



WURSTMIXX.de WURSTERLEBNIS.DE

WurstVortrag.de WURSTBRIEF.DE

WURSTTAXI.de

umdieWurst.de

Rittersbach, 27. April 2016

Handel im Wandel

Weiterentwicklung des Geschäftsmodells der Metzgerei Böbel

Ausgangssituation:

Im digitalen Zeitalter wird die Ware immer austauschbarer. Es wird immer einfacher andere ähnliche Ware zu kaufen. Ein Alleinstellungsmerkmal ausschließlich über gute Produktqualität, ansprechende Präsentation und vorbildlichen Service zu erreichen wird immer schwieriger. Alle Mitbewerber werden auf diesen Feldern immer ähnlicher.

Bisher war der Internetshop durch die wesentlich größere Reichweite ein guter Ausgleich und bringt rund 50% des Umsatzes. Doch als Unternehmer muss ich mir die Frage stellen „Was kommt als nächstes?“.

Weg vom Warenverkauf zum **Ware ERleben**

Dazu will ich unter der großen Leitlinie „Fränkische BratwurstERlebniswelt“ die klassische Metzgerei weiter entwickeln. Ich will ein eigenständiges, touristisches Ziel für Gäste aus der Region und der großen weiten Welt mit 3 Bausteinen aufbauen. Immer mit dem Ziel mehr von meinen ursprünglichen Produkten (Fleisch- und Wurstwaren aus eigener Herstellung) zu verkaufen.

1. **ERlebniswelt**
2. **Bratwurstaurant digital**
3. **Bratwurstwanderweg**

Die Basis dafür ist bereits gelegt mit bestehendem Sortiment/Dienstleistungen.

So ist die Bratwurst bisher schon mein Topseller (Umsatz- und ertragsmäßig). Ebenso biete ich bereits touristische Bratwurstseminare (WurstERlebnis.de) und professionelle Wurstseminare (Wurstkurs.de) an. Mit stetig steigenden Teilnehmerzahlen, von denen ein Teil zur Übernachtung in anderen Pensionen der Region untergebracht wird.

Das Gebäude dafür besteht und ist in meinem Besitz: Eine alte Gaststätte (letzte Innenrenovierung vor mehr als 50 Jahren) direkt neben der Metzgerei im Ortskern von Rittersbach. Außen ansprechend, da ein traditioneller Sandsteinbau. Doch der Betrieb als klassische Dorfgaststätte (verpachtet) rechnet sich immer weniger. Mit den 350 Euro Pacht/Monat ist es unmöglich das Gebäude langfristig zu erhalten. Deshalb will ich zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen: Zukunftssicherung der Metzgerei und Erhalt des „historischen Gebäudes“ im Ortskern.



www.umdieWurst.de
Metzgerei Claus Böbel ♦ Ritterstraße 9 ♦ 91166 Georgensgmünd-Rittersbach
Telefon 09172-488 ♦ Fax 09172-668954 ♦ E-Mail info@umdieWurst.de





WURSTMIXX.de WURSTERLEBNIS.DE

WurstVortrag.de WURSTBRIEF.DE

WURSTTAXI.de

umdieWurst.de

ERlebniswelt

Die bisher angebotenen Dienstleistung WurstERlebnis.de soll noch höhere Attraktivität erhalten. Bisher werden dort in Kleingruppen bis 12 Leuten die Bratwurst in einem 4-5 stündigen Event selbst hergestellt und im Rahmen eines 6-Gang-Bratwurstmenüs anschließend verzehrt. Danach gehen die Gäste wieder nach Hause. Schon jetzt vermittele ich monatlich bis zu 10 Übernachtungen an umliegende Pensionen. Dieses Potential will ich selbst abschöpfen und so die Verweildauer und damit den Umsatz der Kunden bei mir zu erhöhen.

Dazu plane ich 5 Themenzimmer „Fränkische Bratwurst zu errichten:

Z.B. Herstellung (der Bratwurst) – Zubereitung (der Bratwurst) – Variationen (der Bratwurst) - ...

In jedem Zimmer anstatt einer Minibar eine Bratwurstbar und weitere bratwurstthematische Spielereien von z.B. der Bratwurstbettwäsche über Türklinken aus Bratwurst bis hin zum Räucherschrank als Dusche...

Außen frei zugänglich ein Bratwurstautomat über den 24 Stunden die verschiedensten Bratwürste gekauft werden können (Apfelbratwurst, Meerrettichbratwurst, Chilibratwurst, ...)

Durch das ERleben meines Top-Produktes bekommt diese einen noch höheren Stellenwert und wird immer weniger austauschbar. Die Kunden kaufen Die ERlebnisbratwurst immer wieder nach und nicht irgendeine Bratwurst bei Mitbewerbern.

Bratwurstaurant digital

Angegliedert an die Zimmer ein Bratwurstaurant. In diesem gibt es nur Gerichte mit Bratwurst. Auf Wunsch kann jeder mit einem kleine Tischwolf/Füllmaschine seine Bratwürste selbst herstellen und dann am Tisch selbst zubereiten (beides mit Anleitung durch Apps). Wer die Bratwürste nicht selbst herstellen möchte, kann mittels einer App „Bratwurstkonfigurator“ seine eigenen Bratwürste aus Dutzenden von Bausteinen (Gewürze, stückige Einlagen wie Nüsse, Körner, Gemüse,...) zusammenstellen.

Durch diese Individualisierung werde ich als Händler einzigartig. Bratwürste verkaufen könnte jeder. Aber obiges gibt es nur beim Böbel in Rittersbach

Bratwurstwanderweg

Natur, Wandern, Genießen sind Trendthemen. Diese führt der Bratwurstwanderweg rund um meinen Firmensitz zusammen. Der Wanderweg unterscheidet sich deutlich von üblichen Wanderwegen Er bietet wesentlich mehr als nur einen beschilderten Rundweg mit Informationstafeln. Dafür werden folgende Attraktionen“ zusätzlich integriert:

- Geo-Caching (von vielen einzelnen Stationen mittels GPS eine sinnvolle Ergänzung in der Nähe suchen)
- Kulinarisches ERleben an den Stationen mitten in der Landschaft
- Verschiedene Stationen sind wie ein lebendes Museum und werden laufend durch die Wanderer erweitert.
- Einbeziehung von Kollegen und weiteren Unternehmen (soweit diese es Wünschen) in dem ihnen eine Station „gewidmet“ wird.

Der Wanderweg hilft in anderen Märkten um Kunden zu werben (hier Tourismus statt Lebensmittelhandel) Und doch verkaufe ich am Ende Bratwurst ;-)



www.umdieWurst.de
Metzgerei Claus Böbel ♦ Ritterstraße 9 ♦ 91166 Georgensgmünd-Rittersbach
Telefon 09172-488 ♦ Fax 09172-668954 ♦ E-Mail info@umdieWurst.de

