

## **Zusammenfassung der Unit 7**

### **Positionierung einer Vinothek am Schweizer Weinmarkt.**

Josef Pargfrieder  
Grepperstrasse 88c  
CH - 6403 Küssnacht am Rigi

# 1. Motivation für die Arbeit

Zuerst ein paar Zeilen, warum überhaupt eine Vinothek eröffnen und noch dazu in einer Stadt, wo es eigentlich keinen Platz (Überangebot) mehr hatte für eine neue Weinhandlung.

Noch dazu sass ich in einem "warmen Nest": Einem renommierten Gourmetrestaurant, war Sommelier der Jahres 2002, Meilleur Sommelier de Suisse - Trophée Ruinart, hatte einen sehr guten Lohn und die Gäste tanzten nach meiner Pfeife.

Aber es gab keine Herausforderung mehr, es war irgendwie langweilig. Also, ich musste etwas neues machen und wie kann ich meiner Leidenschaft den Wein treu bleiben?

Eröffnung einer Vinothek oder Übernahme eines Weingut. Entscheidung viel auf Vinothek, da es dabei nicht ganz bei Null los ging. Ich war und bin bekannt dank so mancher Presse und nahm doch einen beachtlichen Kundenstamm mit.

Und da am Anfang alles daneben ging, was nur daneben gehen konnte (Geld, Lokal, Verzögerung der Eröffnung um ein halbes Jahr), wurde die Motivation eine eigene Vinothek zu haben nur noch grösser.

Und daher entschied ich mich auch in meinen schlaflosen Nächten alle meine Ideen niederzuschreiben die mir eventuell mit der Vinothek weiterhelfend könnten.

So entstand zuerst nur einmal die Idee, alles niedergeschriebene für die Unit 7 zu verwenden. Und um so länger es dann ging und auch der Zeitpunkt für die Abgabe näher kam, war es klar, ich schreibe daraus meine Diplomarbeit. Es benötigte aber nochmals 30 Nächte dafür, sie auf Papier zu bringen und das man sie weitergeben konnte.

Es gab dabei tausende von fragen, wo einige bis heute noch nicht beantwortet sind, aber ich hoffe mein Weg den ich gehe und die Zeit die ich noch in meinem Leben haben werde mir noch so manche Frage beantworten.

## 2. Zielsetzung war und ist ganz klar:

- Du musst es anders als die Konkurrenz machen
- Abheben von denen
- Abheben durch das Sortiment und mit Fachwissen das den Konsument weiter gegeben wird, und damit Vertrauen gewinnen.
- Der Konkurrenz und dem Markt zeigen das es mich und meine Vinothek gibt.
- Und das wichtigste ist natürlich mit dem Geschäft Geld zu verdienen.

### 3. Inhalt

Der Inhalt der Arbeit zeigt, zuerst mal die Schweizer Marktsituation, dass es eigentlich sehr schwierig wird und immer noch ist, sich in diesem Markt zu behaupten. Denn dieser Markt ist bereits übersättigt. Dazu kommt noch, dass der Weinkonsum rückläufig ist.

In der Weiteren Folge wird aufgezeigt wie man sich in diesem Markt behaupten, etablieren kann und muss, welche Marketingstrategien angewendet werden müssen damit man eine Chance hat zu überleben und Gewinn zu machen.

### 4. Fazit der ganzen Arbeit und Geschichte ist;

Die Arbeit wurde in der Vinothek umgesetzt und zwar jedes Detail von dem persönlichen Einsatz über verkaufsfördernde Massnahmen bis hin zur Marketingstrategie. Und es gibt mir Recht, denn:

- *Es wird heuer das dreijährige Jubiläum gefeiert und das Ganze mit jährlicher Umsatzsteigerungen von nicht nur ein paar Prozent.*
- *Darüber hinaus verläuft das Vorausgesagte schwierige Jahr 2009 viel besser als alle Medien vorausgesagt haben.*
- *Umsatzsteigerung gegenüber 2007 und 2008, auch dank dieser Diplomarbeit und der Weiterbildung im Marketingbereich.*

Die Weiterbildung im Marketingbereich und in der Verkaufsstrategie verdanke ich auch der Weinakademie Rust, im Zusammenhang mit der Ausbildung zum Akademiker.

Danke!

Josef Pargfrieder