

Zusammenfassung der Diplomarbeit
Mirosława Nocon
Kandidatennummer 05012053

Der Auftrag dieser Arbeit ist die Erarbeitung eines Weinbarkonzeptes für die Weinhandlung Weinzeche GmbH in Essen/Ruhrgebiet.

Die Fakten: Die Gründung der Weinzeche GmbH erfolgte im Jahr 1997.

Weinzeche ist eine Weinfachhandlung mit ca. 10.000 Kunden, davon sind 76% Versandkunden, der Rest 24% entfällt auf Abhol-, Präsent- und Gastronomiekunden.

Der Einkauf erfolgt mit fast 80% durch Direktimport.

Die Räumlichkeiten der Weinhandlung liegen im Industriegebiet.

Das Ruhgebiet bietet derzeit im Umkreis von 60 km keine Weinbar.

Die vorliegende Arbeit beschreibt das Konzept einer 400m² großen Weinbar mit ausschließlich Weinen der Weinzeche GmbH im Herzen Essens. Das Konzept sieht vor, eine aussagekräftige Weinbar zu eröffnen, die neben einer Verfeinerung der Essener Szenegastronomie auch das Ziel der Neukundengewinnung für die Weinzeche GmbH verfolgt. Der etwas ungewöhnliche Name „Großes Kino“ verweist auf die durchweg hochwertige Produktpalette sowie ein exklusives Ambiente.

Nach einer kurzen Skizze der wichtigsten Daten der Gründerperson Mirosława Nocon erfolgt die Ausarbeitung der Geschäftsidee, welche sich neben der Erweiterung der Szenegastronomie auf die Vorbereitungen der Ruhrgebietsmetropole Essen auf ihren Status als Kulturhauptstadt 2010 stützt. Viele Jahrzehnte durch Montanindustrie geprägt und als Handels- und Dienstleistungsmetropole des Ruhrgebiets bekannt, verfeinert die Stadt erst in den letzten Jahren auch ihr kulturelles und gastronomisches Gesicht, um damit auch überregionale Akzeptanz zu erfahren.

Neben einer Analyse der Kaufkraft und dem damit fokussierten Zielpublikum, liegt ein Fragebogen zugrunde, in welchem der Nutzen einer reinen Weinbar aus Sicht des Konsumenten erhoben wird.

Im Rahmen des Kapitels Räumlichkeiten – Aufteilung und Gestaltung erfolgt eine Beschreibung der Einrichtung sowie Raumgestaltung. Offene, hohe Räume ermöglichen dem Gast freien Einblick in alle Bereiche. Durch verschieden gestaltete Aufenthaltsbereiche wird den unterschiedlichen Stimmungen und Bedürfnisse der Gäste in bestmöglicher Weise entsprochen.

Das Kapitel Produktangebot/ Sortiment gibt einen Überblick über den Hintergrund der angebotenen Speisen und Getränke. Eine detaillierte Weinkarte, welche den Schwerpunkt der Angebotspalette bietet, findet sich im Anhang.

Die Kapitel Rechtsform, Ablaufplanung, Personal, Einkauf und Buchführung erarbeiten den rechtlichen Rahmen sowie den organisatorischen Ablauf im operativen Tagesgeschäft. Ein eingesetzter Geschäftsführer trägt in Ansprache mit dem Betreiber der Weinzeche die alleinige Verantwortung. Durch Einbindung und Schulung des Personals soll eine Identifikation mit dem Unternehmen erreicht werden.

Für den Erfolg des Unternehmens ist neben einem optimalen Standort, einschließlich der Abschätzung der Konkurrenz auch eine erfolgreiche Marketingstrategie erforderlich. Wir unterteilen diese in die drei Phasen. Bereits bei der Eröffnung muss die Neugierde des Kunden geweckt werden, welche sich durch eine gelungene Präsentation des Angebots in der Eröffnungsphase konkretisiert. Für eine Festigung des Interesses sowie eine nachhaltige Kundenbindung sind ebenfalls Maßnahmen erforderlich, welche im Rahmen der Marketingstrategie beschrieben werden.

Das Kapitel Finanzplan umfasst eine detaillierte Aufschlüsselung aller anfallenden Kosten, eine Umsatzprognose sowie die Rentabilitätsvorschau für die nächsten drei Jahre.

Im Anhang finden sich neben der detaillierten Weinkarte, Getränkekalkulation, auch der Fragebogen sowie ein Plan der Räumlichkeiten.

Vor dem Hintergrund der in dieser Arbeit belegten Fakten und Zahlen erscheint das Konzept als praktikabel. Seine Umsetzung kann zu einer maßgeblichen Bereicherung der Szenegastronomie Essens beitragen und so einen wichtigen Beitrag zur Vielschichtigkeit der Essener Gastronomie und der überregionalen Akzeptanz der Stadt leisten – großes Kino!