

SCHAUMWEIN

MARKEN LEHR BR!EF

Schaumwein

In Kooperation mit



ROTKÄPPCHEN-MUMM

Lebensmittel **direkt**
Zeitung

LERNWELT



MEHR WISSEN, BESSER VERKAUFEN.

In der **LZ direkt Lernwelt** bündeln die LZ Medien ihre Weiterbildungsangebote (Digital, Print, Präsenz) für den Lebensmitteleinzelhandel. Praktisches Waren- und Verkaufswissen für Supermarktmitarbeiter – Kaufleute, Marktleiter und Warengruppenverantwortliche.

lzdirekt-lernwelt.de

training.lzdirekt.de





WILLKOMMEN IM MARKEN- LEHRBRIEF SCHAUMWEIN!

Diese Broschüre bietet Dir praktisches Warenwissen zum Thema am Beispiel der Marken der Rotkäppchen-Mumm Gruppe. Aktuelle Marktdaten, Hintergrundinfos und Praxis-Tipps machen sie zum idealen Begleiter im Berufsalltag. Die beste Art und Weise, um Dein Grundlagenwissen zu vertiefen und mit Wissen zu punkten.

WAS ERWARTET DICH?

Die Broschüre ist so aufgebaut, dass sie Dir auf kurzem Weg und mit viel Liebe zur Wissensvermittlung das Wichtigste zum Thema Schaumwein, zu den entsprechenden Produkten im Handel sowie dem verkaufsfördernden Umgang mit ihnen präsentiert.



NICOLE GROHMANN
HEAD OF LZ DIREKT
LERNWELT

Jede der folgenden Doppelseiten enthält eine in sich abgeschlossene Information und zusätzlich eine Testfrage, mit der Du Dein Wissen noch einmal überprüfen kannst. Die dazugehörige Lösung findet sich auf der jeweils nächsten Seite. Der Testbogen am Schluss der Broschüre gibt Dir die Gelegenheit, das Gelernte unter Beweis zu stellen.

Wichtig: Zu diesem Markenlehrbrief gibt es auch ein E-Training, das Dir Klick für Klick wertvolle Zusatzinfos zum Thema liefert.

**Viel Spaß beim Entdecken
und Lernen!**

Herzlich,
Deine

Nicole Grohmann

STEP-BY-STEP

INHALT

MARKTWISSEN

- 06 Glänzender Absatztreiber
- 08 Deutschland in Sektlaune

WARENWISSEN

- 10 Raffinesse mit Tradition
- 12 Traube, Zucker, Hefe – ein Teamspiel
- 14 So! Low! No!
- 16 Facettenreiche Verwandtschaft
- 18 Schaumwein – Mitreden!

POS-WISSEN

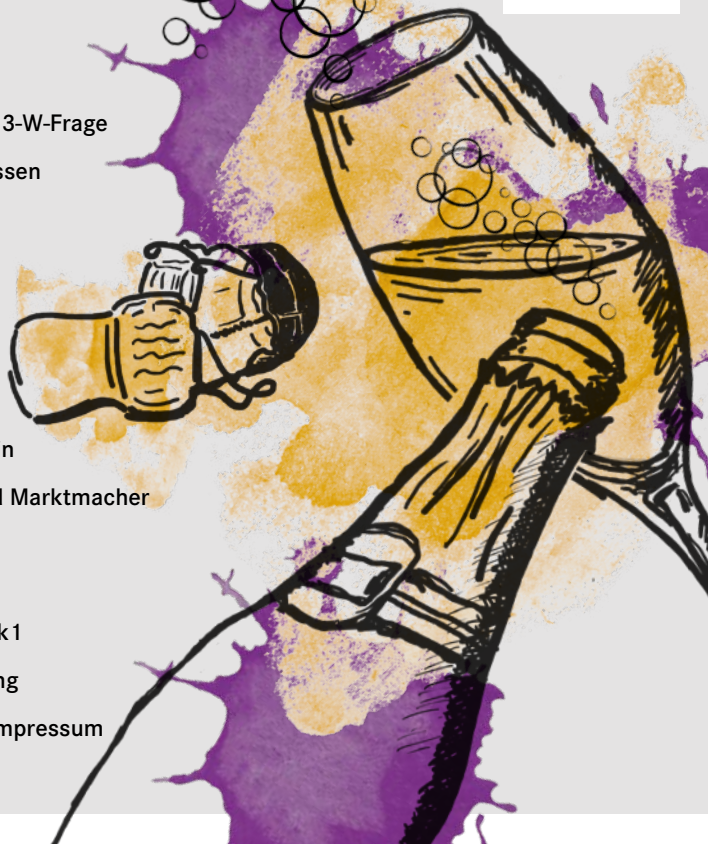
- 20 Regaleinteilung nach der 3-W-Frage
- 22 Nichts dem Zufall überlassen
- 24 Eye-Catching
- 26 Schaumwein-Emotionen

WISSEN PLUS

- 28 Perfektes Handling
- 30 Rund um den Schaumwein
- 32 Passionierte Marken- und Marktmacher

WISSEN TO GO

- 33 Alles klar? Wissens-Check 1
- 34 Wissens-Check 2 & Lösung
- 35 Noch mehr Brainfood & Impressum



08



WUSSTEST DU SCHON, ...

... dass unter den Begriff „Schaumwein“ viele verschiedene Getränke fallen, die alle durch ihre Kohlensäure und ihr prickelndes Mundgefühl gekennzeichnet sind? Champagner, Sekt, Prosecco, Cava, Crémant und ihre Verwandten! Diese Getränke unterscheiden sich in erster Linie durch ihre Herkunft, die verwendeten Rebsorten und die Herstellungsverfahren, die sie beeinflussen und ihnen ihren individuellen Charakter verleihen.

Aber alle haben eines gemeinsam - sie erzeugen bei den Verbrauchern das Gefühl, einen besonderen Moment zu genießen: Wow! Die Gründe Schaumwein zu trinken sind vielfältig: belebende und freudige Anlässe im Freundes- und Familienkreis, der Genussmoment im Alltag oder das Anstoßen auf die kleinen Dinge im Leben.

Auch alkoholfreier Sekt wird zunehmend beliebter, weil das Bewusstsein für einen gesunden Lebensstil in unserer Gesellschaft steigt und viele - gerade die jungen Konsumenten - nach Alternativen suchen.

Let's talk about Sekt! In diesem Markenlehrbrief lernst Du alles, was Du für erfolgreiches Verkaufen wissen musst und wissen willst! Denn Schaumwein ist ein Markt mit großem Zukunftspotenzial und ein fesselndes Thema.

Für einen besseren Lesefluss sprechen wir, wenn nicht anders möglich, in der männlichen Form. Wir meinen aber immer gleichermaßen alle Gender.

Noch ein Tipp: Klick Dich auch ins **E-Training**. Es liefert ergänzende Informationen für nachhaltiges Lernen. Für Deine erfolgreiche Teilnahme kannst Du Dir **am Kursende ein Zertifikat als Bestätigung** ausstellen lassen.

Viel Spaß beim Lesen!
Dein Rotkäppchen-Mumm Team

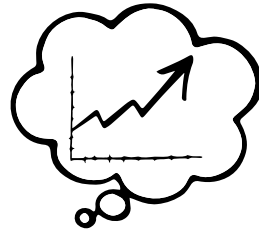


14



30

GLÄNZENDER ABSATZTREIBER



Deutschland ist weltweit das Sektland Nummer 1, denn in keinem anderen Land wird so viel Schaumwein getrunken. Im Jahr 2023 generierte die Schaumweinindustrie in Deutschland einen Umsatz von rund 2,02 Milliarden Euro.¹ Das entspricht einem Absatz von 514 Mio. 0,75-Liter-Flaschen.¹

Von der weltweiten Schaumweinproduktion von rund 3,1 Milliarden Flaschen (0,75 l) wurden mit 16,6 Prozent weit über 500 Millionen Flaschen in Deutschland konsumiert. Dabei stammten beeindruckende vier von fünf verkauften Flaschen Schaumwein auch aus Deutschland.²

DIE TREUE DER DEUTSCHEN!

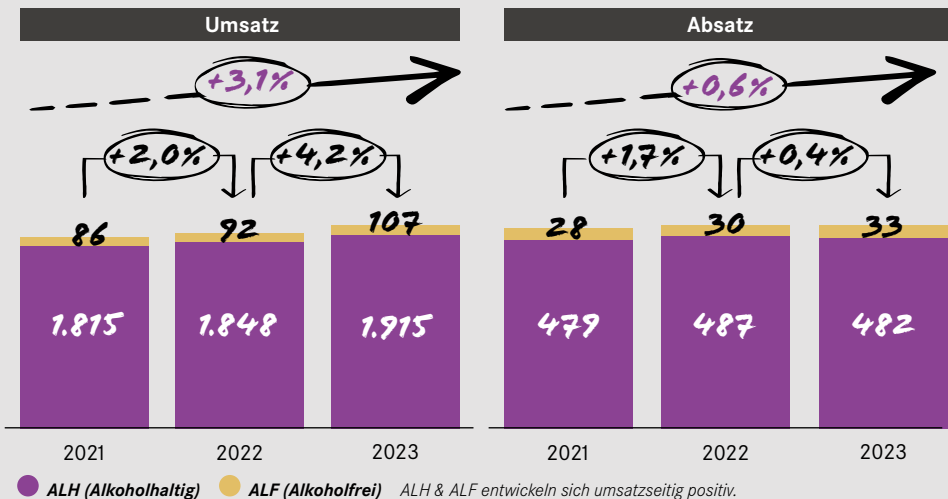
Mit stabilen Umsätzen und Absätzen von 2021 bis 2023 blieb die Liebe zum Schaumwein ungebrochen. Auch die alkoholfreie Variante, das „schäumende Getränk aus entalkoholisiertem Wein“, wie es gesetzlich richtig heißt, zeigte einen Aufwärtstrend. Rund 50 Prozent von Umsatz und Absatz im Schaumweinmarkt entfielen auf Sekt. 2023 gaben die Konsumenten 1,52 Milliarden Euro für den Bereich Sekt/Champagner (siehe Grafiken rechts) aus, vor allem in Märkten wie Edeka, Rewe und Kaufland.³

¹ Circana, KJ 2023; LEH+DM+GAM+C&C, Schaumwein Total
² IWSR 2020

³ Circana, 2023; LEH incl. C&C und GAM Produktgruppe Sekt/Champagner

DER SCHAUMWEINMARKT NACH UMSATZ UND ABSATZ

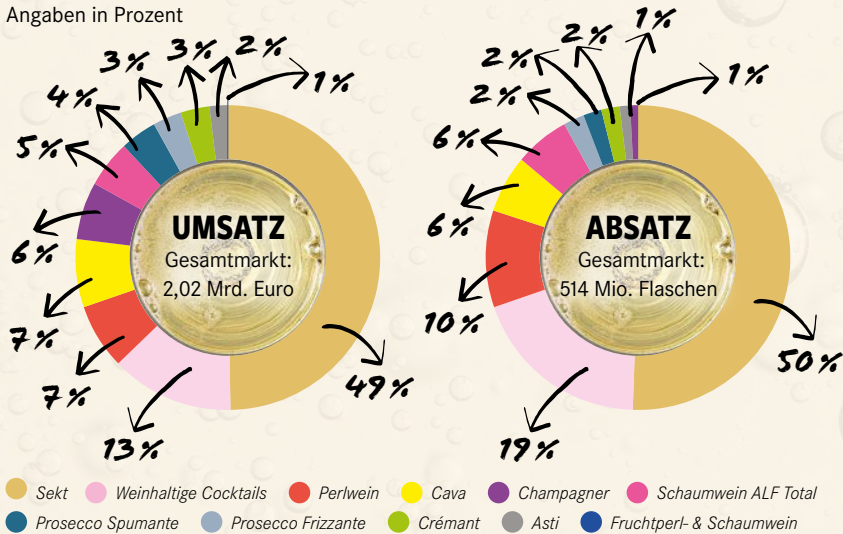
Umsatzangaben in Mio. Euro; Absatzangaben in Mio. Flaschen (0,75 l), Kalenderjahr 2021–2023



Quelle: Circana, KJ 2021–2023; LEH + DM + GAM + C&C, Schaumwein Total

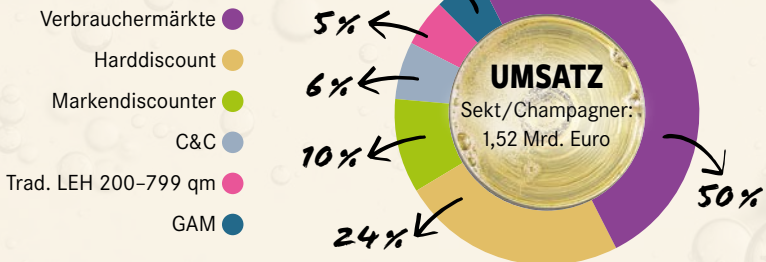
DER SCHAUMWEINMARKT IN DEUTSCHLAND NACH UMSATZ UND ABSATZ JE SEGMENT

Angaben in Prozent



SEKT/CHAMPAGNER¹, UMSATZ NACH VERTRIEBSKANÄLEN

Angaben in Prozent, KJ 2023



¹ umfasst Sekt, Schaumwein ALF, Cava, Prosecco Spumante, Crémant, Asti und Champagner

Quelle: Circana, 2023; LEH incl. C&C und GAM Produktgruppe Sekt/Champagner



WELCHE AUSSAGEN TREFFEN AUF DEUTSCHLAND ZU?

- Deutschland ist weltweit das Sektland Nr. 1
- Der Umsatz der Schaumweinindustrie lag 2023 bei 2,02 Milliarden Euro
- Alkoholfreier Schaumwein trifft kaum auf Interesse

DEUTSCHLAND IN SEKTLAUNE

Im Jahr 2023 lag in Deutschland der durchschnittliche Pro-Kopf-Konsum von Schaumwein bei 3,2 Litern. Damit blieb die Begeisterung der deutschen Verbraucher für die Kategorie seit 2021 konstant auf hohem Niveau.¹

LADYS FIRST!

Die typische Zielgruppe für Schaumwein ist vorwiegend weiblich und liegt mit einem Durchschnittsalter von rund 50 Jahren etwas über dem Bundesdurchschnitt. Eine Ausnahme bildet hier Champagner, der gerne auch von Männern gekauft wird.

DER KLASSISCHE KONSUMENT

Viele Schaumweinkäufe werden gezielt für festliche Anlässe geplant. Konsumenten, die rund 12 Flaschen pro Jahr kaufen, machen fast 57 Prozent des Absatzes aus. Für sie gehört Schaumwein fest zum Getränkesortiment, oft lagern 2 bis 3 Flaschen zu Hause.² Die Lust auf das prickelnde Getränk ist bei Jung und Alt verankert: Die Käuferreichweite der 30- bis 39-Jährigen liegt bei 51 Prozent, bei den über 70-Jährigen sogar bei 62 Prozent.³ Weinhaltige Mischgetränke finden besonders bei den jüngeren Zielgruppen Anklang und können als Einstieg in die



**GO
ONLINE**



WELCHE AUSSAGEN TREFFEN AUF DEUTSCHLAND ZU?

- Deutschland ist weltweit das Sektland Nr. 1
- Der Umsatz der Schaumweinindustrie lag 2023 bei 2,02 Milliarden Euro



Kategorie dienen. Innovationen bei alkoholfreien Varianten sichern die Stabilität und das Wachstumspotenzial der Kategorie.

BEWUSSTER GENUSS

Der Markt für alkoholfreien Schaumwein wächst durch die zunehmende Nachfrage gesundheitsorientierter Verbraucher. Diese Gruppe umfasst auch junge Erwachsene, die mehr Wert auf bewussten Konsum legen und Menschen, die aus vielfältigen Gründen, beispielsweise aufgrund der eigenen

Religion oder einer Schwangerschaft, auf Alkohol verzichten.

UNEINGESCHRÄNKTER GENUSS

Alkoholfreie Varianten im beruflichen oder formelleren Umfeld bieten eine sehr gute Alternative für stilvolles Anstoßen in feierlichem Rahmen.

1 Quelle: Statista, 2024

2 Quelle: Rotkäppchen-Mumm Shopper Studie, 2016

3 Quelle: DE GfK Consumer Panel CP + 2.0 FMCG

SCHAUMWEINFANS UNTER DER LUPE



WIE HOCH WAR 2023 DER Ø PRO-KOPF-KONSUM VON SCHAUMWEIN IN DEUTSCHLAND?

- 1,5 Liter
- 5,1 Liter
- 3,2 Liter

RAFFINESSE MIT TRADITION



SCHAUMWEIN WURDE NACH DEM ERSTEN WELTKRIEG ZU EINEM SYMBOL FÜR FEIERLICHKEITEN.

Wer genau den Schaumwein erfand, wissen wir nicht sicher. Zumindest aber wird dem Benediktinermönch Dom Pérignon in der französischen Champagne das Verfahren der Flaschengärung zugeschrieben. Er soll den Schaumwein „aus Versehen“ erfunden haben, denn das feine Perlen im Wein galt damals als ein Fehler.

DER GAMECHANGER

Klar ist aber, dass die nach innen gewölbte Form des Flaschenbodens und die Rinde der Korkeiche heute nicht mehr wegzudenkende Innovationen bei der Abfüllung und dem Verschluss der ersten Schaumweine waren. Später etablierte das Champagnerhaus „Veuve Clicquot“ weitere Methoden zur Qualitätssteigerung, wie das Rüttelverfahren, um die Hefe nach der Gärung zu entfernen.

Deutsche Kellermeister erlernten im 19. Jahrhundert die französische Kunst der Schaumweinbereitung. Mit diesem Wissen gründeten sie die ersten Sektkellereien in Deutschland und entwickelten einzigartige Cuvée-Rezepturen – Mischungen aus verschiedenen Weinsorten als Basis für hochwertigen Sekt.



WIE HOCH WAR 2023 DER Ø PRO-KOPF-KONSUM VON SCHAUMWEIN IN DEUTSCHLAND?

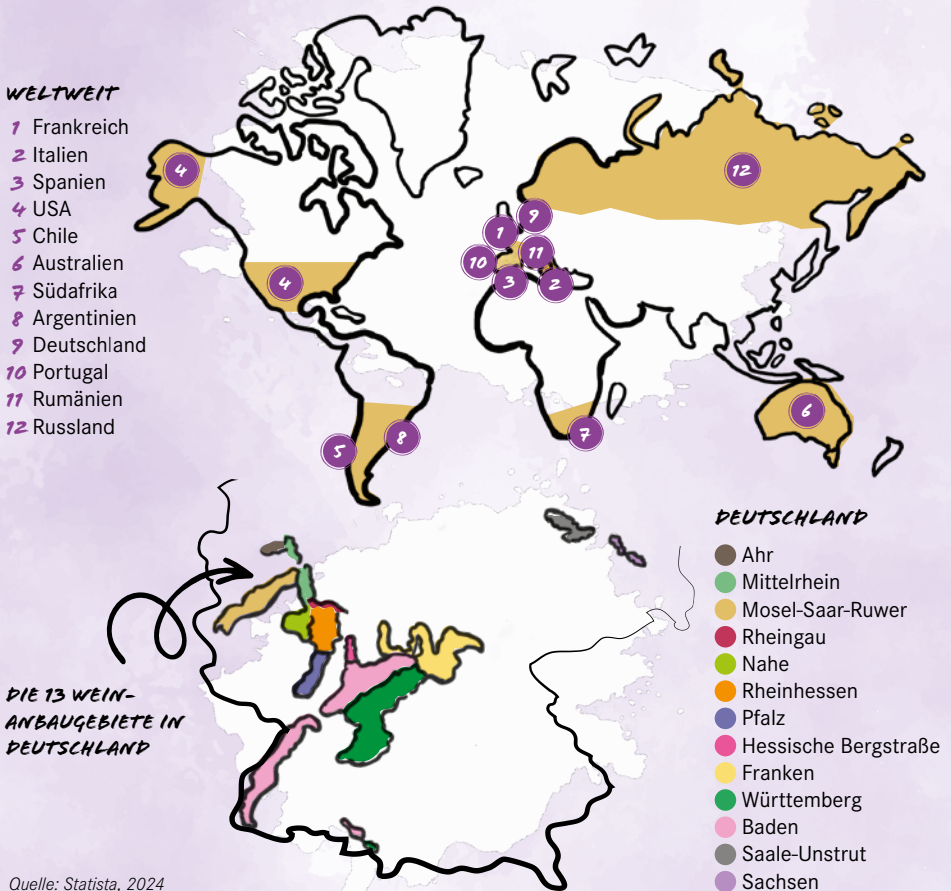
✓ 3,2 Liter

ANFÜHRER IN DER WEINPRODUKTION

Die größten Weinerzeuger weltweit liegen in Europa: Frankreich, Italien und Spanien dominieren die Produktion. In Frankreich wurden allein im Jahr 2023 etwa 48 Millionen Hektoliter Wein gekeltert. Deutschland zählt rund 10.500 Betriebe in 13 Weinanbaugebieten, die sich von der Elbe bis zum Bodensee erstrecken und über 100.000 Hektar bewirtschaften.¹

Die Anbaugebiete liegen optimalerweise zwischen dem 30. und 50. Breitengrad, was ideale Bedingungen für die Traubenreife schafft. Während kühlere Regionen wie Deutschland und die Champagne nahe dem 50. Breitengrad für elegante, säurebetonte Weine bekannt sind, fördern wärmere Regionen wie Süditalien und Kalifornien kräftige, vollmundige Weine.

DIE GRÖSSTEN WEINERZEUGER WELTWEIT



WIE VIELE WEINANBAUGEBIETE GIBT ES IN DEUTSCHLAND?

- 13
- 15
- 17

TRAUBE, ZUCKER, HEFE – EIN TEAMSPIEL

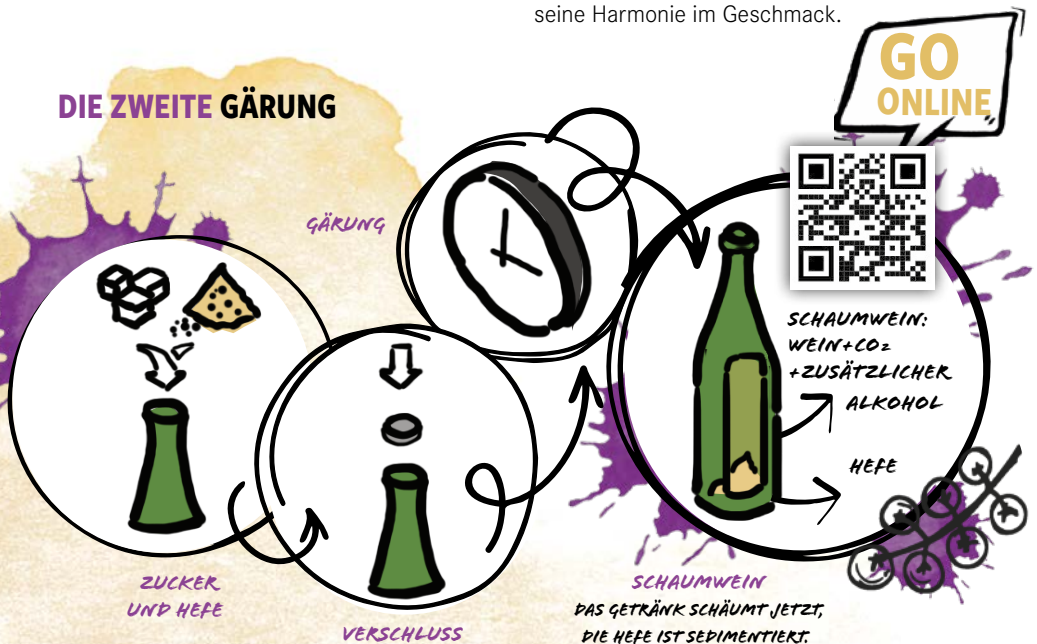
Die Herstellung von Sekt beginnt mit der sorgfältigen Auswahl eines hochwertigen Grundweins, denn ohne ihn gibt es keinen guten Schaumwein. Die Trauben werden dabei schonend gepresst, um nur den reinen Saft zu gewinnen – ohne Bitterstoffe (Tannine) aus Stielen und Kernen. Der so gewonnene „Most“ geht in Stahl tanks oder Holzfässern in die erste Gärung über, bei der durch Hefe der Zucker im Most zu Alkohol und Kohlendioxid (CO_2) umgewandelt

wird. Während dieser Phase entweicht das CO_2 , während der Alkohol die Aromen und Bukettstoffe im Wein bindet.

DIE KUNST DER CUVÉE

Nach der Reifung des Grundweins wird eine Cuvée komponiert – eine Mischung aus Weinen unterschiedlicher Rebsorten und Jahrgänge. Die Cuvée verleiht dem Sekt seinen unverwechselbaren Charakter und seine Harmonie im Geschmack.

DIE ZWEITE GÄRUNG



WIE VIELE WEINANBAUGEBIETE GIBT ES IN DEUTSCHLAND?

✓ 13

MIT DER RICHTIGEN
CUVÉE UND DEM PASSEN-
DEN GÄRVERFAHREN
ENTSTEHT EIN GUTER
SCHAUMWEIN.



DIE ZWEITE GÄRUNG: DER WEG ZUR FEINEN PERLAGE

Dazu wird der Cuvée eine Fülldosage aus Hefe, Zucker und Wein hinzugefügt. Diese zweite Gärung kann in der Flasche oder im Tank erfolgen. In der Schaumweinbereitung ist das ein wichtiger Schritt.

/// **Traditionelle Flaschengärung:** Bei dieser Methode läuft die zweite Gärung in jeder einzelnen Flasche ab. Die Flasche wird dabei verschlossen, sodass das entstehende CO₂ im Wein verbleibt und das typische Prickeln – die „Perlage“ – erzeugt. Während der Reifung kommt es zur Autolyse, bei der sich die Hefezellen zersetzen. Der Kontakt mit der Hefe schenkt dem Sekt komplexe Aromen wie Brioche oder Toast.

/// **Tankgärverfahren:** Hier erfolgt die zweite Gärung in einem großen Drucktank, was den Prozess beschleunigt und die Herstellung kostengünstiger macht.

/// **Transvasierverfahren:** Diese Methode ähnelt der traditionellen Flaschengärung, doch der Sekt wird nach der zweiten Gärung von der Flasche in einen Drucktank umgefüllt.

ENTFERNEN DER HEFE

/// **Traditionelle Flaschengärung:** Nach der zweiten Gärung werden die Flaschen in einem aufwendigen Verfahren gedreht (gerüttelt), sodass sich die Hefe im Flaschenhals sammelt. Ist die Hefe dort vollständig angekommen, wird der Flaschenhals gekühlt, der Hefepfropfen friert ein und wird beim sogenannten Degorgieren durch den Innendruck herausgeschleudert.

/// **Tankgär- oder Transvasierverfahren:** Hierbei wird nach Abschluss der Gärung der Schaumwein durch feine Filter gepumpt, um die abgestorbenen Hefezellen zu entfernen.

FEINSCHLIFF: DOSAGE UND GESCHMACKSAUSRICHTUNG

Abschließend wird eine Versanddosage hinzugefügt – eine Mischung aus Wein und Zucker, die den Süßegrad des Sekts bestimmt. Ob „Brut“ oder „Doux“ (siehe auch Seite 29), hier wird der Sekt auf den gewünschten Geschmack eingestellt. Nach einer weiteren kurzen Ruhezeit ist der Sekt bereit für den Verkauf und für den Genuss – spritzig und feinperlig als Ergebnis jahrhundertalter Handwerkskunst.



WIE WIRD AUS EINEM WEIN EIN SCHAUMWEIN?

- Durch eine erste Gärung in der Flasche oder im Drucktank
- Durch eine zweite Gärung in der Flasche oder im Drucktank
- Durch eine dritte Gärung in der Flasche oder im Drucktank



HÄTTEST DU DAS GEWUSST?

Als „alkoholfrei“ bezeichnet man Schaumweine mit einem maximalen Alkoholgehalt von 0,5 Vol.-%.



„Ohne Alkohol“ bedeutet, dass das so bezeichnete Produkt gar keinen Alkohol enthält.

¹ Quelle: Rotkäppchen-Mumm Trendstudie, 2024



WIE WIRD AUS EINEM WEIN EIN SCHAUMWEIN?

- ✓ Durch eine zweite Gärung in der Flasche oder im Drucktank

SO! LOW! NO!



Getränke mit Alkohol, mit wenig oder ganz ohne? „Cool Sober Drinking“ beschreibt einen Lifestyle-Trend, bei dem bewussterer Genuss im Fokus steht. Dabei geht es nicht in erster Linie um Verzicht, sondern um eine offene Haltung gegenüber Getränke-Alternativen ohne Alkohol. Mehr – vor allem jüngere Menschen – wollen Geschmack, ohne dabei Alkohol konsumieren zu müssen: zum Beispiel bei Anlässen wie Dry January oder Sober October.

WIE GEHT GESCHMACK OHNE ALKOHOL?

Das funktioniert mit modernsten Technologien. Es gibt einige Möglichkeiten, um Wein zu entalkoholisieren. Durch beispielsweise die Vakuumdestillation wird dem Grundwein Alkohol bei niedrigen Temperaturen schonend entzogen, um sein Aroma zu bewahren. Nachfolgend stellen wir Dir das Verfahren mit der Schleuderkegelkolonne (Spinning Cone Column) vor, das von Rotkäppchen-Mumm angewendet wird.

DIE SANFTE ENTALKOHOLISIERUNG

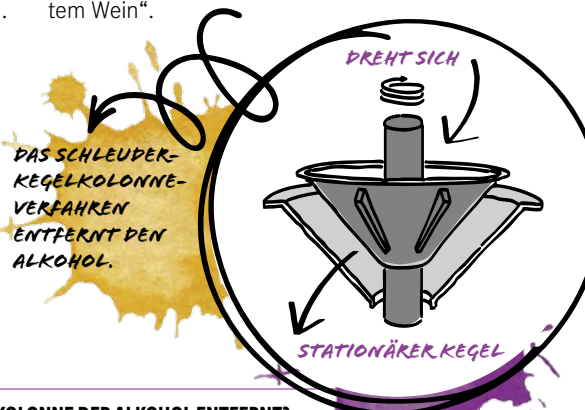
Das Herzstück dieses Verfahrens ist eine Kolonne mit mehreren „Kegelpaaren“. Dabei



bleibt ein Kegel fest, während der andere rotiert. Durch die Rotation entsteht eine Zentrifugalkraft, die einen hauchdünnen Flüssigkeitsfilm formt, bei dem der Alkohol besonders schnell verdampft. Die kurze Verweildauer in der Kolonne schützt die sensiblen Geschmacksstoffe und den Charakter des Weins.

Nach der Entalkoholisierung kann die Flüssigkeit durch geringe Mengen Traubenmost oder mit anderen natürlichen Zutaten verfeinert und karbonisiert werden. Das Ergebnis ist ein schäumendes Getränk, das in Geschmack und Aroma seinem alkoholischen Pendant sehr nahekommt.

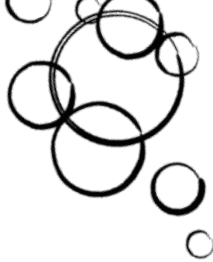
Reminder für Profis: Als offizielle Bezeichnung gilt nicht „alkoholfreier Sekt“, sondern „schäumendes Getränk aus entalkoholisierem Wein“.



WIE WIRD IN DER SCHLEUDERKEGELKOLONNE DER ALKOHOL ENTFERNT?

- Durch Einfrieren
- Durch Zentrifugalkraft und Verdampfen bei niedriger Temperatur
- Durch starkes Erhitzen

FACETTENREICHE VERWANDTSCHAFT



Schaumwein ist eine Weinkategorie, die sich durch die charakteristische Kohlensäure auszeichnet, die durch die zweite Gärung oder andere Verfahren entsteht. Diese Kohlensäure verleiht dem Schaumwein seine spritzige Textur und erzeugt den Druck, der mit einem „Plopp!“ beim Öffnen der Flasche entweicht. Ein Schaumwein muss einen Mindestdruck von 3 Bar aufweisen, um offiziell als Schaumwein klassifiziert zu werden. Der Druck variiert aber: So ist der Druck in einer Flasche Champagner oft höher als bei einer Flasche Prosecco. Unterhalb des Drucks von 3 Bar gilt das Produkt als Perlwein (z. B. Prosecco Frizzante, Druck etwa 1 bis 2 Bar) und unterliegt nicht der Schaumweinsteuer (siehe Seite 31).

Schaumwein gibt es in Weiß, Rot und Rosé. Er ist weltweit beliebt und umfasst eine breite Palette von Varianten, die sich in Bezeichnung, Herkunft, Rebsorte und Herstellungsmethode unterscheiden. So entsteht eine große Bandbreite an Geschmacksrichtungen und Aromen, die ihn zu einer vielseitigen und beliebten Weinart machen. Wir stellen Dir hier die wichtigsten Vertreter der Kategorie vor:



DEN MOMENT GENIEßEN.



WIE WIRD IN DER SCHLEUDERKEGELKOLONNE DER ALKOHOLOL ENTFERNT?

- ✓ Durch Zentrifugalkraft und Verdampfen bei niedriger Temperatur

DIE SCHAUMWEINTYPEN



CHAMPAGNER

Region: Champagne, Frankreich.

Rebsorte: Chardonnay, Pinot Noir und Meunier, aber auch andere Trauben sind erlaubt.

Gärverfahren: traditionelle Flaschengärung (Méthode Champenoise), Lagerung auf der Hefe: mind. 15 Monate bzw. 36 Monate bei Jahrgangschampagner.

Besonderheit: ausschließlich in der Champagne hergestellt, strenge Vorschriften für Handlese, Pressverfahren und Reifezeit.

CRÉMANT

Region: verschiedene französische Weinregionen, darunter Elsass, Burgund und Loire; auch in Deutschland herstellbar.

Rebsorte: jeweils bestimmte, für die Region typische Rebsorten zugelassen.

Gärverfahren: traditionelle Flaschengärung, mind. 12 Monate Reifung, davon 9 auf der Hefe.

Besonderheit: u. a. Handlese und regulierte Saftausbeute (100 Liter aus 150 kg Trauben).



SEKT

Region: in deutschsprachigen Ländern erzeugte Qualitätsschaumweine.

Rebsorte: vorwiegend Riesling, Spätburgunder, Weißburgunder.

Gärverfahren: häufig Tankgärverfahren, selten traditionelle Flaschengärung.

Besonderheit: Wird der Sekt mit dem Zusatz „Deutscher Sekt“ bezeichnet, müssen auch die Trauben aus Deutschland stammen.



WINZERSEKT

Region: Deutschland, aus bestimmten Anbaugebieten (b. A. = bestimmtes Anbaugebiet).

Rebsorte: Riesling ist die beliebteste Rebsorte für Winzersekt.

Gärverfahren: traditionelle Flaschengärung, mind. 9 Monate auf der Hefe.

Besonderheit: Darf nur aus selbst erzeugten Weinen von den Rebflächen eines Winzers stammen.

PROSECCO

Region: Venetien oder Friaul, Italien.

Rebsorte: Glera (mind. 85 %), ergänzt durch Verdiso, Bianchetta, Perera.

Gärverfahren: hauptsächlich Tankgärverfahren, selten Flaschengärung, dann aber mind. 9 Monate auf der Hefe.

Besonderheit: Klassifizierung in „Spumante“ (Schaumwein) und „Frizzante“ (Perlwein).



CAVA

Region: vorwiegend Penedès, Katalonien, Spanien.

Rebsorte: Macabeo, Xarello, Parellada; auch Chardonnay und Pinot Noir.

Gärverfahren: zwingend traditionelle Flaschengärung, mind. 9 Monate auf der Hefe.

Besonderheit: Kontrollnummer und vierzackiger Stern auf dem Naturkorken gesetzlich vorgeschrieben.



WAS ZEICHNET „DEUTSCHEN SEKT“ AUS?

- Die Trauben müssen aus Deutschland stammen
- Er wird immer nach der traditionellen Flaschengärung hergestellt
- Der Druck des gelösten CO₂ beträgt mindestens 3 Bar

SCHAUMWEIN - MITREDEN!



Schaumwein ist also mehr als nur Blubberblasen im Glas – es steckt eine ganze Wissenschaft dahinter, mit der Du Dich an der Basis auskennen solltest, um die Vielfalt dieser Getränke besser zu verstehen. Warum? Damit Du im Job oder beim nächsten Small Talk mit fundiertem Wissen glänzen kannst.

Ob Cuvée, Perlage oder der mysteriöse „Abgang“ – mit diesem Mini-Lexikon wiederholen wir kurz bereits Erwähntes, erklären aber auch Neues. So kannst Du locker mitreden und Deine Kunden mit Wissen beeindrucken. Schließlich wollen wir alle mehr als nur „schmeckt gut!“ sagen können, oder?



HERSTELLUNGSPROZESS

- // **Erste Gärung:** Bei der ersten Gärung wird der Zucker im Most durch Hefe in Alkohol und Kohlendioxid umgewandelt.
- // **Cuvée:** Die Cuvée ist eine Mischung aus Weinen verschiedener Rebsorten, Regionen oder Jahrgängen.
- // **Fülldosage und zweite Gärung:** Die Fülldosage (Hefe, Zucker, Wein) wird vor der zweiten Gärung hinzugefügt.
- // **Traditionelle Flaschengärung:** Auch bekannt als „Methode Traditionnelle“: Die zweite Gärung erfolgt direkt in der Flasche.
- // **Tankgärverfahren:** Bei der Tankgärung findet die zweite Gärung in großen Tanks statt.
- // **Transvasierverfahren:** Hier wird der Schaumwein nach der zweiten Gärung von der Flasche in einen Tank umgefüllt.

SEKT-TALK:
STAY BUBBLY - STAY SMART!

WAS ZEICHNET „DEUTSCHEN SEKT“ AUS?

- ✓ Die Trauben müssen aus Deutschland stammen
- ✓ Der Druck des gelösten CO₂ beträgt mindestens 3 Bar



// **Karbonisierung:** Die Kohlensäure wird von außen zugeführt, um perlende Weine zu erzeugen.

// **Rütteln und Degorgieren:** Flaschen werden gedreht und geneigt, damit sich die Hefe im Flaschenhals sammelt. Danach wird sie durch kurzes Einfrieren entfernt.

// **Agraffe:** Ist der Drahtbügel, der den Flaschenkorken sicher an seinem Platz hält.

STRUKTURELLE BESTANDTEILE

// **Farbe:** Die Farbe reicht von Weiß über Rosé bis zu einem selteneren Rot. Ihre Intensität und Klarheit spiegeln den Stil und die Rebsorte des Schaumweins wider.

// **Perlage:** Die Bläschen im Schaumwein, von grob bis fein. Eine feine und gleichmäßige Perlage ist ein Qualitätsmerkmal.

// **Aromen:** Von frischen Früchten wie Apfel und Zitrus bis hin zu Gebäcknoten wie

Brioche oder Toast. Die Aromenvielfalt hängt von Trauben, Gärung und Reifung ab.

// **Süße:** Reicht von „brut nature“ (sehr trocken) bis „doux“ (sehr süß) und wird durch die Dosage festgelegt (wirf einen Blick auf die Grafik Seite 29).

// **Säure:** Die Säure sorgt für Frische und Balance. Eine angenehme Säure ist ein wichtiges Merkmal hochwertiger Schaumweine.

// **Alkohol:** Liegt bei 11,5–14 Vol.-%. Der Alkohol beeinflusst Körper und Mundgefühl.

// **Körper:** Beschreibt das Mundgefühl des Schaumweins. Ein leichter Körper ist erfrischend, ein voller Körper wirkt intensiv und rund.

// **Abgang:** Die Länge der Geschmackseindrücke nach dem Schlucken. Ein langer Abgang ist ein Zeichen von Qualität.



WAS VERSTEHT MAN UNTER DER „PERLAGE“ BEI SCHAUMWEIN?

- Die feinen Aromen von Blüten und Früchten
- Die Art und Beschaffenheit der Bläschenbildung
- Den Alkoholgehalt des Schaumweins



REGALEINTEILUNG NACH DER 3-W-FRAGE

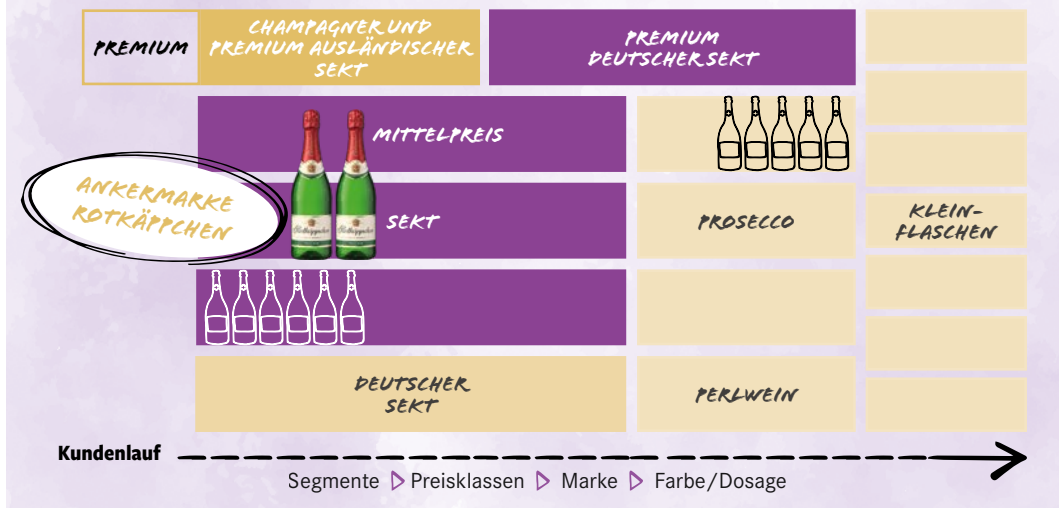
Was, wo, wie? Für eine ideale Gestaltung der Sektabteilung solltest Du die Regalstruktur strategisch aufstellen, um eine visuelle Orientierung zu schaffen, Wertigkeit zu vermitteln und die Kaufbereitschaft zu steigern.

Um den Kunden das Suchen zu erleichtern, können Markenblöcke und klare Preissegmente helfen. Diese Struktur stärkt die Wahrnehmung und schafft ein leicht verständliches Sortiment, in dem Kunden

schnell ihr Segment und ihre bevorzugten Marken finden. Das Regal sollte sich idealerweise zwischen der Wein- und Spirituosenabteilung befinden.

Ausgehend vom Kundenlauf von links nach rechts steht die Ankermarke „Rotkäppchen“ links im Regal. Sie dient als Orientierungspunkt und hilft dem Shopper, sich zurechtzufinden. So ist die Abteilung leicht erkennbar und lädt zum Stöbern ein. Champagner und

IDEALE REGALSTRUKTUR FÜR DIE KATEGORIE SCHAUMWEIN



! WAS VERSTEHT MAN UNTER DER „PERLAGE“ BEI SCHAUMWEIN?

- ✓ Die Art und Beschaffenheit der Bläschenbildung



internationale Premium-Sektmarken solltest Du ganz oben links positionieren. So können die Kunden das Premium-Segment sofort wahrnehmen und bekommen ein Gefühl für die Wertigkeit der Kategorie. Das betont die Kompetenz des Händlers. Führe mindestens eine Basisauswahl von ein bis zwei Champagnermarken ein, um das Preisgefüge der Kategorie festzusetzen.

Die Anordnung nach Preis folgt in absteigender Reihenfolge von oben nach unten: Premiumprodukte befinden sich also oben im Regal, gefolgt von Mittelpreismarken. Schnelldreher sowie Preiseinstiegsmarken liegen gut in der leicht erreichbaren Greif- bzw. Bückzone. Kleinflaschen und Dosen erhalten eine separate Sektion: Kleinere Formate, wie die 0,375-Liter-Flaschen, befinden sich bei den Kleinflaschen, während Magnumflaschen im oberen Regalbereich platziert werden. Prosecco Spumante wird zum Beispiel über dem Prosecco Frizzante angeordnet, da er wertiger ist.

Für eine klare Strukturierung folgt die Platzierung auch nach den Subkategorien. Champagner, Sekt, Prosecco sowie alkoholfreie Alternativen sollten immer klar gekennzeichnet und voneinander abgegrenzt sein. Alkoholfreie Produkte lassen sich besonders



**WAS SNELL
GEFUNDEN
WIRD, LANDET
SICHER IM
EINKAUF-
WAGEN.**

gut durch Regalschieber kenntlich machen, falls sie nicht in einem eigenen Bereich präsentiert werden.

Zusätzlich ist die Anordnung innerhalb der Markenblöcke sinnvoll: trocken bis mild und von hell bis dunkel.

Die für Deinen Umsatz wichtigen Spontankäufe können durch die gut sichtbare Platzierung (Visibilität) gefördert werden!

**NATURKORKEN
MIT AGRAFFE**



WELCHE TIPPS FÖRDERN DIE OPTIMALE GESTALTUNG DER SEKTABTEILUNG?

- Markenblöcke und klare Preissegmente erleichtern die Orientierung
- Kleinflaschen sollten in der Greifzone platziert werden
- Champagner gehört oben links ins Regal für eine Premiumwirkung

NICHTS DEM ZUFALL ÜBERLASSEN

Damit Dein Sortiment immer top in Schuss bleibt, solltest Du ein paar Dinge ganz bewusst beachten. Sehr weit vorne steht die Erkenntnis, dass hochwertiger Champagner lang lagerfähig ist, aber für die meisten Schaumweine gilt: Schneller Konsum garantiert Frische und vollen Genuss. Deswegen musst Du als Einzelhändler darauf achten, Produkte der Kategorie Schaumwein nicht unnötig lange aufzubewahren.



Frische ist Trumpf

Schaumwein altert also – und zwar schneller im Regal als im Kühlschrank. Was an Ware reinkommt, muss auch wieder flott raus (First in, First out). Direkte Sonneneinstrahlung macht das Produkt schneller „müde“ und das will keiner.



Temperatur im Blick

Die optimale Lagertemperatur liegt bei 10 bis 13 Grad. Kurzfristig sind 21 Grad im Laden aber okay. Extreme Hitze oder Kälte solltest Du unbedingt vermeiden.



Vielfalt bringt Frequenz

Dein Sortiment hat alles zu bieten: von günstigeren Marken bis hin zu edlem Champagner. Weiße und Rosé-Schaumweine sind echte Renner! Denk auch an regionale Vorlieben und biete Flaschengrößen für jeden Anlass an – vom Single-Abend bis zum größeren Mädels-Dinner.



Schnelldreher pushen

Beliebte Sorten (siehe Ranking links) brauchen oft Nachschub – besonders vor Feiertagen oder Aktionen. Fülle die Regale auf und Sorge für ausreichend Ware auf Zweitplatzierungsflächen, denn das ist sehr wichtig für Deinen Umsatz.

UMSATZRANKING TOP 10 MARKEN SEKT CHAMPAGNER DEUTSCHLAND 2024

1. Rotkäppchen
2. Mumm
3. Freixenet/Carta
4. Fürst von Metternich
5. Söhnlein
6. MM Extra
7. Jules Mumm
8. Valdo
9. Brut Dargent
10. Mionetto



Quelle: Circana (YTD Nov 2024;
LEH + DM + GAM + C&C)



WELCHE TIPPS FÖRDERN DIE OPTIMALE GESTALTUNG DER SEKTABTEILUNG?

- ✓ Markenblöcke und klare Preissegmente erleichtern die Orientierung
- ✓ Champagner gehört oben links ins Regal für eine Premiumwirkung

WAS BEDEUTET EIGENTLICH ...? – WISSEN FÜR PROFIS!

ON SHELF AVAILABILITY (OSA):

Das Produkt muss zur richtigen Zeit in passender Menge im Regal stehen, um Kunden optimal zu bedienen und Umsätze zu maximieren. Das gelingt durch Lagerlogistik, Regalpflege und präzise Bedarfsplanung im Category Management.

OUT OF SHELF (OOSHELF):

Das Produkt ist im Lager, aber nicht im Regal – oft wegen mangelnder Pflege oder zu später Nachfüllung. Kunden finden es nicht, darunter leidet Dein Bon!

CATEGORY MANAGEMENT (CM):

Wie werden Warengruppen strategisch gemanagt, um Kunden das beste Einkaufserlebnis zu bieten und den Umsatz zu steigern? Jede Warengruppe wird wie ein eigenes „Geschäft“ geführt. Mit Herstellern und Marktforschung werden Produkte, Preise und Platzierungen geplant.

OUT OF STOCK (OOS):

Dann sieht es düster aus: Das Produkt ist weder im Regal noch im Lager vorhanden. Ursachen sind Nachbestellfehler, unerwartet hohe Nachfrage oder Lieferprobleme. Das Ergebnis sind unzufriedene Kunden und verllorener Umsatz.

✓ Ordnung im Sortiment

Alles, was nicht läuft, fliegt raus. Langsamdreher nehmen nur Platz weg, den Du besser für Topseller nutzen kannst. Bei alkoholfreiem Schaumwein solltest Du außerdem regelmäßig das Mindesthaltbarkeitsdatum checken.

✓ Hilfreiche Zusatzinfos

Kleine Extras auf den Preisschildern machen den Unterschied: Angaben wie Herkunft, Rebsorte oder Geschmack helfen Deinen Kunden bei der Auswahl. Das macht nicht nur Eindruck, sondern fördert auch den Verkauf.

✓ Know-how nutzen

Hersteller wie Rotkäppchen-Mumm haben Marktforschungsdaten, die helfen können, Dein Sortiment perfekt auch auf Deine Kunden abzustimmen (Category-Management oben erklärt).

45%
der Käufer weichen bei Nichtverfügbarkeit des Wunschprodukts auf eine Alternative aus.¹

GO ONLINE

¹ Quelle: POS Befragung RM Shopper Studie Schaumwein, 2016

HIER GEHT ES ZUM E-TRAINING.



WAS BEDEUTET ON SHELF AVAILABILITY (OSA)?

- Produkt ist in der richtigen Menge zur richtigen Zeit im Regal
- Produkt ist nur im Lager verfügbar
- Produkt ist immer in allen Größen auf Lager

EYE-CATCHING



Schaumwein verkauft sich fast von selbst. Party, Freunde, Geschenke - das sind die Stichworte, die ihn sowieso auf der Einkaufsliste landen lassen. Aber am Point of Sale (POS) geht noch viel mehr! Mit cleveren Ideen, einer Prise Emotion und den richtigen Platzierungen machst Du aus einem „Ach, vielleicht nehme ich noch einen Sekt mit“ ein klares „Ohne den gehe ich nicht nach Hause!“.



WICHTIG!

Ungefähr die Hälfte der Schaumweinkäufer lässt sich direkt am POS spontan aktivieren, denn wir wissen, dass 55 Prozent der Kunden vorab planen, Schaumwein zu kaufen. Demnach kannst Du die anderen 45 Prozent mit kreativen Ideen in Deinem Laden überzeugen.

Quelle: POS Befragung RM Shopper Studie Schaumwein

**DIESE ZWEITPLATZIERUNG
SIEHT JEDER UND FÜLLT
SEINEN VORRAT VIELLEICHT
GANZ SPONTAN AUF!**



WAS BEDEUTET ON SHELF AVAILABILITY (OSA)?

- ✓ Produkt ist in der richtigen Menge zur richtigen Zeit im Regal



FLASCHENETIKETTEN MIT GANZ PERSÖNLICHEN BOTSCHAFTEN SIND NICHT NUR EINE GUTE IDEE FÜR DEN VALENTINSTAG!



AKTIVIERUNG AM POINT OF SALE – LOS GEHT DIE PARTY!

Nicht jeder Kunde hat einen komplett durchdachten Plan, wenn er einkaufen geht. Genau hier sind Zweitplatzierungen im Markt eine großartige Anregung. Schaumwein ist ein All-rounder: Der Prosecco zur WG-Party passt genauso gut wie der Winzersekt zum feinen Dinner mit den Großeltern. Nutze diese Vielseitigkeit und sprich Deine Kunden entsprechend mit unterschiedlichen Aktionen direkt im Markt an. Schilder mit „Perfekt für jeden Anlass!“ oder kleine

Rezeptideen wie „Himbeer-Rosmarin-Spritz zum Brunch“ (Rezept siehe Seite 30) sind ideal, um Aufmerksamkeit zu

erzeugen. „Cheers to the Weekend!“. Sekt und Pralinen stilvoll im Süßwarenbereich inszeniert oder Ready-to-drink-Formate in der Kühlung laden zu besonderen Momenten ein – perfekt für spontanen Genuss oder unterwegs!

VERKAUFSBOOST-TIPPS IM ÜBERBLICK



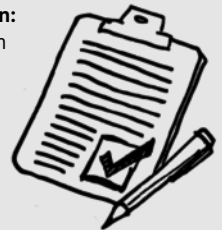
/// **Verkostungen:** Lass Deine Kunden neue Schaumweinsorten probieren. Mit passender Dekoration und saisonalen Themen wird der Effekt noch größer.

/// **Geschenksets:** Kombiniere Schaumwein mit Schokolade oder Knabberartikeln. Fertige Geschenkboxen sind vor Weihnachten oder Geburtstagen besonders gefragt.

/// **Rabatte & Mehrfachangebote:** Promotionen wie „3 für 2“ oder Sonderrabatte während Aktionswochen sind echte Umsatzbooster.

/// **Social Media-Ansprache:** Teile Rezepte für neue Schaumwein-Cocktails oder starte Challenges und Gewinnspiele für das beste Schaumwein-Cocktail-Foto!

/// **Themen-Dekorationen:** Displays mit saisonalen Looks – ob Frühling, Sommerparty oder Weihnachten – regen zu Impulskäufen an.



WIE VIEL PROZENT DER KUNDEN LASSEN SICH AM POS SPONTAN AKTIVIEREN?

- 25 Prozent
- 45 Prozent
- 75 Prozent

SCHAUMWEIN-EMOTIONEN



Zweitplatzierungen lassen also Emotionen und Verkaufschancen in die Höhe schnellen, wenn Du die Produkte an verschiedenen Stellen im Markt smart miteinander kombinierst. Ein Display mit Schaumwein, Pralinen und Kerzen weckt die Vorstellung eines romantischen Abends. Lust auf Zeit im Freien macht Secco in einem „Picknick-Set“ mit Snacks und karierten Servietten. Schaumwein steht für Leichtigkeit und Spaß – spiel mit den Emotionen ganzjährig und passend zum Anlass!



FAZIT

MACH' ES SICHTBAR:

Zweitplatzierungen, Displays und auffällige Dekoration ziehen die Aufmerksamkeit auf sich.



BRING EMOTIONEN INS SPIEL:

Kleine Schilder, themenbezogene Aktionen oder saisonale Arrangements schaffen die perfekte Kaufstimmung.



CONVENIENCE-TIPP FÜR SCHNELLE VERFÜGBARKEIT:

Halte immer ein paar Flaschen Schaumwein gut gekühlt vor, dann ist er gleich trinkbereit.



Januar bis März

Zum „Dry January“ haben alkoholfreie Varianten viele Fans. Arrangiere Detox-Tees und Bio-Pflegeprodukte miteinander. Biete zum Valentinstag Rosé-Sekt-Geschenkombis an. Beschrifte die Zweitplatzierungen mit Texten wie „Gesunder Start“ oder „Auf die Liebe!“.



April bis Juni:

Vergiss Ostern und den Muttertag nicht! Sekt mit Erdbeeren und Blumendeko wecken in den Kunden außerdem Lebenslust und Frühlingsempfinden.



Juli bis September:

Sommer, Sonne, gute Laune! Platziere erfrischende Schaumweine mit exotischen oder fruchtigen Aromen zusammen mit Partybechern und Servietten für den perfekten Tag am Baggersee. Unter dem Motto „Good Vibes“ sind leichte Sekte super zum Mischen von sommerlichen Cocktails wie Spritz & Co.



Oktober bis Dezember:

Für den Herbst, Weihnachten und Silvester eignen sich schöne Flaschen neben Schokolade oder Lebkuchen für die Zeit mit der Familie und den besten Buddies. Lade Deinen Kunden ein, sich zu den Festtagen etwas Besonderes zu gönnen.



WIE VIEL PROZENT DER KUNDEN LASSEN SICH AM POS SPONTAN AKTIVIEREN?



45 Prozent



ATTRAKTIVE TOUCHPOINTS: SIE FALLEN DEINEN KUNDEN INS AUGE UND MACHEN LUST AUF SCHAUMWEIN!

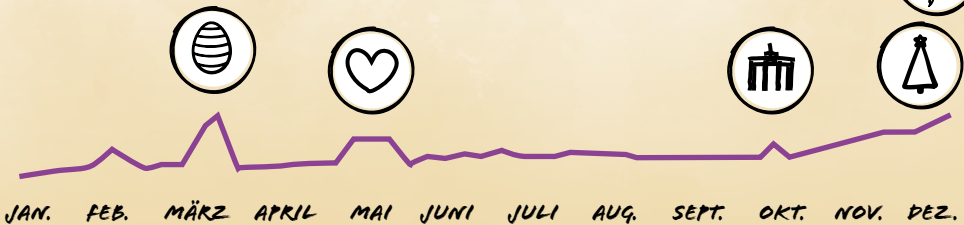


SCHAUMWEIN-PEAKS IM JAHRESVERLAUF

Umsatz in Mio. Euro

Zu Ostern, Muttertag, Tag der Deutschen Einheit, Weihnachten & Silvester.

2024

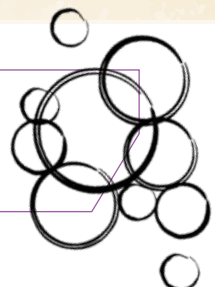


Quelle: Circana; KJ 2024 YTD.; LEH + DM + GAM + C&C; Schaumwein Total



WARUM SIND ZWEITPLATZIERUNGEN EIN UMSATZBOOST FÜR DEN LEH?

- Sie steigern die Verkaufschancen
- Sie reduzieren die Lagerkosten
- Sie erhöhen den Umsatz



PERFEKTES HANDLING



Gut zu wissen! Verbraucherfragen beantwortet:

Was fällt unter den Begriff Schaumwein? Schaumwein umfasst alle weinhaltenen Getränke mit Kohlensäure wie Sekt, Champagner, Cava und Prosecco. Der Druck des gelösten CO₂ muss bei 20 Grad Celsius mindestens 3 Bar betragen.

Wie lagere ich Schaumwein richtig? Bewahre ihn an einem kühlen und dunklen Ort bei Temperaturen zwischen 10 und 12 Grad Celsius auf. Vermeide direkte Sonneneinstrahlung und starke Temperaturschwankungen. Hat die Flasche einen Korkverschluss, ist die waagerechte Lagerung ideal – aber nicht zu lange. Schaumwein ist für den sofortigen Genuss gedacht.

DU ÖFFNEST SEKT RICHTIG, WENN DU DIE FLASCHE LEICHT NEIGST UND DEN KORKEN LANGSAM MIT EINEM LEISEN ZISCHEN HERAUSDREHST.



Welche Temperatur ist optimal zum Servieren? Zwischen 6 und 8 Grad Celsius. Zu kalt kann den Geschmack beeinträchtigen, zu warm mindert die Frische und die Perlage. Vor dem Servieren mindestens eine halbe Stunde in den Kühlschrank stellen und anschließend aus einem Sektkühler servieren.

Wie kann ich Schaumwein schnell auf die richtige Temperatur bringen? Wenn es schnell gehen muss, stelle die Flasche in einen Eimer mit Eiswasser und etwas Salz. Diese Methode kühlt den Schaumwein schneller herunter als reines Eis.

Welcher Schaumwein passt gut zu Sushi oder anderen asiatischen Gerichten? Ein trockener Schaumwein wie Brut oder Extra Brut. Die Frische und Spritzigkeit harmoniert perfekt mit den zarten Aromen von Sushi.

Kann ich Schaumwein auch zu herzhaftem Essen wie Pizza oder Pasta genießen? Ja, besonders ein leichter Schaumwein passt hervorragend zu Pizza oder Pasta – besonders, wenn diese mit Tomaten, Basilikum oder Meeresfrüchten zubereitet sind.



WARUM SIND ZWEITPLATZIERUNGEN EIN UMSATZBOOST FÜR DEN LEH?

- ✓ Sie steigern die Verkaufschancen
- ✓ Sie erhöhen den Umsatz

FÜR EINE GRILLPARTY SIND FRUCHTIGE SCHAUMWEINE MIT AROMEN VON ZITRUSFRÜCHTEN ODER GRÜNEN ÄPFELN IDEAL. SIE HARMONISIEREN MIT GEGRILLEM GEMÜSE, HÄHNCHEN UND GEGRILLEM FISCH.

LAGERE ANGEBROCHENEN SEKT STEHEND MIT EINEM SEKTVERSCHLUSS IM KÜHLSCHRANK – SO BLEIBT ER BIS ZU 2 TAGE FRISCH.

GO
ONLINE



SÜSSEGRADE VON SCHAUMWEIN



Bezeichnung	Restzuckergehalt	Weiteres
Brut Nature	< 3 g/l	Keine Dosage, Naturherb, Dosage Zero
Extra Brut	0–6 g/l	Extra Herb
Brut	0–12 g/l	Herb
Extra Trocken	12–17 g/l	Extra Dry, Très Sec
Trocken	17–32 g/l	Sec, Dry, Secco
Halbtrocken	32–50 g/l	Demi Sec, Medium Dry
Mild	> 50 g/l	Doux, Sweet, Dolce



WELCHE GETRÄNKE ZÄHLEN ZU SCHAUMWEIN?

- Sekt
- Champagner
- Prosecco

RUND UM DEN SCHAUMWEIN



SOMMER, SONNE, COOLE DRINKS

REZEPTIDEE:

HIMBEER-ROSMARIN-SPRITZ

ZUTATEN FÜR 2 DRINKS:

- // 80 ml Gin
- // 100 ml Himbeer-Sirup
- // 40 ml Limettensaft
- // 200 ml Jules Mumm Rosé Dry
- // 2 Rosmarinzweige
- // frische Himbeeren

ZUBEREITUNG

Je 50 ml Sirup mit Himbeeren und Eiswürfeln in ein Glas geben. Mit Gin, Limettensaft und Jules Mumm Rosé aufgießen. Mit Limette und frischem Rosmarin garnieren.

DIESES UND NOCH VIEL MEHR
— AUCH ALKOHOLFREIE —
REZEPTE FINDEST DU AUF
[HTTPS://WWW.JULESMUMM.DE/
REZETTE/](https://www.julesmumm.de/rezette/)

WWW



WELCHE GETRÄNKE ZÄHLEN ZU SCHAUMWEIN?

- Sekt
- Champagner
- Prosecco



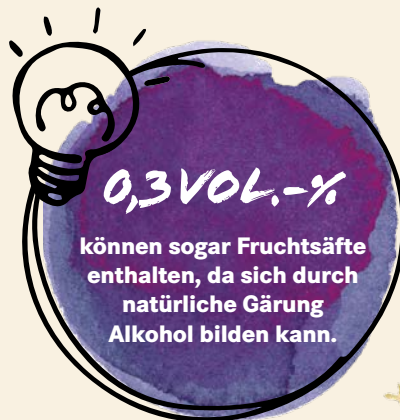


Engagement

Verantwortungsvoller Genuss ist für Rotkäppchen-Mumm ein wichtiges Thema. Als Förderer der Initiativen „Don't drink and drive“, „Wine in Moderation“, „Maßvoll genießen“, „Klartext reden“ und der Schulungsinitiative „Jugendschutz und Verantwortung von Anfang an“ engagiert sich das Unternehmen seit vielen Jahren für Aufklärung, Transparenz und einen maßvollen Umgang mit alkoholhaltigen Getränken.

JUGENDSCHUTZ

Der Schutz von Jugendlichen im Umgang mit Alkohol ist im Jugendschutzgesetz (JuSchG) klar geregelt: Bier, Wein und Schaumwein sind ab 16 Jahren erlaubt, Spirituosen erst ab 18. Händler müssen das Alter der Käufer prüfen, bevor Alkohol verkauft wird. Auch Werbung für Alkohol, die Minderjährige anspricht, ist verboten.



PFLICHTANGABEN BEIM ETIKETT

Schaumweine müssen ein Etikett mit Pflichtangaben tragen. Dazu gehören die Verkehrsbezeichnung (z. B. „Sekt“), der Süßegrad (z. B. „Brut“), Herstellerangaben, Flascheninhalt, Alkoholgehalt, Herkunft, Allergenhinweis („Enthält Sulfite“) und die Losnummer. Diese Angaben sorgen für Transparenz und Rückverfolgbarkeit.

DIE SCHAUMWEINSTEUER

Sie wurde im Kaiserreich eingeführt, um die Kriegsflotte zu finanzieren. Ursprünglich eine Luxussteuer, blieb sie trotz politischer Veränderungen bestehen. 2023 brachte sie dem deutschen Staat 361 Millionen Euro ein.¹ Sie beträgt aktuell 1,02 Euro pro 0,75-Liter-Flasche. Diese Steuer kommt zusätzlich zur regulären Mehrwertsteuer auf den Verkaufspreis.

¹ Quelle: Statista, 2024

WILLST DU MEHR WISSEN ÜBER NACHHALTIGES WIRTSCHAFTEN BEI ROTKÄPPCHEN-MUMM?



GO ONLINE



WIE HOCH IST DIE SCHAUMWEINSTEUER PRO 0,75-LITER-FLASCHE?

- 1,02 Euro
- 0,75 Euro
- 1,50 Euro

PASSIONIERTE MARKEN- UND MARKTMACHER



*DER MOMENT SEID IHR!
ES GIBT VIELE GRÜNDE ANZUSTOSSEN, FEIERT EUREN.*

Bei Rotkäppchen-Mumm vereinen sich Tradition und Moderne wie in kaum einem anderen Unternehmen. Viele der Marken und Standorte haben eine jahrhundertelange Geschichte – sei es der Weinanbau in Baden, der bis ins 12. Jahrhundert zurückreicht, der Kornbrand in Nordhausen, der seine Wurzeln im frühen 16. Jahrhundert hat, oder die Gründung von Rotkäppchen im Jahr 1856.

Heute ist Rotkäppchen-Mumm Marktführer für Sekt, Markenwein und Spirituosen in Deutschland mit einer breiten Auswahl an Erzeugnissen aus eigener Herstellung sowie

einem Distributionsangebot von über 200 internationalen Premiumprodukten. Als prägende Kraft im Markt setzt die Gruppe auf hohe Qualitätsstandards, Branchenkompetenz und eine gezielte Ausrichtung ihres Sortiments an Konsumentenbedürfnissen. Zu den erfolgreichsten Marken gehören Rotkäppchen, Mumm, Geldermann, Ruggeri Prosecco DOCG, Doppio Passo und Echter Nordhäuser. Im Jahr 2023 erzielte das Unternehmen mit seinen neun Standorten und rund 1.000 Mitarbeitenden einen Gesamtumsatz von 1,27 Milliarden Euro.

www.rotkaeppchen-mumm.de



WIE HOCH IST DIE SCHAUMWEINSTEUER PRO 0,75-LITER-FLASCHE?

✓ 1,02 Euro

HIER
UMKNICKEN!
LÖSUNG AUF
DER NÄCHSTEN
SEITE.



ALLES KLAR? WISSENS-CHECK 1



Mehrfachantworten sind möglich!

WELCHES SCHAUMWEIN-SEGMENT ZIEHT JÜNGERE MENSCHEN AN?

- Champagner
- Weinhaltige Mischgetränke
- Alkoholfreier Schaumwein

WAS PASSIERT BEI DER ZWEITEN ALKOHOLISCHEN GÄRUNG MIT DEM ENTHALTENEN ZUCKER?

- Wird durch Rütteln gut verteilt
- Wird beim Degorgieren entfernt
- Wird mit Hefe in Alkohol und CO₂ umgewandelt

WELCHE AUSSAGEN SIND RICHTIG?

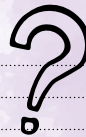
- „Alkoholfrei“ ist ein Schaumwein mit max. 0,5 Vol.-%
- „Alkoholfrei“ ist ein Schaumwein mit max. 4,5 Vol.-%
- „Ohne Alkohol“ ist ein Schaumwein mit 0,0 Vol.-%

WAS VERSTEHT MAN UNTER EINER CUVÉE?

- Besonders trockene Sektsorte
- Mischung verschiedener Weinsorten
- Mischung aus Hefe, Zucker und Wein

WAS TRIFFT AUF CRÉMANT ZU?

- Crémant darf nur aus Frankreich stammen
- Die Trauben müssen mit der Hand gelesen werden
- Die Erzeugung ist auch in Deutschland erlaubt



WIE VIEL GRAMM ZUCKER PRO LITER IST SÜSSEGRAD „EXTRA BRUT“?

- Bis 50 Gramm
- Bis 12 Gramm
- Bis 6 Gramm



HIER
UMKNICKEN!
LÖSUNG AUF
DER NÄCHSTEN
SEITE.



ALLES KLAR? WISSENS-CHECK 2

Mehrfachantworten sind möglich!

- WO SOLLTE SEKT IM LEH-GETRÄNKEBEREICH PLATZIERT WERDEN?**
- Zwischen Wein und Spirituosen
 - Bei alkoholfreien Getränken
 - Bei Limonaden
- WIE WERDEN WARENGRUPPEN STRATEGISCH GEMANAGT?**
- Durch das Category-Management
 - Durch aufmerksame Beobachtung des Regals
 - Das ist eine Sache der Einschätzung
- WELCHE MASSNAHMEN UNTERSTÜTZEN DEN SEKT-UMSATZ?**
- Beliebte Sorten führen
 - Zweitplatzierungen
 - Out-of-Stock-Situationen vermeiden
- WIE VIEL BAR ENTHÄLT EIN SCHAUMWEIN MINDESTENS?**
- 2 Bar
 - 3 Bar
 - 5 Bar
- WIE SOLLTE SEKT MIT NATURKORKEN GELAGERT WERDEN?**
- Liegend
 - Stehend
 - Die Lagerungsart ist unerheblich
- WELCHE AUSSAGE ZUM JUGENDSCHUTZ IST RICHTIG?**
- Alkohol kann an junge Menschen ohne Prüfung abgegeben werden
 - Die Abgabe von alkoholischen Getränken ist im JuSchG geregelt
 - Für den Konsum von Schaumwein gilt das Mindestalter von 16 Jahren

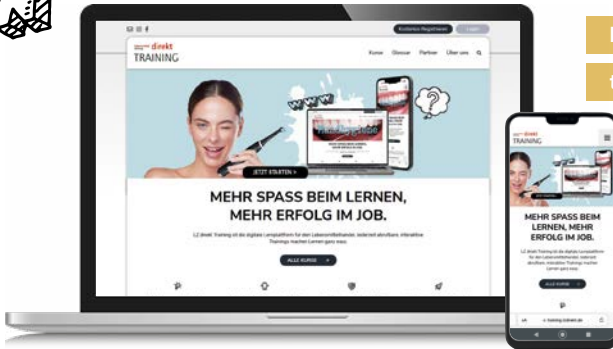
NOCH MEHR BRAINFOOD!

... GIBT ES IN DER
LZ DIREKT LERNWELT

In unserem Shop Izdirekt-lernwelt.de findest Du noch viel mehr Wissen in gedruckter Form:

- /// Die kompletten Markenlehrbrief-Boxen mit allen aktuellen Markenlehrbriefen
- /// Nützliche Basis- und Prüfungstrainer
- /// Eine Auswahl an interessanten Fachbüchern und Nachschlagewerken

Das E-Learning-Portal training.Izdirekt.de für Mitarbeitende im Lebensmitteleinzelhandel ist mit kompakten E-Trainings inklusive Abschlusszertifikaten die perfekte, flexible und interaktive Ergänzung zu den Markenlehrbriefen. Hier kannst Du jederzeit Dein Wissen auffrischen: egal ob am PC, Tablet oder Smartphone.



Izdirekt-lernwelt.de

training.Izdirekt.de

IMPRESSUM

1. AUFLAGE
2025

Ein Markenlehrbrief der
LZ direkt Lernwelt, Deutscher Fachverlag GmbH
Mainzer Landstraße 251, 60326 Frankfurt am Main

Head of LZ direkt Lernwelt: Nicole Grohmann

Creative Direction LZ direkt Lernwelt:
Anke Couturier

Redaktion: Annette Ohl

Grafische Gestaltung: Stefanie Först

In Zusammenarbeit mit
Rotkäppchen-Mumm Sektkellereien GmbH
Sektellereistraße 5, 06632 Freyburg (Unstrut)
Telefon: +49 6123 606-399
www.rotkaeppchen-mumm.de

Bestellservice und Auslieferung

Herold Fulfillment GmbH, Daimlerstraße 14,
85748 Garching b. München
Tel. +49 (0)89 613871-0
lernwelt@herold-fulfillment.de, www.Izdirekt-lernwelt.de

BILDNACHWEIS

AdobeStock (S. 1: karepa; 2: rh2010; 3, 9, 12, 14, 16, 18, 23–24, 29, 34: dinvector; 3–4, 9, 12, 14–19, 21–25, 27–28, 31–32, 34: lesichkadesign; 4, 16, 18, 22, 23, 26, 27: Choma_L; 4: Janngam; 7: dkiidpx; 9, 22: Anna; 10: Richard Semik; 12: jane55; 13: valeriy555; 15: Stillkost; 16: SometimesNever; 18: lunarts_studio; 18, 19: StockPhotosArt; 19: Imagecreator; 19, 28: Muhammad; 21: JackF; Nika_Art; pegbes; 21, 24: veekici; 25, 31: Pugn & Photo Studio; 30: Artnizo; 36: victoria p.); **iStockphoto** (S. 3, 6–8, 10–13, 15–18, 21, 24–28, 30: Akiko Maki; 3, 30: FrankRamsrott; 3, 11–13, 15, 17, 20, 23–25, 28–32: Olga Kurbatova; 3, 14, 23, 31: Ollustrator; 5, 8: knape; 6, 14, 23, 24, 27, 30–31, 33: DragonTiger; 6, 12, 14–16, 20–23, 27, 31, 32: Omadbek Nabiev; 6, 25–26, 29, 33: ulimi; 7: Easy_Asa; 9, 12–13, 23: Nottomanji; 11, 17–20, 33–34: Unchalee Khunchaturus; 18: Antonio_Diaz; 21: sergeyryzhov; 28: AlexStar; 29: PeopleImages); **Rotkäppchen-Mumm Sektkellereien** (S. 1, 5, 9, 14, 16, 17, 24, 25, 27, 30–32); **Shutterstock** (S. 35: bqmeng; Intellson); **Stefanie Först** (S. 4, 11, 12, 15, 27); **vecteezy** (S. 11: marcolivolsi04; 13: drawlab19.com; 14: Gulnoz Khudayberdieva; 20: Kamila Baumkashewa; 24: moskitinka; 27: farizky-studio; mochippett; nrpsha)



MARKENLEHRBRIEF

EIN PRODUKT DER LZ DIREKT LERNWELT

**MEHR WISSEN,
BESSER VERKAUFEN!**

LZ direkt Lernwelt

Deutscher Fachverlag GmbH
Mainzer Landstraße 251
60326 Frankfurt am Main

lzdirekt-lernwelt.de

training.lzdirekt.de

