

Das English-Sparkling-Hub

Ursprünglich wollte Simone Gnegel im Oktober 2022 nur einen B2C-Webshop für britischen Schaumwein eröffnen. Mittlerweile treibt sie mit ihrem Unternehmen Only Sparkling Handel mit Weinhändlern in Tschechien und Ungarn, verkauft die englischen Schäumern in die Gastro, versendet an Händler im EU-Ausland und packt Weihnachtspäckchen für auf der Insel lebende Briten, die Freunden und Geschäftspartnern einen guten britischen Sparkling zukommen lassen wollen. Und: Nach nur anderthalb Jahren ist ihr Unternehmen sogar schon profitabel.



Von Chapel Down mit der Premium-Cuvée Kit's Coty bis Bolney – Only Sparkling hat sich ein breites Angebot aufgebaut.



Britisches Spitzen-Terroir. Von diesem Weinberg kommt einer der teuersten englischen Schäumern: Kit's Coty.

Manche Menschen treffen mit ihrer Unternehmensgründung den Nagel auf den Kopf. Simone Gnegel zum Beispiel. Die 59-Jährige Controllerin stieß während ihrer Ausbildung zur Weinakademikerin an der Weinakademie Österreich erstmals auf die Kategorie der English Sparklings und vertiefte sich mit ihrem Lebensgefährten Mike Begg, einem in Yorkshire geborenen Briten, der seit 30 Jahren in Deutschland lebt, in das Thema der neuen britischen Schaumweinkultur. „Was wir probierten, war unglaublich“, sagt Gnegel. Hohe Qualitäten, beeindruckende Schäumern nach traditioneller Methode, die einem Champagner oder einem guten Winzersekt in nichts nachstehen. Die beiden wollten mehr probieren – nur war es gar nicht so einfach, in Deutschland an den britischen Fizz heranzukommen. „Wir wollten die Sparklings in unseren Wein-Clubs vorstellen, weil wir sie so gut fanden“, so Gnegel. Doch scheiterte das Vorhaben fast daran, dass die Schaumweine nicht zu bekommen waren. „Ende 2021, um Weihnachten, haben Mike und ich uns zusammengesetzt und einen Businessplan aufgestellt, weil wir dachten, es kann doch nicht sein, dass man in Deutschland solch gute Produkte nicht bekommt“, erinnert sich Gnegel.

Das Timing war doppelt gut. Mike hatte gerade den passiven Teil seiner Altersteilzeit begonnen und damit Zeit und Lust auf ein neues Projekt. Gleichzeitig hätten auch die externen Startbedingungen kaum besser sein können. In der Weinkenner- und Weinexperten-Szene haben sich die britischen Schäumern schon viel Anerkennung erarbeitet. Auf der ProWein waren die Stände der Erzeuger meistens umlagert von neugierigen Verkostern. Aber in Deutschland haperte es am Vertrieb.

Ziel der beiden Gründer war es zunächst, einen B2C-Webshop mit ausgesuchten britischen Schaumwein aufzusetzen, ein Marketing-Konzept wurde aufgestellt, das Thema

B2B zunächst hinten angestellt. „Für uns war von vornherein klar, dass wir in unserem Online-Shop nur beste Qualitäten anbieten wollen. Herstellung nach der traditionellen Methode ist Pflicht. Wir werden keine Seccos verkaufen“, sagt Simone Gnegel. Im Frühjahr 2022 nimmt sie mit Weingütern in Südeuropa Kontakt auf. Im Mai 2022 besuchen Simone Gnegel und ihr Partner erstmals einige Schaumweingüter, treffen Kellermeister und Inhaber und probieren, was in ihr Sortiment passen könnte. „Wir waren auf der Suche nach unterschiedlichen Stilistiken – wir wollten ja nicht, dass alle unsere Schäumern gleich schmecken“, so Gnegel. Darüber hinaus suchten sie Sparklings, die auch ihre britische Eigenständigkeit zum Ausdruck bringen. „Natürlich ist die Champagne im Premium-Qualitätsbereich immer eine

Benchmark“, sagt die Gründerin. Aber die Aromatik vieler englischer Schaumweine unterscheidet sich. Sie wiesen oft verstärkt apfelige Noten auf, wo die Champagne eher mit zitrischen Anklängen punkte. „Die Betriebe in Großbritannien machen zunehmend ihr eigenes Ding, haben kleine Betriebsgeheimnisse und eben ihren individuellen Hausstil“, sagt die Weinakademikerin.

Das wachsende Schaumwein-Know-How in der britischen Weinbranche könne sich sehen lassen, zumal sie erst in den vergangenen 50-60 Jahren – nach mehreren historischen Hochs und Tiefs – wieder entstanden ist. Mittlerweile würden am britischen Plumpton College in East Sussex gute Önologen ausgebildet, die weltweit Erfahrungen sammelten, um dann zurück in England sehr gute Weine und Sparklings zu machen.



Gründerin aus Überzeugung:
Simone Gnegel hat sich mit Haut und Haaren dem British Sparkling verschrieben.

Vom stillen Teilhaber zum Gastro-Vertriebler:
Mike Begg kümmert sich um die (Sterne-)Gastronomie.



Only Sparkling

Erlenweg 8
85238 Petershausen
Telefon: +49 163 1847578
E-Mail: info@onlysparkling.de
www.onlysparkling.de

Dabei seien die Bedingungen in manchen Jahren herausfordernd und Hagel und Spätfröste keine Seltenheit. „Die durchschnittlichen Erträge liegen bei um die 4.000 Kilogramm je Hektar. Zum Vergleich: Die Winzer in der Champagne dürfen in der Regel um 10.000 Kilogramm je Hektar aus den Weinbergen holen“, sagt Gnegel. Das mache die Schaumweine aus dem Königreich nicht gerade günstig. Eine Entlastung könnte der Jahrgang 2023 bringen, der den britischen Winzern im Schnitt ebenfalls 10.000 Kilogramm einbrachte. 2023 gilt als die größte Weinernte Großbritanniens. Mittlerweile machen die Hauptrebsorten der Champagne, Chardonnay, Pinot Noir und Pinot Meunier, 76 Prozent der britischen Rebfläche aus. 68 Prozent der produzierten Weine sind Sparklings.

In diesem Umfeld entschieden sich Simone Gnegel und ihr Partner Mike für eine Hand voll Produzenten, die sie in ihren Shop aufnehmen wollten. Mit ihnen gingen sie im Oktober 2022 an den Start. Heute haben sie 23 Schaumweine im Programm, vom günstigen Bolney Bubbly Blanc für 29 Euro, über Chapel Downs Brut NV für 36 Euro, den Oxney Classic Bio 2018 für 44 Euro bis hin zu absoluten Premium-Produkten. Kit's Coty Coeur de Cuvée 2016 für 138 Euro zum Beispiel oder den Nyetimber Prestige 1086 Rosé für 219 Euro. Wer sich einen Überblick über die Kategorie verschaffen – oder vielleicht sein eigenes Tasting im Bekanntenkreis durchführen möchte – kann auch ein Paket mit verschiedenen Produkten kaufen. In diesem

Jahr soll ein weiterer Betrieb dazu kommen. Welcher ist aber noch nicht sicher.

Doch den zunächst aufgestellten Business-Plan – entspannter B2C-Start, später ein mögliches Aufschalten von Gastro und Handel – konnten die beiden Gründer schnell über den Haufen werfen. Mit einigen Anzeigen, Interviews und Social-Media-Aktionen sprach sich schnell herum, dass es mit Gnegel nun jemanden gibt, die English Sparkling nach Deutschland, also in den EU-Raum, einführt. „Mike ist mittlerweile Zollprofi“, sagt Gnegel.

Kurz vor Weihnachten 2022, also im Grunde nur zwei Monate nach dem Start, kamen bereits die ersten Gastronomen von sich aus auf Only Sparkling zu. „Über den Jahreswechsel 2022/23 haben wir dann unseren Business-Plan angepasst und ein Gastro-Konzept aufgesetzt“, erzählt die Weinenthusiastin. Mike Begg ist seitdem aktiv im Vertrieb an die Gastronomie tätig. Dabei setzt das Team aber auf Premiumgastronomie. „Wir verkaufen Premiumschaumwein. Der passt nach unserer Meinung in die Sternegastronomie und vielleicht noch in Restaurants eine Stufe darunter“, sagt Gnegel.

Und nicht nur die Gastronomie, auch Fachhändler, vornehmlich aus dem EU-Ausland, sprangen auf. Zunächst ein Händler in Ungarn, dann einer in Tschechien. „Unser Vorteil ist, dass wir wissen, wie wir die Schaumweine in die EU holen. Wir bestellen größere Mengen und geben kleinere an andere Händler weiter. Dadurch haben wir einen schnelleren Lagerumschlag. Das ist eine Win-

Win-Situation“, erzählt Gnegel. Dabei sind die Logistik-Kosten kein Schnäppchen. Zwischen 4 und 6 Euro kostet es je Flasche, die Weine aus dem Vereinigten Königreich ins Münchner Umland zu holen, wo Gnegel mit ihrem kleinen Unternehmen ihren Sitz hat. Trotzdem ist ihr Ziel, die Preise nicht durch die Decke gehen zu lassen. Wenn sie ihre Marge zu hoch schrauben würde, seien die Schäummer preislich einfach für viele uninteressant, meint sie. „Unser Ziel ist, bei den Endverbraucherpreisen nicht über den in britischen Pfund zu gehen.“ Mittlerweile exportiert sie auch in andere EU-Länder, in die Niederlande, nach Österreich, Italien und Frankreich. Die Produzenten in Großbritannien verweisen Interessenten, die kleinere Mengen abnehmen wollen, mittlerweile direkt an sie. „Wir sind ein kleines English-Sparkling-Hub“, sagt Gnegel. Dabei lagert sie die Flaschen noch auf ihrem eigenen Grundstück. Ein Lager wird aber wohl bald notwendig werden.

Der Erfolg der ersten knapp 1,5 Jahre kann sich sehen lassen. Only Sparkling, eigentlich mit dem Ziel gegründet, in drei Jahren erste Gewinne einzuspielen, ist bereits jetzt profitabel. „Dabei hilft natürlich, dass wir uns keine Gehälter auszahlen müssen. Alles, was wir erwirtschaften, können wir in das Unternehmen reinvestieren“, beschreibt Simone Gnegel den Vorteil, dass sie in Teilzeit als Controllerin im Leibniz-Institut für Systembiologie in Freising arbeitet und ihr Partner eine Rente bezieht. Wie viele Flaschen sie bereits umschlägt und welchen Umsatz sie macht, behält sie aber lieber für sich.

Klar ist aber, dass das Ende der Fahnenstange noch lange nicht erreicht ist. Zuletzt entdeckten auf der Insel lebende Briten ihren Versandservice und schickten die englischen Schäummer als Weihnachtspräsente an Freunde oder Geschäftspartner in Europa. Und in Gnegels Netzwerk, die gebürtige Münsteranerin betreibt zwei Wein-Clubs und ist unter Weinakademikern gut vernetzt, ist das Interesse am Thema so groß, dass sie im kommenden Jahr eine erste Wein-Reise nach Südeuropa anbieten wird. Die Reise sei bereits ausgebucht.

Dazu organisiert sie jede Menge Events und Tastings, wie in diesem Sommer zur Krönung von Prince Charles, bei denen sie ihre Leidenschaft für britische Schäummer mit anderen teilt. Simone Gnegel und Mike Begg stehen mit Only Sparkling erst am Anfang ihrer unternehmerischen Reise. Man kann auf Updates gespannt sein.

KATJA APELT