



## Bericht im InnoVino 2/2009 Deutschland

### Weinverkauf nach dem Fleurop-System

#### Die Geschenkplattform der Giveawine AG

**Innovativ  
Individuell  
Kostengünstig  
Mehrwertig**

**Schweizer Jungunternehmer haben eine E-Business-Plattform aus der Taufe gehoben, die im deutschsprachigen Raum bereits arbeitet und ganz Westeuropa im Visier hat. Diese erfrischend originelle Idee sorgt dafür, dass die bestellten Weine schnell und einfach an jeden beliebigen Ort geliefert werden können. Folgerichtig wurde das Jungunternehmen zum besten Start up 2008 in der Schweiz gekürt. Hier interessiert, wie dabei die deutschen Winzer ins Spiel kommen.**

Dabei geht nicht die Flasche auf die Reise, sondern der Auftrag an ein Weinfachgeschäft (und künftig vielleicht auch an ein Weingut?). Dazu kommt eine Fülle von pfiffigen Details ins Spiel, die teils vom großen Blumenversender übernommen wurden, teils aus der eigenen Ideenschmiede kommen. Warum klappt seit über 100 Jahren das Fleurop-System weltweit perfekt, und warum ist eigentlich beim Wein Fehlanzeige mit einem ähnlich funktionierenden Netzwerk? Könnte man nicht, so haben die Firmengründer einst Brainstorming betrieben, 80 000 Weinhändler rund um den Globus zusammenspannen? Die Berührungspunkte schienen ihnen verblüffend zahlreich, und die geplante Umsetzung trieb sogar wunderliche Blüten: wenn Fleurop am Valentinstag über 20% seines Jahresumsatzes stemmt, könnte doch auch ein internationaler Weinversendetag installiert werden. Oder? Neben der auf Privatpersonen ausgerichteten E-Geschenk-/E-Shoplösung [www.giveawine.com](http://www.giveawine.com) ist für Unternehmen ein innovatives Online Geschenktool für Kunden und Mitarbeiter mit einer eigenen, auf die individuellen Bedürfnisse abstimmbaren Geschenkplattform kostenlos verfügbar. Individuelle Intranet-Shoplösungen für Mitarbeiter runden das Angebot ab. Für die Auslieferung der Waren in der Schweiz, Deutschland und Österreich sind ausgewählte Fachhändler zuständig.

#### Online-Weinschenken hat Zukunft

„Wein ist immer noch ein Geschenk, das man sich am besten selbst aussucht“, sagt Marc Schmid. Er ist Vorstandsvorsitzender der Giveawine AG und war fast 10 Jahre als Geschäftsführer der Fleurop-Interflora Gruppe Europa tätig. Marktuntersuchungen ergeben, dass Unternehmen sehr viel Wein an ihre Kunden und Mitarbeiter verschenken. Das wird mit dem System Giveawine vereinfacht und gleichzeitig verbessert. Ausgestattet mit einer Geschenkkarte, einem USB-Stick oder über ein Link kann der Kunde im Giveawine-Portal seine individuelle Geschenkwahl treffen. Als Schenkender irgendeinen Wein – sei er noch so edel – anzudienen, das kann optimal nicht sein. Gut gemeint ist nämlich nicht immer gut gelungen.

Das gilt auch für das Beschwerdemanagement. Mit Giveawine wird auf sehr gekonnte Weise der Dampf herausgelassen. Wer ein Entschuldigungsschreiben erhält, das ihn auf eine Website lenkt und auffordert, ein Weingeschenk anzuklicken, wird augenblicklich milde gestimmt. Beim Wein geht es seit jeher sehr persönlich und emotional zu. Mit gutem Grund, wie Marc Schmid betont, denn: „Der Kunde erhält einen substanziellen Mehrwert.“ So kann man auf elegante und kostengünstige Weise die Gunst der Kunden zurückzugewinnen. Das ist in groben Zügen die Idee, die mindestens soviel Sympathiewerte versprüht (und auch noch von anhaltender Dauer sein könnte), wie es ein rasch welkender Blumenstrauß vermag.

### **Zeitgerecht und E-Business-like**

Die Portale giveawine.ch und giveawine.de haben den Anfang gemacht. Mitarbeiter der Giveawine AG akquirieren Geschäftspartner unter dem Motto „Beziehungsmanagement leicht gemacht mit dem innovativen Business-Geschenkservice für Kunden- und Mitarbeitergeschenke.“ Ihr Angebot ist ein Programm in der Ausprägung einer E-Business Shop Lösung für den Privatkunden und einer innovativen und einzigartigen Firmengeschenk oder CRM\* Lösung.

So funktioniert der E-Business Shop: Der Privatkunde trifft seine Wahl im virtuellen Weinkeller von Giveawine.com. Die Bestellung wird an den Weinhändler – bislang sind in Deutschland 30 im System – weitergegeben, der den Wein an den Geschenkempfänger ausliefert.

Mit der Firmengeschenklösung richtet ein Unternehmen eine Firmen-Geschenkplattform mit einem bestimmten Sortiment ein. E-Business-like können die Kunden und Mitarbeiter sich mit Geschenk-Email, Geschenkkarte und USB-Stick aus dem Sortiment das Geschenk selbst auswählen, das umgehend geliefert wird. Mit einem ausgeklügelten Zusatznutzen für den Schenker, denn dessen Corporate Identity wird mit dem eigenen Geschenkshop, mit Videobotschaft sowie Grußkarte in den Geschenkprozess voll integriert. Kunden und Mitarbeiter werden individuell angesprochen.

### **Die Komplettlösung für das Kundenbeziehungsmanagement**

„Die CRM\*-Lösung ermöglicht die individuelle Kundenansprache, senkt die Kosten und schafft einen signifikanten Mehrwert für die Kunden und die Firma“, erklärt der junge Chef von Giveawine. Online ließe sich jederzeit verfolgen, wann der Beschenkte die Botschaft erhalten hat, welche Geschenke er ausgesucht und wann er sie erhalten hat. Zugleich haben Kunde oder Mitarbeiter nach der Auswahl des Geschenks die Möglichkeit, sich sofort zu bedanken, so wird Kommunikation in Gang gebracht.

Der Firmenkunde erhält ein eigenes Login und Passwort und auf der CRM Webseite [www.giveawine.com/business](http://www.giveawine.com/business) können seine Kundendaten und -geschenke erfasst und verwaltet werden. In diesem B2B\*\*-Bereich hat der Auftrageber wie erwähnt Kunden zu erfassen und hat Zugang zu den Statistiken, wer wann welches Geschenk ausgewählt hat und wann es geliefert wurde. „Zudem hat er es zu tun mit dem Setup der Stammdaten, des Layout, der Kundendatei, der Händlerauswahl und der Produktliste sofern er dies nicht Giveawine überlässt, welche normalerweise den ganzen Setup machen und dem Firmenkunden einen Vorschlag unterbreiten – zudem werden in einer beiliegenden Videoanleitung die Grundfunktionen des CRM-Geschenktools erläutert“, wehrt Marc Schmid unbegründete Angst vor technischen Details ab. Weinfachhändler generieren durch die Einbindung in das Netzwerk Mehrumsatz und Kundenkontakte, und für Giveawine schaut durch das

Auftragsvolumen eine lukrative Umsatzprovision heraus. Der B2B-Bereich gilt noch lange nicht ausgeschöpft, und auszulotende Reserven erkennen die Schweizer Weinabsatz-Innovatoren vor allem bei den großen Unternehmen. Gerade sie bedürften dringend eines neuen Windes bei ihrer Kundenbetreuung.

### Wie können Winzer von Giveawine profitieren?

Viele Weinbaubetriebe versenden Wein, bislang nach alter Väter Sitte, regelmäßig oder aus bestimmten Anlässen an Kunden größerer Unternehmen. Statt es weiter dem schenkenden Unternehmen zu überlassen, für die Kunden die Auswahl zu treffen, bietet Giveawine jetzt ein überzeugend besseres Marketingtool. Damit ist der Beschenkte der Souverän. Für das Unternehmen fällt einiges an Kundenbindung ab, und in dessen Gefolge natürlich auch für den Winzer.

Mit dem Einsatz dieser hochmodernen Absatzstrategie bei seinen eigenen Kunden, kann der Winzer Professionalität beweisen, er erhält auf dem kürzesten Weg eine Rückmeldung über sein Portfolio und kann mit seinem Sortiment zeitnah reagieren. Die standardisierten, aber durchaus offenen Giveawine-Tools, lassen sich an die individuellen Anforderungen anpassen. Und das mit einem großen Mitspracherecht des Winzers.

Die Zeit ist reif dafür, eine grundlegende Marketing-Devise mit neuen Mitteln beim Wort zu nehmen: Nicht das verkaufen, was man hat, sondern das, was der Kunde haben will. Giveawines viel versprechender Start spricht dafür, dass man die Dinge anpackt und eine Marktlücke entschlossen füllt. Dabei sieht der Schweizer Jungmanager Schmid deutschen Wein an vorderster europäischer Front bei Online- und Versandhandel. Und das ist immerhin ein gern gehörtes Kompliment.

#### *Quotes*

„Nicht verkaufen, was man hat, sondern was der Kunde will“

„Wein ist ein Geschenk, das man sich am besten selbst aussucht“

„Die innovative Komplettlösung für das Kundenbeziehungsmanagement“

„30 Weinhändler haben den Anfang gemacht, wo bleiben die Winzer?“

#### *Zur Gestaltung*

Abbildungen aus der ppt-Präsentation.

#### **Zur Person**

Marc Schmid ist ein erfahrener Manager auf dem internationalen E-Business-Geschenkmarkt und seit 2008 Vorstandsvorsitzender (CEO) der Giveawine AG, der innovativen und größten Weingeschenke-Plattform der Schweiz.

Fon: 0041 44 809 91 91

Mobile: 0041 79 414 90 41

[marc.schmid@giveawine.com](mailto:marc.schmid@giveawine.com)

[www.giveawine.de](http://www.giveawine.de)

CRM\*: Customer Relationship Management