

Weinhandel & Gastronomiebetrieb unter einem Dach. Die perfekte Symbiose?

Zwischen 2003 und 2006 war ich als Sommelier in einem 5-Stern Hotel in Österreich angestellt. Es wurde ausschließlich mit 5 verschiedenen Weinhandelsbetrieben gearbeitet und man war doch abhängig von deren Preispolitik und Auswahl. Seit 2008 arbeite ich als Chef-Sommelier im Park Hotel Weggis (5 Stern) in der Schweiz. Hier gibt es seit 2007 zusätzlich zum Hotelbetrieb einen eigenen Weinhandel, die Vinothek im Park. Ich durfte mittlerweile seit über 3 Jahren die Kombination von Weinhandel und Gastronomiebetrieb unter einem Dach miterleben. Mich hat diese Kombination von Beginn an fasziniert. Ich konnte irrsinnig viele Vorteile erkennen und habe mich deshalb für dieses Thema entschieden um die diversen Vorteile zu analysieren, aber auch die Nachteile in Augenschein zu nehmen.

Das Thema beinhaltet die Frage ob die Kombination Weinhandel und Gastronomie eine perfekte Symbiose darstellt. Mit dieser Arbeit möchte ich nicht nur die Vorteile für einen Gastronomiebetrieb darlegen, sondern auch die Sicht des Weinhandels dokumentieren. In der Arbeit werde ich verschiedenste Beispiele aufführen, welche das bekannte Geben und Nehmen der 2 Parteien darstellen.

Ziel dieser Arbeit ist es allerdings nicht nur die derzeitige Situation aufzuführen sondern auch Möglichkeiten zur Optimalisierung zu finden. Auch der Vergleich mit anderen Beispielen für diese Konstellation wird herangezogen um die bestmöglichen Umstände darzulegen.

Beispielkooperationen sind Döllers Genusswelten in Salzburg und Hotel & Weinhandel Baur-Au-Lac in Zürich.

Um die Arbeit möglichst übersichtlich zu gliedern habe ich Sie in folgende Sparten aufgeteilt: Finanzen, Angebotsgestaltung und Kompetenzbündelung.

Der Bereich Finanzen belegt ganz deutlich welche Vorteile der Gastronomiebetrieb hat.

Durch den Weinhandel ist es möglich für den Gastronomiebetrieb Ware zum Weinhandelspreis zu kaufen. Somit erhält man einen klaren Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Gastronomiebetrieben, welchen man in größere Margen oder einem billigeren Angebot umsetzen kann.

Auch im Bereich der Kapitalbindung wurde deutlich gezeigt dass durch eine Teilung des Kapitals oder eine einseitige Kapitalbindung entweder für beide oder zumindest einen Teilnehmer eine Entlastung im Bereich der Kapitalbindung entsteht.

Der Bereich der Mitarbeiterkosten kann deutlich gesenkt werden, da durch eine enge Zusammenarbeit viele Arbeiten kombiniert werden können und somit ganze Arbeitsplätze eingespart werden können. Auch im Bereich der Lagerkosten können die Kosten geteilt werden. Zusätzlich ist der Gastronomiebetrieb ein Fixkunde des Weinhandels, und garantiert Umsatz.

Im Bereich der Angebotsgestaltung ergab sich das größte Reibungspotential. Sowohl im Bereich der Angebotsvielfalt als auch Angebotsqualität stehen sich die Interessen des Weinhandels (Jede verkaufte Flasche ist eine gute Flasche) als auch des Gastronomiebetriebes (es muss eine attraktive Karte angeboten werden) teilweise im Wege. Hier ist es notwendig aufeinander Rücksicht zu nehmen. Der Gastronomiebetrieb sollte das Business des Weinhandels möglichst wenig behindern, aber auch der Weinhandel muss die Attraktivität der Weinkarte respektieren und darf nicht alle Eyecatcher verkaufen. Bezüglich der Sauberkeit des Sortiments brachte die Arbeit folgende Schlussfolgerung. Es gibt fast keine Problemfälle, da der Weinhandel und der Gastronomiebetrieb viele Absatzwege bieten und somit keine Weine „übrig“ bleiben bzw. zu alt werden.

Unter dem Punkt Kompetenzbündelung finden sich Abhandlungen bezüglich Arbeitsabläufe, Know-How, Marketing, Events und Arbeitszeiten.

Im Bereich der Arbeitsabläufe sind immense Vorteile zu finden. Bezüglich Know-How profitiert der Gastronomiebetrieb vom Weinhandel als auch umgekehrt. Bezüglich Marketing und Events lassen sich Konsumentenkontakte perfekt kombinieren und auch im Bereich der Arbeitszeitabdeckung sind nur Vorteile zu erkennen.

Als Fazit fühle ich mich in meiner Vermutung bestätigt. Diese Symbiose bringt fast nur Vorteile mit sich und wenn man die Gefahren und Reibungspunkte im Auge behält und sich immer loyal gegenüber dem Kooperationspartner verhält ist diese Kombination im Vergleich zu einem alleinigen Weinhandel oder einem alleinigen Gastronomiebetrieb unschlagbar.