

Aufbau eines Weinhandelshauses mit dem
Schwerpunkt „Gehobene Gastronomie“ in Westdeutschland

Weinakademiker Diploma-Arbeit • Kand.Nr.08006991 • © Jürgen Tullius im Januar 2016

Diploma-Abschlussarbeit
Sommelier Jürgen Tullius



Zusammenfassung
Kurs CH-Wädenswil, Zürich DSZ 04-2008
Verfasst in DE-Meddersheim im Januar 2016

Aufbau eines Weinhandelshauses mit dem Schwerpunkt „Gehobene Gastronomie“ in Westdeutschland

Weinakademiker Diploma-Arbeit • Kand.Nr.08006991 • © Jürgen Tullius im Januar 2016

Zusammenfassung

Luxuriöse Grandhotels und Restaurants berühmter Sterneköche mit ihrer einzigartigen Aura stehen seit jeher im besonderen Interesse der Weinbranche. In diesem Ambiente werden die grossen Weine von einer genussaffinen und vorallem zahlungskräftigen Klientel konsumiert.

Der gut sortierte Weinhandel mit dem Schwerpunkt „Gehobene Gastronomie“ repräsentiert hierbei ein sehr ein wichtiges Bindeglied zwischen den produzierenden Winzern und den gastronomischen Betrieben.

Mit dieser teils autobiographisch formulierten Diploma-Arbeit möchte ich genaue Einblicke in die kräftezehrende Zeit während der Gründungsphase einer Weinagentur bis hin zur erfolgreichen Weiterentwicklung zu einem klassischen Weinhandelshaus aufzeigen.

Besonders herausgearbeitet wurden die Aspekte Aufbau eines Lieferanten-Portfolio, Kundenakquisition und Investitions-Möglichkeiten für die **Zukunftssicherung eines Weinhandelshauses.**

Selbstverständlich werden auch folgende Fragen ausführlich geklärt:

In welcher Zeit begann der Weinhandel im herkömmlichen Sinne?

Wie definiert sich der Begriff „Gehobene Gastronomie“?

Welche Chancen und Risiken erwarten mich als selbstständiger Händler?

Wie generiere ich Netzwerke und wie plane ich Wein-Events?

Aufbau eines Weinhandelshauses mit dem Schwerpunkt „Gehobene Gastronomie“ in Westdeutschland

Weinakademiker Diploma-Arbeit • Kand.Nr.08006991 • © Jürgen Tullius im Januar 2016

Zusammenfassung (II)

Ausserdem soll die Diploma-Arbeit neben Kalkulationsbeispielen und wirtschaftlich interessanten Aspekten verdeutlichen, welche immensen Kräfte die persönliche **Faszination für das Thema Wein** insbesondere während der „Pionierjahre“ freisetzen kann.

Die Eindrücke von zahlreichen Auslandsreisen, Besuche internationaler Weinmessen, Berufsausbildung als Winzer, Studiengängen, Interviews und regelmässigen professionellen Degustationen bieten sich als weitere, wertvolle Ergänzungen dieser Diploma-Arbeit an.

Am Ende dieser Arbeit stelle ich unter anderem die Fragen in den Raum:

Ist der klassische Weinhändler-Beruf mit regelmässiger Präsenz im Aussendienst noch zeitgemäss?

Würde ich die Entscheidung zum Aufbau eines spezialisierten Weinhandelshauses heutzutage wieder genauso treffen?