

# Digitale Absatzanalyse



**Text:** Prof. Dr. Simone Loose, Hochschule Geisenheim University

**MESSBARKEIT** Mit der Geisenheimer Absatzanalyse können teilnehmende Betriebe ihre Entwicklung im Vergleich zu Mitbewerbern besser einschätzen und Trends erkennen - digital und ohne großen Aufwand.

Die Abfrage von konkreten Absatzpreisen und Absatzmengen in Onlinebefragungen ist sehr aufwendig. Jeder einzelne Betrieb müsste hierfür in seiner Warenwirtschaft Analysen durchführen und die Ergebnisse im Onlinefragebogen eintragen (Abb. 1). Das ist praktisch nicht umsetzbar. Die erzielten Ergebnisse sind deshalb nicht sehr genau und liegen erst mit Zeitverzug vor. Unser Ziel war es, diesen Aufwand für die Betriebe zu reduzieren und gleichzeitig genauere Informationen bereitstellen zu können. Die Idee dazu ist einfach: Die Daten liegen bereits digital in der Warenwirtschaft vor und eigentlich ist es nicht notwendig, dass der Mensch sie ausliest und im Fragebogen eingibt. Eine digitale Schnittstelle kann die Arbeit des Menschen übernehmen und die Daten automatisch ohne Zeitaufwand übertragen (Abb. 2).

### FÜNF WARENWIRTSCHAFTEN ANGEBUNDEN

Unser Team hat die letzten zwei Jahre daran gearbeitet, diese Vision in die Praxis umzusetzen. Mit Hilfe von Finanzierung aus europäischer EFRE Projektförderung und Investitionsmitteln des Landes Hessen konnten wir die notwendige digitale Infrastruktur aufbauen. Zum heutigen Stand wurden Schnittstellen zu fünf Warenwirtschaften umgesetzt. Das sind bisher Weinbau Online, Winitas, Soppe & Partner (ApyS); Commodo IT (WISPremium) und Kisling (KC Wein). Bereits über 130 Betriebe (Weingüter, Genossenschaften und Kellereien) sind bisher über diese fünf Schnittstellen an die Geisenheimer Absatzanalyse angeschlossen. Bei Interesse der Betriebe können wir weitere

### DATENSCHUTZ

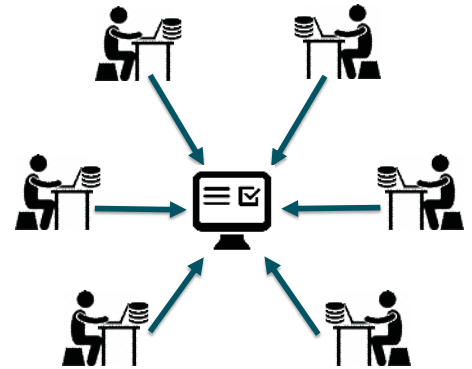
Die Hochschule Geisenheim hat jahrzehntelange Erfahrung im Umgang mit sensiblen Unternehmensdaten aus der Weinbranche und genießt bei den Betrieben hohes Vertrauen.

Der Betrieb schließt mit der Hochschule Geisenheim einen Vertrag zur Datenverarbeitung und zum Datenschutz ab, in dem wir die absolute Vertraulichkeit der Daten gewährleisten.

Die Sicherheit der Daten der Betriebe hat die allerhöchste Priorität.

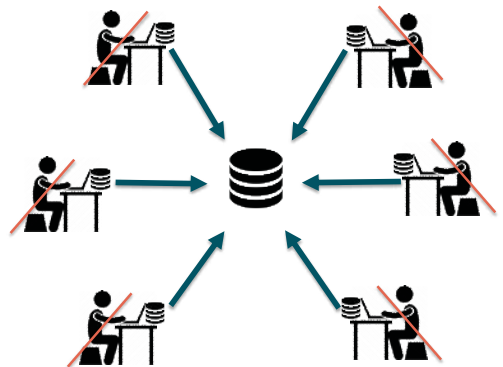
## 1 Bisherige Lösung

Betriebe tragen ihre Daten in Onlinebefragung ein



## 2 Grundidee

Daten werden automatisch über Schnittstellen aus der Warenwirtschaft in die Geisenheimer Datenbank übertragen



## 3 Aktueller Stand

der Umsetzung mit Schnittstellen in Warenwirtschaften



Schnittstellen umsetzen, sprechen Sie uns gerne dazu an.

## DATENSCHUTZ HAT OBERSTE PRIORITÄT

Bei den Absatzdaten handelt es sich um hochsensible Daten der Betriebe. Der Schutz der Daten und die Vertraulichkeit stehen deshalb an allererster Stelle. Die Daten der Betriebe sind geschützt. Niemand außer dem Betrieb hat Zugang zu individuellen Betriebsdaten. Andere Betriebe sehen nur verrechnete, aggregierte Daten über viele Betriebe hinweg. Es werden niemals Daten eines Betriebes offengelegt. Niemand erfährt, ob ein Betrieb bei der Absatzanalyse mitmacht.

## KOSTENLOSE TEILNAHME

Die Kosten für den Anschluss werden bis Ende 2022 vollständig aus Projektmitteln übernommen. Die Teilnahme ist für die Betriebe kostenlos. Teilnehmende Betriebe werden immer eine kostenlose Auswertung erhalten. Innerhalb der Projektlaufzeit bis 2023 können wir auch der Branche kostenlose Informationen bereitstellen.

## WIE FUNKTIONIERT ES?

Nach Aktivierung der Schnittstelle werden Absatzdaten aus der Warenwirtschaft anonymisiert und verschlüsselt in eine geschützte Datenbank der Hochschule Geisenheim übermittelt. Dort werden sie automatisch verrechnet. Die Betriebe erhalten regelmä-

ßig Berichte mit Sonderauswertungen zum Weinabsatz exklusiv für die Teilnehmer. Wir folgen dabei dem Gemeinschaftsprinzip - nur Betriebe, die Daten zur Verfügung stellen, erhalten exklusiven Zugang zu allen Auswertungen. Der Vergleich ist einfach verständlich mit Grafiken und Kommentaren. Die Auswertungen werden über einen persönlichen, passwortgeschützten Zugang auf dem Geisenheimer Portal zur Verfügung gestellt (Abb. 4).


## NUTZEN FÜR DIE BRANCHE


Die Branche hat mit den vom DWI beauftragten Nielsen Daten vor allem sehr gute Informationen über die Volumenkanäle im Lebensmitteleinzelhandel. Die Absätze der

## 4 Sicherer Abruf der Berichte


über [www.geisenheim-portal.de](http://www.geisenheim-portal.de)



 **Geisenheimer Absatzanalyse** [Kontakt](#)



**Geisenheim Portal**

 **EUROPÄISCHE UNION:**  
Investition in Ihre Zukunft  
Europäischer Fonds für regionale Entwicklung

### Geisenheimer Absatzanalyse

Die Geisenheimer digitale Absatzanalyse wertet die Absatzdaten von Weingütern, Kellereien und Genossenschaften aus, um den Betrieben einen Vergleich zu anderen Betrieben zu ermöglichen und der Branche zuverlässige Informationen zu geben.

Datenschutz hat hierbei oberste Priorität, so werden stets nur aggregierte Daten über eine Vielzahl an Betrieben zum Vergleich abgebildet.

Dieses Tool ermöglicht u.A. einen tiefgreifenden, empirischen Einblick in:

- Die Entwicklung diverser Absatzkanäle
- Preisliche Entwicklungen verschiedener Qualitätsstufen
- Absatz- und Umsatzentwicklungen von Rebsorten
- Kunden- und Bestellungsanalysen

**Für weitere Informationen, klicken sie hier.**

**Tabelle 1: Informationen aus den Absatzberichten**

Preise, Erlöse	<p>Durchschnittspreis</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» über alle Produkte</li> <li>» nach Absatzkanal</li> <li>» nach Rebsorte</li> <li>» nach Qualitätsstufe (Gutswein, Ortswein, etc.)</li> </ul>
Absatz- und Umsatzentwicklung	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Betrieb insgesamt</li> <li>» nach Absatzkanal (Privatkunden, Fachhandel, Gastronomie, Online, LEH)</li> <li>» nach Rebsorten</li> <li>» nach Qualitätsstufen</li> <li>» nach Produktkategorie (Stillwein, Sekt, alkoholfreier Wein)</li> </ul>
Kundengewinnung	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Wieviel Prozent meiner Kunden sind aktive Kunden?</li> <li>» Wie viele Kunden konnte ich letztes Jahr neu gewinnen?</li> <li>» Wie viele Kunden habe ich verloren?</li> <li>» Wie stehe ich im Vergleich zu anderen Betrieben da?</li> </ul>
Kundenverhalten	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Umsatz pro Kunde</li> <li>» Bestellhäufigkeit pro Kunde</li> <li>» Durchschnittlicher Warenkorb</li> </ul>

kleineren und mittleren Winzer in das wichtige Direktkundengeschäft lassen sich dagegen bisher nicht messen. Auch der Weinabsatz in die Gastronomie und den Fachhandel, wo Betriebe teils hochwertige Weine vermarkten können, werden bis heute nicht erfasst und ausgewertet. Teilnehmende Betriebe unterstützen eine Lösung von der Branche für die Branche. Durch das Projekt wird die Bedeutung der kleinen Betriebe und des Privatkundengeschäftes besser messbar und damit auch besser sichtbar.

### AUSWERTUNGEN

Die Informationen in den Auswertungen helfen den Betrieben, die Entwicklung ihres Unternehmens im Vergleich zu anderen besser einschätzen zu können und Trends zu erkennen. Eine erste Auswahl an Kennzahlen des Absatzberichtes ist in Tabelle 1 dargestellt. Durch die in der Warenwirtschaft verfügbaren Daten kann auch die bisherige Entwicklung dargestellt werden. Aktuell werten wir Daten seit dem Jahr 2017 aus.

Die Betriebe müssen die Preissteigerungen bei Energie, Glas und Karton weitergeben und profitieren direkt von aktuellen Daten zur Preisentwicklung von Wein am Markt. Damit können sie einschätzen, ob ihre eigenen Preise zu niedrig oder zu hoch sind und können diese Information bei Verhandlungen mit Absatzmittlern einsetzen.

### VERGLEICHE ZU ANDEREN BETRIEBEN

In den ersten Auswertungen vergleichen wir die Betriebe der gleichen Größengruppe miteinander. Je mehr Betriebe sich an der Absatzanalyse beteiligen, umso detailliertere Vergleichsgruppen werden in Zukunft möglich sein. So haben wir vor, Vergleiche nach Anbaugebieten und nach Betriebstypen (Weingüter, Genossenschaften, Kellereien) zu ermöglichen. Für Rheinhessen, die Pfalz, den Rheingau und die Mosel wird das nach aktuellem Stand der Teilnehmer zuerst möglich sein.

### IM DIREKTEN KONTAKT MIT DER BRANCHE

Nachdem die ersten Betriebe ihre Auswertung im Dezember erhalten haben, waren wir im Januar mit den Betrieben im Austausch und erhielten Feedback zu den gewünschten Kennzahlen. In einer Videokonferenz hatten wir die Betriebe mit den höchsten Preisen im Privatkunden- und Geschäftskundenbereich zu einem Austausch eingeladen. Die beteiligten Betriebe schätzten den Erfahrungsaustausch zu Preisstrategien und Erfolgskonzepten bei der Vermarktung. Sie gaben uns wertvolle Hinweise zu den Kennzahlen, die in der Betriebspraxis wichtig sind. Unser Ziel ist es, auch in Zukunft die Auswertungen so zu gestalten und zu verbessern, dass die Betriebe einen hohen Nutzen daraus ziehen können. ◀

» Durch die Kooperation mit mehreren Warenwirtschaftsprogrammen geben wir den Betrieben die Möglichkeit, ihre anonymisierten Daten ohne extra Aufwand für die Geisenheimer Analyse bereitzustellen. Dafür erhalten die teilnehmenden Betriebe exklusiven Zugang zu grafischen Auswertungen ihrer Absatzdaten im Vergleich zu anderen Betrieben. ◀

PROF. DR. SIMONE LOOSE



### Kontakt

Betriebe können sich kostenlos an der digitalen Absatzanalyse beteiligen. Die Betriebe und die Branche erhalten zuverlässige Informationen zur Absatzentwicklung. Bei Interesse oder Fragen melden Sie sich bitte bei: [Simone.Loose@hs-gm.de](mailto:Simone.Loose@hs-gm.de)