

# Zusammenfassung Diplom-Arbeit

## Wein in der Schweizer Gastronomie

Wie kann der Weinumsatz in der Sparte Gastronomie verbessert werden?

Verbesserungsvorschläge für einen Schweizer Wein und Spirituosen Importeur.

### Motivation

Die Motivation zu dieser Arbeit war mein Berufsalltag. Wir sind ständig auf der Suche nach Verbesserungsmöglichkeiten in unserem Weingeschäft. Im Bereich Wein sind wir auf die Gastronomie spezialisiert und möchten hier unseren Umsatz noch weiter steigern.

### Fragestellung/Zielsetzung

Im Auftrag meines Arbeitgebers Dettling&Marmot AG schreibe ich diese Arbeit zum Thema Wein in der Schweizer Gastronomie.

Ziel dieser Arbeit ist es, Vorschläge zu erarbeiten, wie Dettling&Marmot ihr Weinumsatz in der Sparte Gastronomie verbessern kann. Wir wollen von Konsumenten und Gastronomen erfahren, wie für sie ein optimales Weinsortiment aussieht. Herausfinden welche Weine gefragt sind und welche weniger (z.B. Schweizer Weine, Neue Welt, Spezialitäten, Massenweine etc.). Welche Rolle spielt der Preis? Inwiefern können wir den Gastronomen bezüglich Weinsortiment, Weinverkauf am besten unterstützen? Meine Absicht ist es, konkrete Verbesserungsvorschläge und Ideen auszuarbeiten, um in Zukunft mehr Erfolg in diesem Bereich zu haben.

### Methodik

Um die momentane Marktsituation zu analysieren, habe ich 2 Online Umfragen initiiert. Eine ging an die Konsumenten und eine an ausgewählte Schweizer Gastronomen. Des Weiteren habe ich in Fachzeitschriften, Internet und Büchern recherchiert sowie mit einigen Aussendienstmitarbeitern von Dettling&Marmot gesprochen. Viele Informationen habe ich aus meiner täglichen Arbeitspraxis.

### Inhalt

In der Situationsanalyse beschreibe ich zuerst das Unternehmen Dettling&Marmot und den Schweizer Weinmarkt. Anhand der 2 Umfragen analysierte ich die Situation aus Sicht des Gastronomen und des Konsumenten. Aus Gesprächen mit unserem Aussendienst und sonstigen Recherchen habe ich einiges über das Vorgehen unserer Konkurrenz erfahren.

Im 2. Teil der Arbeit mache ich Verbesserungsvorschläge und gebe Empfehlungen ab, wie wir unser Angebot verbessern können, um unseren Umsatz in der Gastronomie zu steigern.

Folgende Themen werden behandelt:

- Sortiment
- Ausstattung
- Flaschenformate
- Verschlüsse
- Promotionen und langfristige Kundenbindung
- Wine&Dine Events
- Weinreisen
- Preise
- Faktura anhand von Abverkäufen
- Beratung&Schulung von Aussendienst und Servicepersonal

### Fazit

Meine Motivation diese Arbeit zu schreiben war sehr gross. Ich fand es sehr interessant zu erfahren, was die Konsumenten und Gastronomen zu Thema Wein in der Gastronomie zu sagen haben. Ich habe aus dieser Arbeit vieles erfahren und gelernt, was mir bei meiner täglichen Arbeit als Brand Manager Wein helfen wird. Ich habe gelernt, dass die Schulung des Servicepersonals sehr wichtig ist und möchte dies zu meiner Mission fürs Neue Jahr machen. Ich habe vor zu einigen Weingüter Schulungsunterlagen zusammen zustellen und zusammen mit den Aussendienstmitarbeitern bei interessierten Gastronomiebetrieben Servicepersonalschulungen durchzuführen.

Mir ist einmal mehr bewusst worden, dass ein Grossteil des Umsatzes im Offenausschank geschieht. Deshalb sollten wir auch weiterhin darauf fokussieren, dass wir unsere Wein in das Offenausschankangebot der Gastronomen bekommen. Sei dies mit Tischsteller, Promotionen oder einer Offenausschankanlage

Ich denke, wenn wir uns an meine Empfehlungen halten und einpaar meiner Vorschläge umsetzen, können wir unseren Umsatz im Bereich Gastronomie sicherlich steigern. Das Wichtigste meiner Meinung nach, sind jedoch gute Verkäufer mit viel Leidenschaft für Wein.