

## PRESSEMITTEILUNG

Berlin, 23. März 2021

*Ein-Jahres-Bilanz*

### Die Wein-Revolution

*Über 1.200 Weingüter haben sich bereits für die Freiheit entschieden: Das deutsch-dänische Tech-Startup WineJump macht die Erzeuger stark, weil es die Macht der Zwischenhändler und der Distributoren bricht.*

*Durch hohe Investitionen wird WineJump 2021 Marktführer im Direktvertrieb.*

WineJump, das im März 2020 gestartete deutsch-dänische Wein-Tech-Startup, wächst schnell und positioniert sich als Europas einziger Marktplatz für Weingüter, die direkt an Verbraucher verkaufen.

Mehr als 1.200 europäische Weingüter verkaufen ihre Weine mittlerweile direkt über WineJump. Derzeit kommen jeden Monat 100 neue Weingüter hinzu. Mit über 5.000 Weinen hat WineJump sein Angebot im letzten Jahr verachtfacht. Bis jetzt haben sich 300 deutsche Weingüter angeschlossen, um ihre meist kleinvolumigen Qualitätsweine auf der Plattform von WineJump zu verkaufen.

*„Deutsch-dänisches Start-up will Europas Weinmarkt umkrempeln – und über Ländergrenzen hinweg günstiger sein.“*

Bastian Benrath, FAZ

Gründer und Geschäftsführer Thomas Winther sagt: „Deutsche Weingüter – wie auch Weingüter in Frankreich, Italien und Spanien – lieben die Einfachheit unseres Modells. Es ist für sie kostenlos, bei uns mitzumachen. Sie präsentieren, erzählen ihre Geschichten und listen ihre Weine



Blick auf das Weingut in Chianti. © WineJump

selbst. Es ist sehr einfach. Und wir behandeln die Winzerinnen und Winzer stets fair. WineJump ist das Airbnb des europäischen Weinhandels.“

Auch nach dem großen Erfolg der vergangenen 12 Monate bleibt WineJump seinem Erfolgsrezept treu: Wenn Weingüter verkaufen, zahlen sie eine Gebühr von 1 € pro Flasche. Das ist alles, was für die Erzeuger anfällt. WineJump stellt alle notwendigen Unterlagen zum Verkauf zur Verfügung, einschließlich der Deklaration und

Abführung der anfallenden Verbrauchssteuern und der Mehrwertsteuer, die davon abhängt, wo der Verbraucher lebt. Thomas Winther sagt: „So sind wir wirklich ein Game Changer für Weinkellereien. Jetzt können diese die Verbraucher direkt erreichen, auch über die Grenzen hinweg. Vor WineJump mussten Weinkellereien, wenn sie an Verbraucher in anderen Ländern verkaufen wollten, über Zwischenhändler, Importeure und Distributoren gehen. WineJump ändert dieses alte System in großem Stil. Wir machen den Weinhandel frei.“

Thomas Winther: „Auch unsere Konsumenten lieben das Konzept und die Freiheit. Ohne die Zwischenhändler erhalten sie Zugang zu Qualitätsweinen in kleinen Mengen, die in ihren lokalen Geschäften nicht erhältlich sind. Außerdem ist es ein viel schöneres und authentischeres Erlebnis, handwerklich hergestellte Weine direkt an der Quelle zu kaufen. Und natürlich lieben es die Verbraucher, dass sie ohne die Zwischenhändler nun weniger für große Weine bezahlen müssen.“

*„Einen besseren Zeitpunkt für den Launch seines Start-ups hätte sich Thomas Winther kaum aussuchen können. Am 2. März, wenige Tage vor Beginn der Corona-Krise, ging der Däne mit Winejump online.“*

WELT/Gründerszene, Daniel Hufner

Der Start am 2. März 2020 war für das Team mit vielen Herausforderungen und Chancen verbunden. Die zeitweisen Schließungen der Gastronomie und Beschränkungen in ganz Europa haben dem E-Commerce, auch dem Online-Weinhandel, einen großen Schub gegeben. „Auf der anderen Seite“, sagt Thomas Winther, „ist unser Geschäftsmodell ein Spiel mit hohem Volumen. Während wir rasant wachsen, müssen wir natürlich viel mehr investieren als das, was am Anfang als Verkaufsgebühren wieder reinkommt. Die Beschaffung von Risikokapital während einer Krise



Weinverkostung im Weingut Raimund Prüm in Bernkastel-Kues, Mosel © WineJump

wie der aktuellen brachte eine Reihe zusätzlicher Herausforderungen mit sich. Dennoch ist es uns gelungen: Im Herbst wurden wir von deutsch-amerikanischen und dänischen Investoren unterstützt. Im Januar stieß eine weitere Investorengruppe zu uns, diesmal auch in Kombination mit Risikokapital, das von der dänischen Regierung mitfinanziert wird.“

„Als wir Ende 2020 zurückblickten, war jeder im Team schockiert. Das ist das Tolle daran“, sagt Thomas Winther. „Niemand in unserem Team, das über 7

Länder verstreut ist, hatte sich die Zeit genommen, zurückzublicken. Plötzlich wurde uns klar, dass wir in nur 9 Monaten 900 weitere Weingüter und viel mehr Weinliebhaber für unsere Community gewonnen hatten. Außerdem hatten wir eine viel belastbarere Software als zu Beginn des Jahres 2020, und am Ende des ersten Jahres hatten wir Investitionen, die es uns ermöglichen, noch mehr Gas zu geben.“

Thomas und das Team sind zuversichtlich, dass sie WineJump im Laufe des Jahres 2021 als den weltweit größten, vielfältigsten, fairsten und authentischsten Weinkeller mit einem einmaligen Einkaufserlebnis positionieren werden.

„Ja, wir werden sicherlich wahrgenommen, auch von den großen Playern der Branche. Das ist natürlich sehr aufregend, weil es zeigt, dass wir schon jetzt kräftig Unruhe erzeugen und ordentlich Staub aufwirbeln. Und das – zusammen mit unserer großen Liebe zu handwerklichem Qualitätswein – ist letztlich der Grund, warum es uns gibt: Um den Weinhandel zu befreien.“