

DIE ZORK ERFOLGSGESCHICHTE— EXPORTSCHLAGER SHINGLEBACK RED KNOT

STL

- Schwerpunkt auf dem US-amerikanischen Markt
- Kundenakzeptanz
- Dynamisches Umsatzwachstum
- Einführung auf dem australischen Markt
- Zwei Millionen Einheiten mit STL abgefüllt
- Die am schnellsten wachsende Weinmarke in Neuseeland im Jahr 2005



Im Jahr 2003 tat sich das australische Weingut Shingleback aus McLaren Vale mit dem in Seattle ansässigen Vermarkter Precept Brands zusammen, um die sogenannten „Knot“-Weine zu kreieren und auf dem Markt einzuführen. Anfänglich kamen 360.000 Flaschen mit einem Red Knot Shiraz, einem Red Knot Cabernet und einem White Knot Chardonnay heraus. Zielabsatzgebiet war der US-amerikanische Markt, wo die Flasche zu einem Preis von ungefähr 8 Dollar verkauft werden sollte.

Ein Werbefeldzug entlang der amerikanischen Ostküste zahlte sich durch eine starke Akzeptanz sowohl des Weines als auch des ZORK-Verschlusses aus, und der 2003er Jahrgang war rasch ausverkauft. Die Vertriebspartner waren begeistert vom ZORK-Verschluss, durch den sich der Red Knot von anderen Weinen deutlich abhob.

„DER SÜDAUSTRALISCHE SIEGER – Warum am Valentinstag nicht den Bund - „the knot“ - fürs Leben schließen? Der 2003er Red Knot McLaren Vale Shiraz (10 Dollar), der aus den Trauben der bedeutendsten australischen Region McLaren Vale gewonnen wurde, geht als Sieger hervor. Es kommt nicht allzu oft vor, dass solch eine hochwertige Frucht in eine Flasche mit einem 10-Dollar-Preisschild abgefüllt wird. Mit seiner dunkelvioletten Farbe und dem feinen Geruch nach Lakritze und Rauch ist dieser vollmundige Wein vornehm und vielversprechend. Er ist mit einem ZORK verschlossen, einem Verschluss, der wie ein Schraubverschluss schließt und wie ein Korken ploppt.“

San Francisco Chronicle
10. Februar 2005

Durch den Verkaufserfolg in den USA ermutigt, kurbelte Shingleback die Produktion des 2004er Jahrgangs an. Ein Pink Knot Rosé wurde in die Familie der Knot-Weine aufgenommen; er sollte aufgrund seiner eindrucksvollen Farbe und seines leichten Trinkstils eine neue Generation von Weinliebhabern anziehen.

Angespornt durch den Erfolg in den USA wurden die Red Knot-Weine in Australien und Neuseeland im Juni 2005 und erst kürzlich auch in Asien auf den Markt gebracht, womit die Präsenz dieser Marke schrittweise auf der ganzen Welt ausgedehnt werden soll.

„Mein Bruder Kym hatte als Erster die Idee, den neuentwickelten ZORK-Verschluss bei den Red-Knot-Weinen zu verwenden. Mir war es überlassen, die technische Seite zu erproben. Dieser synthetische, geschmacksneutrale, robuste und zuverlässige Verschluss ist sowohl bequem in der Handhabung als auch von seinem Äußeren sehr ansprechend. Das Abreißband mit Erstöffnungsgarantie, das leichte Öffnen und Wiederverschließen erhöhen den Wert für Händler und Kunden gleichermaßen. Wir verwenden in unserem Knot-Sortiment ausschließlich den ZORK-Verschluss und sind damit Marktführer.“

John Davey
Winzer
Red Knot Wines

ZORK, der von Red Knot, White Knot und Pink Knot ausschließlich verwendete Verschluss ist:

- konkurrenzfähig im Preis
- einfach in der Handhabung
- konstant bei einer niedrigen Sauerstoffübertragungsrate
- sicher ohne Geschmacksveränderungen
- zuverlässig und einfach in der Anwendung
- strapazierfähig und beständig während des Transportes, der Lagerung und Handhabung

Vertrieb in Deutschland durch:

**FLASCHEN
WITTMER**
GmbH & Co. KG
Flaschengroßhandlung
Am Bahnhof 3a · Tel. 06321/ 9 58 60
67489 Kirrweiler
info@flaschenwittmer.de
www.flaschenwittmer.de



ZORK
ZORK PTY LTD
7 Hackney Road, Hackney,
Südaustralien 5000
Tel. +61 8 8363 5635
Fax +61 8 8363 5637
zork@zork.com.au
www.zork.com.au