling neemt toe bij de aanschaf van apparatuur

Hoewel de ervaring van Burke een voorbeeld is van een strategische investering die snel vruchten afwerpt, hebben veel andere wijnboeren in de Verenigde Staten minder vertrouwen in het doen van soortgelijke investeringen. Achtenveertig procent van de ondervraagden zei dit jaar minder aan apparatuur te zullen uitgeven, terwijl 29% hetzelfde zal uitgeven. Vorig jaar zei 34% dat ze minder zouden uitgeven, en 33% meldde dat ze hetzelfde zouden uitgeven. Sinds 2020 hebben de verstoringen als gevolg van COVID-19, bosbranden, een matige consumentenvraag en hardnekkig hoge rentetarieven ertoe geleid dat wijnmakers en wijnmakerij-eigenaren voorzichtiger zijn geworden over het verhogen van de productie en minder bereid zijn om in nieuwe apparatuur te investeren. Terwijl de helft van de grootste ondervraagde wijnmakerijen (die meer dan 500.000 kisten per jaar produceren) van plan is meer aan apparatuur uit te geven, vormen zij de uitzondering: de meeste wijnmakerijen in elk ander productieniveau besteden minder of hetzelfde als vorig jaar.

Het aandeel wijnmakerijen dat van plan is minder aan apparatuur uit te geven, was met 57% het hoogst onder de wijnmakerijen in Sonoma County (VS) en met 38% het laagst in de Central Coast (VS).

Op de vraag hoeveel procent ze van plan waren te besteden, was de mediaan voor alle wijnhuizen 50%, en dat was consistent voor wijnhuizen in alle grote regio's en voor de meeste productieniveaus, behalve de grootste.

Hoewel de uitrustingsbudgetten bij de meeste wijnhuizen niet lijken te groeien, zijn sommigen wel van plan de productie te verhogen. Op de vraag of de productie voor de oogst van 2024 zal stijgen ten opzichte van vorig jaar, zei 33% van de ondervraagden dat deze zou stijgen, en 34% verklaarde dat deze hetzelfde zou blijven.

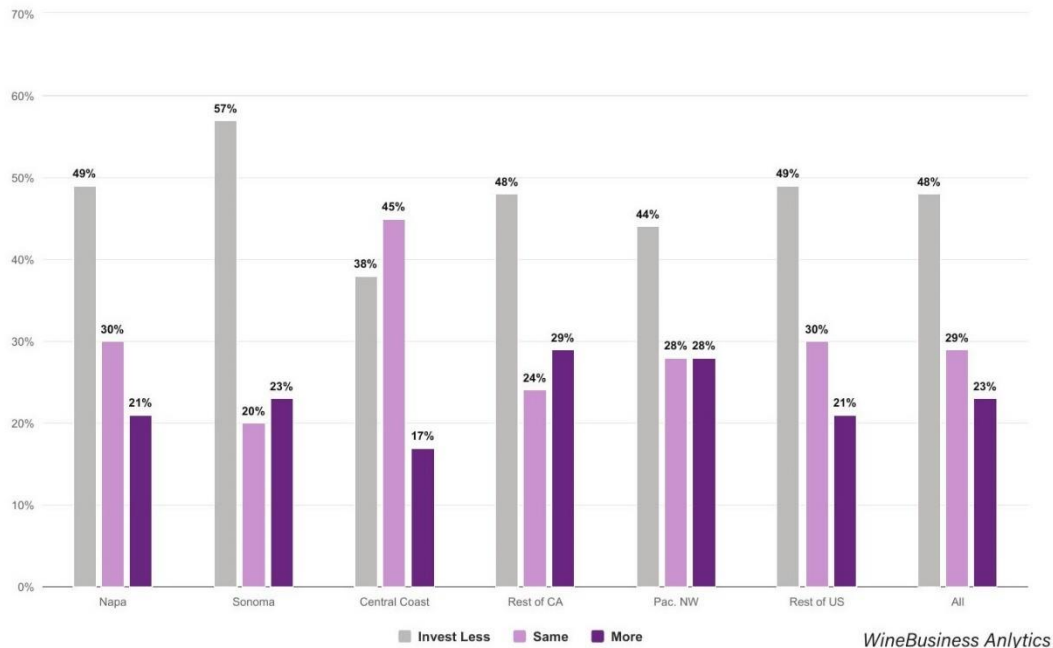
Van de 33% van alle wijnhuizen die van plan zijn de productie dit jaar te verhogen, meldde ongeveer twee derde dat ze van plan waren het aantal druiven en wijn dat ze gaan kopen te verhogen. De "rest van de VS" Het segment rapporteerde met 71% het hoogste aandeel van degenen die hun aankopen van druiven en bulkwijn verhoogden, gevolgd door wijnmakerijen in de Pacific Northwest, waar 63% van de ondervraagden hun aankopen van druiven en wijn verhoogt.

Van de wijnhuizen die van plan zijn de productie te verminderen, zal 79% de aankoop van druiven en wijn verminderen; het lijkt erop dat veel van die wijnhuizen de kleinste producenten zijn. Van de

wijnhuizen die minder dan 1.000 kisten per jaar produceren, meldde bijna 80% dat ze hun voorraadaankopen zullen verminderen.

Most Wineries Spending Less on Equipment

Source: WineBusiness Monthly Winery Equipment Survey



Van de wijnhuizen met meer dan 1.000 kisten maar minder dan 50.000 in productie, zei 30% dat ze minder druiven zouden kopen; dat aandeel daalde aanzienlijk onder de grotere wijnhuizen: 12% van degenen die tussen de 50.000 en minder dan 500.000 produceerden, was van plan minder te kopen, en slechts 3% van de grootste wijnhuizen was van plan minder druiven en minder bulkwijn te kopen.

Er blijft vraag naar tanks

Bij wijnhuizen van elke omvang en in alle regio's gaf 42% van de respondenten aan niet van plan te zijn apparatuur aan te schaffen. 30% van alle wijnhuizen is echter van plan tanks aan te schaffen, terwijl bijna 20% overweegt pompen te kopen. Van de wijnmakerijen buiten de westkust is 63% van plan apparatuur aan te schaffen, terwijl 31% van hen waarschijnlijk tanks zal aanschaffen en 23% nieuwe bottelapparatuur in de gaten zal houden. Qua omvang was het aandeel wijnhuizen dat van plan was meer tanks te kopen hoger onder de kleine wijnhuizen: 33% van de wijnhuizen produceert tussen de 5.000 en minder dan 50.000 kisten en meer dan 25% bij de wijnmakerijen die meer dan 1.000 maar minder dan 5.000 kisten produceren.

Burke, bij Dresser Winery in Paso Robles, is een van die kleine producenten die nieuwe tanks wil aanschaffen en wil overstappen van de bakken, bakken en kleine tanks die worden gebruikt voor fermentatie, blenden en bottelen. "Dat is iets waar we naar kijken: grotere gistingstanks", zei hij.

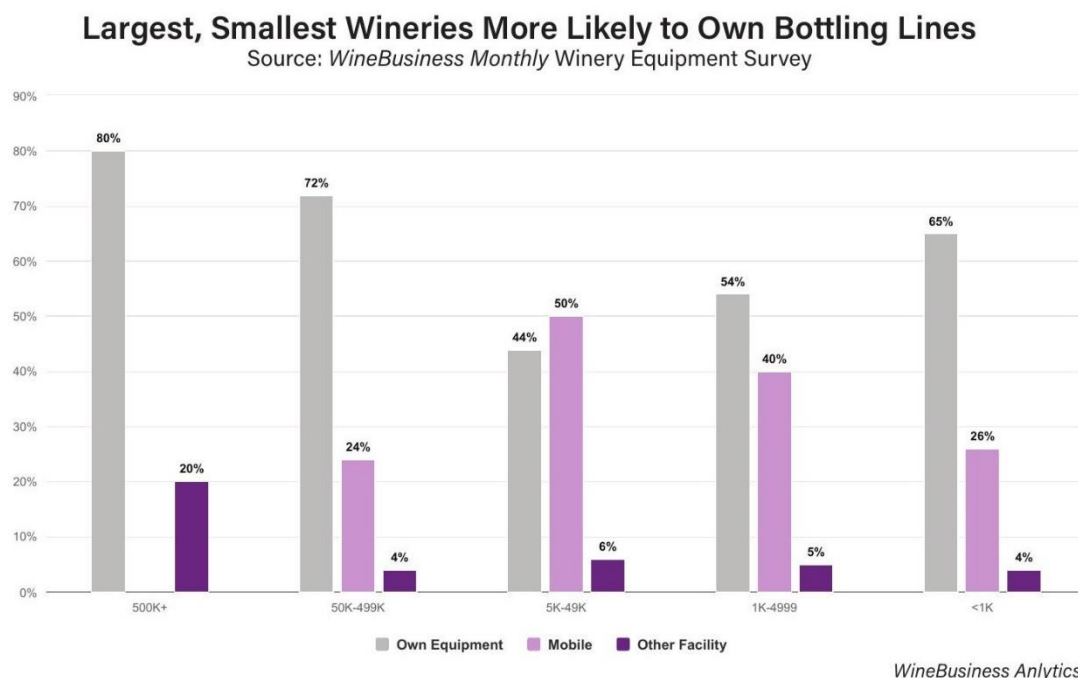
Toen wijnmaker Chris Dearden in augustus met WBM sprak over zijn wijnbereidingsapparatuur, stond hij op het punt om aan zijn 37e oogst te beginnen. Dearden is de oprichter van een gelijknamig wijnbedrijf en bouwde in 2022 zijn Sleeping Giant-wijnmakerij om wijn te maken voor verschillende van zijn eigen merken en een paar op maat gemaakte crush-klanten. Het wijnhuis ligt aan de Napa County-kant van de Los Carneros AVA.

Dearden zal dit jaar ongeveer 200 ton vermalen in de faciliteit die hij heeft ontworpen om hem te voorzien van de gereedschappen en technieken die nodig zijn om wijn op het hoogste niveau te maken.

"Er is veel druk in Napa Valley om geweldige wijn te produceren", merkte hij op. "Er zijn hier zoveel mensen die erg gedreven zijn... ze kunnen succesvol zijn in een andere sector... en ze komen naar Napa omdat ze gebeten zijn door de (wijn)microbe, en ze willen de best mogelijke wijn maken. ."

Om te investeren in de beste apparatuur, bezoekt Dearden beurzen, leest hij regelmatig vakpublicaties, overlegt hij met collega-wijnmakers en plant hij waar mogelijk apparatordemonstraties. Aanbevelingen en een demo overtuigden hem bijvoorbeeld om te investeren in een Bucher Vaslin Oscillys-ontsteler. "Ik had er niet echt ervaring mee, maar ik heb het geprobeerd en het werkte prima", zei hij.

Voor zijn gistingstanks ging Dearden voor Sonoma Stainless en kocht zes open en acht gesloten tanks, variërend van vier tot acht ton. Sonoma Stainless vervaardigde ook een aantal steigers, de I-balk voor een punch-down-apparaat en hergebruikte oude roestvrijstalen zeefrekken tot tafels voor de proefruimte.



De mix van tanks stelt Dearden in staat om het cap-management indien nodig aan te passen, terwijl hij ook het soort service kan bieden dat zijn op 'maatwerk'-klanten nodig hebben. "Het hangt echt af van de wijn en hoeveel we er in de loop van de tijd uit willen halen", legde hij uit. "We proberen niet dogmatisch te zijn door dingen precies hetzelfde te doen, omdat elk jaar anders is."

Open tanks worden gevuld via een containerdumper op een vorkheftruck, terwijl de gesloten tanks worden gevuld met een Waukesha-pomp van Carlsen & Associates.

Een andere belangrijke factor bij de aanschaf van apparatuur, die Dearden benadrukte – en die soms verloren kan gaan bij het vergelijken van technische specificaties, prijzen en doorvoersnelheden – is service. Dearden werkt alleen met leveranciers met een bewezen staat van dienst op het gebied van snelle en behulpzame service.

"Een van de belangrijkste dingen is service. Als je pech hebt, heb je iemand nodig op wie je kunt rekenen", zei hij. "Ik hou van de oogst. Het is echt een genot, en dat wil ik zo houden."

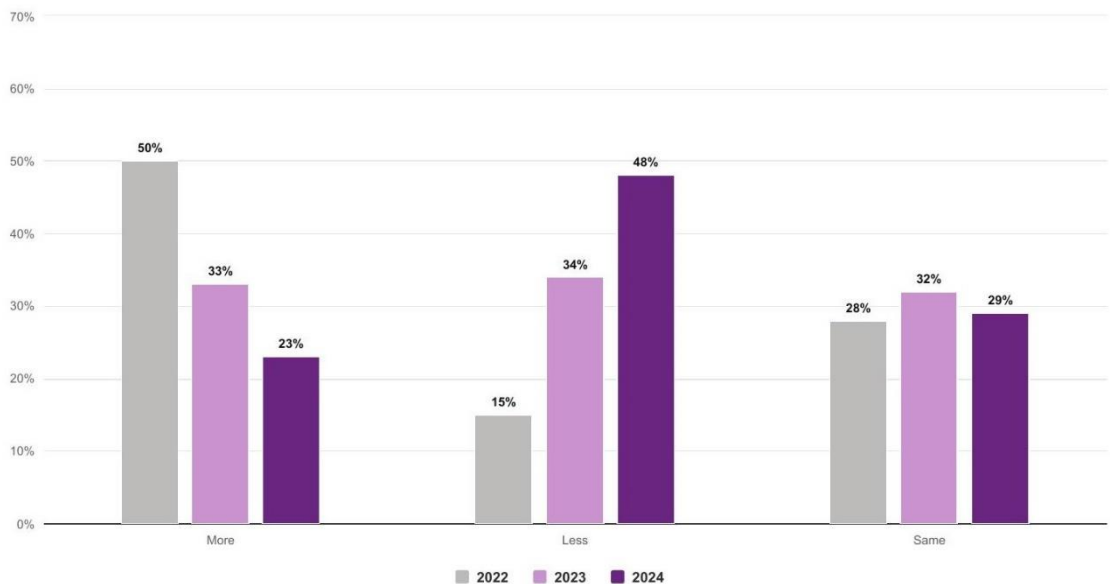
Dearden heeft niet geïnvesteerd in bottelapparatuur omdat hij gebruik maakt van een mobiele provider, zoals 40% van alle ondervraagde wijnhuizen dit jaar, maar het is niet ongebruikelijk dat kleinere wijnhuizen dergelijke apparatuur bezitten. Volgens het onderzoek van dit jaar beschikt 65% van de wijnmakerijen die minder dan 1.000 kisten produceren over bottelapparatuur, en kan meer dan 54% van de wijnmakerijen met een productie tussen 1.000 en minder dan 5.000 kisten wijnen bottelen met hun eigen apparatuur.

Van de wijnmakerijen die wel over bottelapparatuur beschikken, beschikt ruim 75% over een vulmachine, kurkapparaat/capsuleerapparaat, etiketteerapparaat, inertgas-injector en een machine om capsules aan te brengen. De meest voorkomende apparaten, en ook de meest noodzakelijke, zijn de vul- en kurkapparaat, die eigendom zijn van 94% van alle wijnhuizen.

Deze belangrijkste onderdelen van de bottelapparatuur waren de topselecties van de deelnemers aan de enquête toen hen werd gevraagd wat ze dit jaar wilden toevoegen of kopen. Ongeveer 15% van de ondervraagden koos voor vulmiddel of etiketteermachine, en 13% koos voor een kurkapparaat/capper.

Hesitancy on Equipment Spending Grows

Source: WineBusiness Monthly Winery Equipment Survey



WineBusiness Analytics

Toen hem werd gevraagd naar de bestaande bottelapparatuur, zei 14% van alle ondervraagde wijnhuizen dat ze over een multi-codeprinter beschikken, en 3% gaf aan dat ze over een QA/QC-analysator beschikten. Deze twee apparaten leverden elk 7% van de reacties op over geplande of potentiële aankopen.

Geïnvesteed in consistentie en kwaliteit

Een van de meest recente uitrustingsupgrades bij Philip Togni Vineyard Winery op Spring Mountain in Napa Valley was een in Italië gebouwde vuller met negen uitlopen, gekocht via Criveller. Die nieuwe vuller werd echter in 2006 gekocht, zegt wijnmaker en eigenaar Lisa Togni, wier vader het landgoed heeft opgericht.

De wijnmakerij produceert ongeveer 2.000 kisten wijn per jaar en krijgt consistente, lovende kritieken, en Togni benadrukte dat het weinig zin heeft om de productieprocessen te veranderen terwijl ze werken. Ze gebruikt nog steeds een breker die in 2001 is gekocht en dezelfde pers die haar vader heeft gekocht toen hij de wijnmakerij in 1982 oprichtte. "We denken dat deze uit de jaren '70 komt, maar we weten het niet echt zeker," merkte ze op.

Togni waakt over het reguliere onderhoud om ervoor te zorgen dat haar apparatuur klaar is voor elke oogst en niet kapot gaat als dat nodig is.

"We proberen iets goeds te kopen en het in stand te houden", zei ze. "Wat zo belangrijk is, is de consistentie van de stijl en de persoon die de wijn maakt en de druivenbronnen. Gaat (nieuwe apparatuur) onze wijn op de een of andere manier veranderen?"

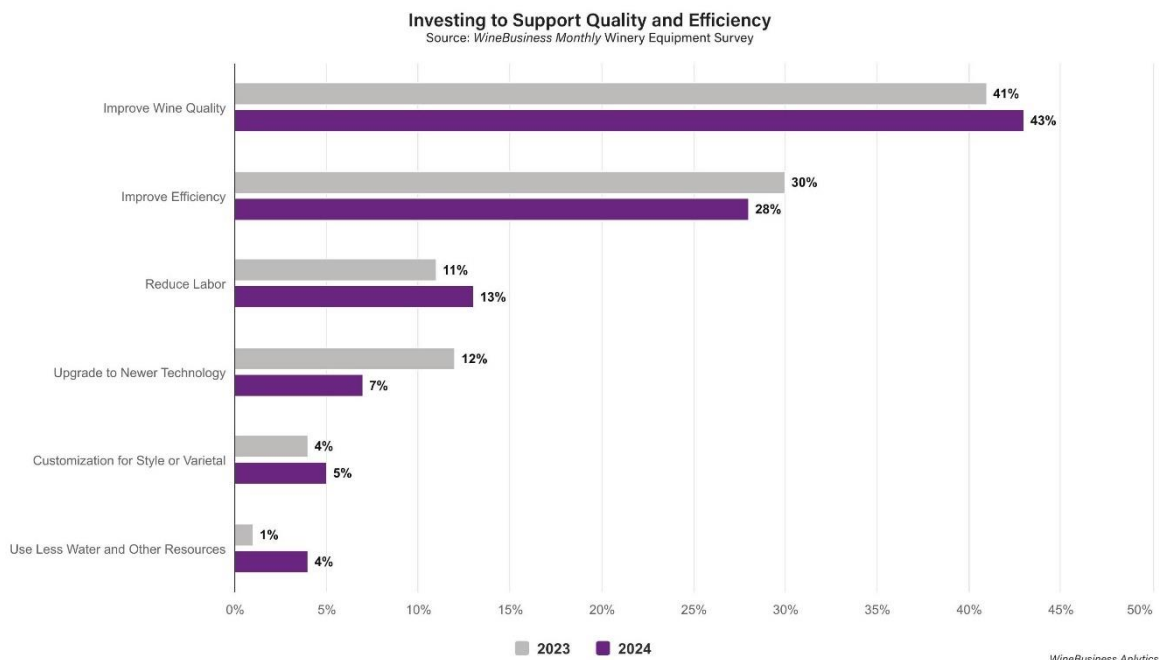
Voor mensen die een nieuwe wijnmakerij beginnen, stelde Togni voor dat ze zich zouden concentreren op het veiligstellen van de beste druiven van de best mogelijke wijngaarden en vervolgens kwaliteitsapparatuur zouden kopen die ze zich kunnen veroorloven, wat hen zal helpen de volledige kwaliteit van die druiven tot uitdrukking te brengen.

Rekening houdend met de oogst van 2024 begin augustus zei Togni dat slechts ongeveer 5% van haar wijngaard door veraison was gegaan en voorspelde ze dat de pluk rond eind september zou beginnen. Ze merkte op dat zowel de kwaliteit als de opbrengst er goed uitzagen, en ze was optimistisch over de oogst. Alle druiven bij Togni worden met de hand geplukt in kleine gele bakken die vervolgens worden gestapeld op een op maat gemaakte aanhangwagen met rekken die 50 dozen apart van elkaar kunnen houden, zodat geen van de bessen wordt geplet door het gewicht van andere volle dozen. .

"De rekken houden de dozen stabiel, zelfs op de steile rijen, en het is echt een geweldige manier om ze naar de wijnmakerij te krijgen en niet te hoeven wachten tot er honderden gevuld zijn, maar 50 tegelijk", legde ze uit.

Een volle aanhanger kan ongeveer 750 pond bevatten; en als ze klaar zijn, wordt elke doos in de kneuzer en ontsteler gedropt, waarna een zachte peristaltische pers de most in tanks pompt.

Het is een eenvoudige maar efficiënte manier om te oogsten, en Togni gelooft dat het nog steeds behoorlijk modern is, gezien de manier waarop wijn al honderden jaren wordt gemaakt. Ze zei dat toen haar ouders het landgoed halverwege de jaren zeventig voor het eerst kochten, er twee wijnstokken waren van een eerdere wijnmakerij die eind 19e eeuw verlaten was. Deze twee Cinsault-wijnstokken leven nog steeds, en Togni gebruikt ze als inspiratie bij het nadenken over de lange geschiedenis van de wijnbereiding. 'Ik denk terug aan de geschiedenis en stel me voor hoe het moet zijn geweest en hoe moeilijk', zei ze. "Dit is iets wat mensen al honderden, zo niet duizenden jaren doen."



Methodologie van het onderzoek:

2024 WineBusiness maandelijkse studie over wijnmakerijapparatuur. Het WBM-onderzoek werd uitgevoerd tussen 10 juni en 5 juli 2023. Tot de deelnemers aan de enquête behoren wijnmakers en besluitvormers bij wijnhuizen in de VS, uit een totaal universum van 11.654 wijnhuizen.

De antwoorden zijn zo gestructureerd dat rapportage mogelijk is op basis van de grootte van de wijnmakerij (jaarlijkse productie) en geografische locatie, waardoor we de activiteit voor de totale markt nauwkeurig kunnen rapporteren. Er werden geaccepteerde statistische technieken gebruikt om segmentatie mogelijk te maken, zoals aangegeven in de gepresenteerde gegevens.

Andreas Adams

Andrew Adams is de redacteur van het Wine Analytics Report en levert sinds 2020 regelmatig bijdragen aan WineBusiness Monthly. Adams groeide op in de stad Sonoma, Californië en studeerde af aan de Universiteit van Oregon met een graad in journalistiek. Na meer dan tien jaar bij dagbladen te hebben gewerkt, diende Adams in de kelder en deed vervolgens bijna drie jaar laboratoriumwerk bij een wijnmakerij in Napa Valley voordat hij in 2011 schrijver en redacteur werd bij het tijdschrift Wines & Vines.