



## **|** MINI-MARKETS

Selbstbauanleitung

# INHALT

1. FAQ
2. Step 1 - Grundrissplanung & Größe
3. Step 2 - Sortiment
4. Step 3 - Modulauswahl
5. Step 4 - Zubehör
6. Step 5 - Bezahlungssystem & Zutritt
7. Step 6 - Fertigstellung & Zusammenfassung
8. Ihr fertiger Hotel Mini-Market



# I 1. FAQ

**Hier finden Sie Fragen, die unsere Kunden beschäftigen und sich lohnen, vor der eigenen Marktgestaltung zu stellen.**

## ▶ LOHNT SICH EIN 24/7-MARKT FÜR MEIN HOTEL?

Grundsätzlich kann man diese Frage sicher und pauschal mit „JA“ beantworten. Fach- und Arbeitskraftmangel senken massiv F&B Umsätze und das Service Zeitalter wandelt sich zunehmend und damit die Erwartungshaltung der Gäste. „Help yourself“ ein Credo der Voraussetzung was mit einem Tag- und Nacht geöffnetem Shop ermöglicht wird.

## ▶ WO SOLLTE EIN MARKT IM HOTEL PLATZIERT WERDEN?

Wir empfehlen den 24/7 Mini-Markt an einem zentralen Ort zu errichten. Zum Beispiel in der Hotellobby, um möglichst viele Gäste und Kunden direkt anzusprechen und neugierig zu machen.

## ▶ WIE GROSS MUSS EIN MARKT SEIN, DAMIT ER SICH RECHNET?

Die Größe des Shops hängt stark von der verfügbaren Fläche im Hotel ab. Sie sollte so groß sein, dass Gäste einen Mehrwert erkennen und der Shop Aufmerksamkeit findet. Zu kleine Shops gehen unter und können auch keine Umsätze erwirtschaften, die sich für den Gastronom lohnen. Man sagt grob, mind. 4 Module.

## ▶ WELCHES SORTIMENT MUSS ICH WÄHLEN?

Fragen Sie sich, was Ihre Gäste und Zielgruppe kaufen würden.

## ▶ ROI

Der ROI des Shops hängt vom Sortiment, dem Preis, der Shoplage, der Shopgröße, dem Gästeklientel, dem Hotel-Standort sowie nicht zuletzt dem Engagement des Hoteliers ab. Hier ist es nur schwer zu sagen, wie schnell eine Amortisierung dauert. Uns ist jedoch kein Fall bekannt, wo sich ein Mini-Markt nicht binnen kürzester Zeit rechnet.

## ▶ MIT WIE VIEL ARBEITSAUFWAND MUSS ICH RECHNEN?

Bei der Betreuung eines Mini-Marktes entsteht Ihnen nur ein Arbeitsaufwand durch das Befüllen der Regale. Die Beschaffung wickeln Sie über Ihren Großhändler mit ab und die Bestellung kann autonom über die Kassensoftware mit Schnittstelle ausgelöst werden.

## ▶ WAS SIND MEINE MONATLICHEN FIXKOSTEN?

Die monatlichen Fixkosten betragen lediglich die Lizenzgebühren des Softwareanbieters für die Kassensoftware. Ansonsten entstehen keine Fixkosten, nebst Strom und personellem Aufwand zum Befüllen der Regale.

## ▶ WORIN LIEGT DER UNTERSCHIED ZWISCHEN DER EIGENEN BETREIBUNG UND EINEM EXTERNEN BETREIBER?

„Betreiber“ bieten eine allumfängliche Shop-Lösung inkl. der damit verbundenen Dienstleistung an. Dafür erhält das Hotel i.d.R. eine Provision zwischen 10-12%. Nach unserem „Selbstbetriebsprinzip“ behält der Gastronom alle Erfolgsfaktoren in eigener Hand und damit 100% der Erlöse. Wir sind in der Lage alle Prozesse zu digitalisieren oder automatisieren, außer dem Bestücken der Regale. Das liegt daran, dass das Hotel selbst alle wertvollen Kontakte zu Lebensmittelpartnern und Zulieferern bereits hat, an die wir uns bequem anhängen.



# I 1. FAQ

## ▶ WARUM SOLLTE ICH MICH FÜR EINEN WANZL-SHOP ENTSCHIEDEN?

- Die Sortimentsgestaltung & Preishoheit obliegt Ihnen selbst, damit erreichen Sie 100% Umsatzerlöse
- Roll-out nicht nur an ausgewählten Standorten, sondern an jedem Ort möglich
- Definierung eines fixen brandspezifischen Marktes und planbare Bepreisung
- Nachbestellung des Sortiments erfolgt autark und elektronisch
- Minimaler Personaleinsatz, ausschließlich Befüllung
- Geringe Anschaffungskosten des Marktes, da wir selbst und in großen Mengen für den Lebensmitteleinzelhandel produzieren
- Sonderkonditionen durch Firmenverträge von bis zu 25% möglich

## ▶ WELCHE BAULICHEN GRUNDVORAUSETZUNGEN MÜSSEN VORHANDEN SEIN?

Es sind i.d.R. keine baulichen Veränderungen nötig. Das einzige was wir zum Betrieb benötigen sind Steckdosen für Kühlschränke, Kaffeemaschine, Regalbeleuchtung, Kassenmodul sowie 2 Lan-Anschlüsse für die Kasse.

## ▶ WELCHE DIEBSTAHLSPRÄVENTION UND SICHERHEITSMÖGLICHKEITEN GIBT ES?

Was eine Überwachung anbelangt, so empfehlen wir aus Erfahrung mit weniger anzufangen. Jedes Hotel hat eine Kameraüberwachung womit die Kunden bereits deutlich weniger stehlen. Sollte Diebstahl in den ersten Wochen der Testzeit ein Problem werden, können wir mit Sensorik aber auch Zutrittssystemen kurzfristig nachrüsten.

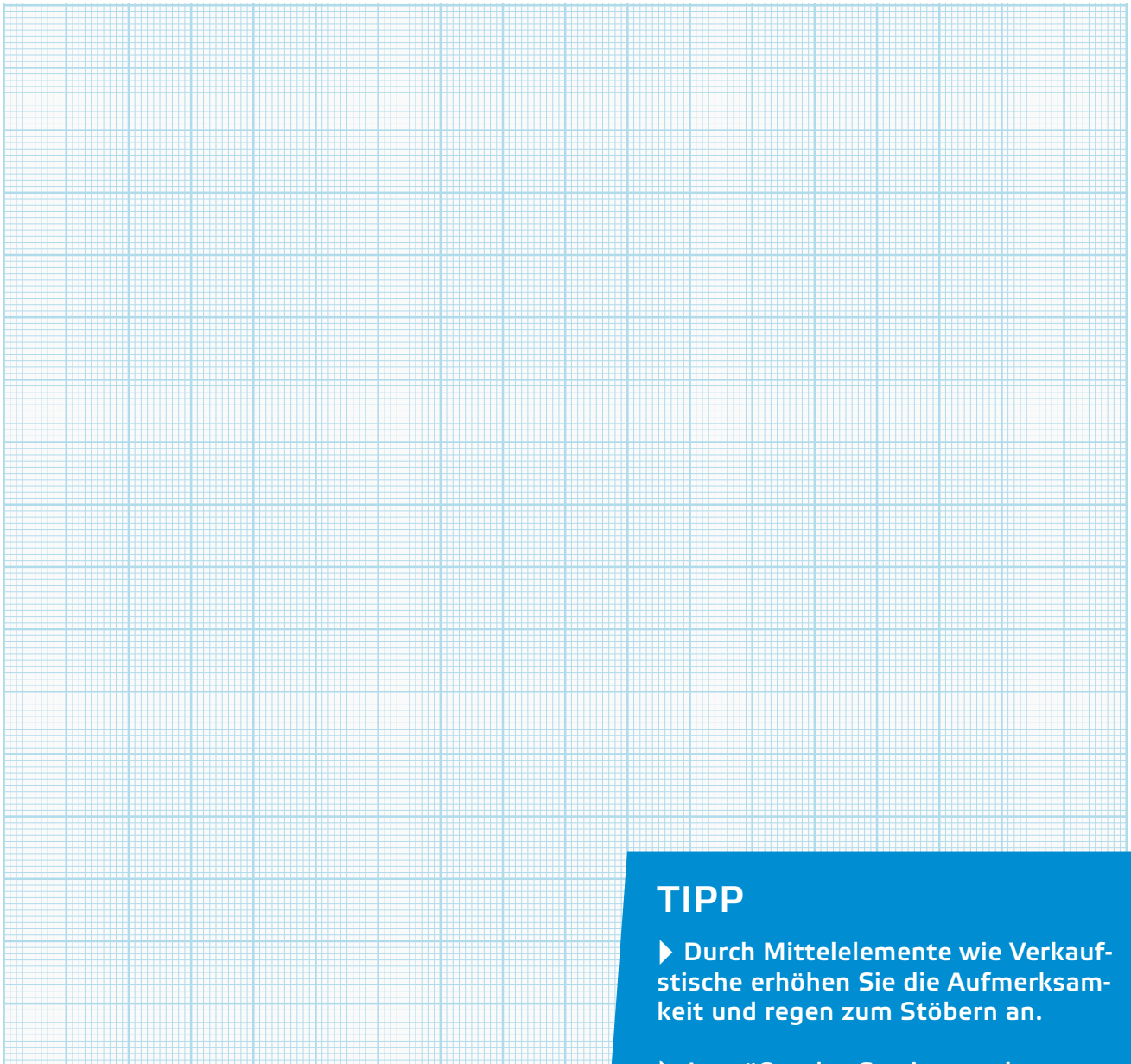


# STEP 1

## GRUNDRISS & GRÖSSE

### TO DO'S:

- ▶ Legen Sie den genauen Ort fest
- ▶ Messen Sie die Maße dieses Ortes (Länge, Breite und Höhe) und skizzieren diese.
- ▶ Skizzieren Sie die allgemeinen Maße
- ▶ Der erste Teil ist geschafft, weiter geht's mit Step 2!



### TIPP

- ▶ Durch Mittelelemente wie Verkaufstische erhöhen Sie die Aufmerksamkeit und regen zum Stöbern an.
- ▶ Je größer das Sortiment, desto mehr Aufmerksamkeit bekommt der Shop und der Umsatz steigt

# STEP 2

## DAS SORTIMENT

### TO DO'S:

- ▶ Denken Sie an Ihre Gäste: Wen würden Sie als Ihre Haupt-Zielgruppe definieren?
- ▶ Legen Sie das Sortiment anhand dieser Zielgruppen an
- ▶ Was würden Sie ganz persönlich als Gast in einem Shop erwarten? Ergänzen Sie das in Ihrer Liste!
- ▶ Fassen Sie alle Produkte zusammen
- ▶ Check der Sortimentsliste vom F&B-Manager und Einkauf



### WELCHE ZIELGRUPPE BEDIENT IHR HOTEL:

GESCHÄFTSREISENDE

LONGSTAY

LEISURE TRAVELLER

AIRLINE / CREW

FAMILIEN



### TIPP

- ▶ Man rechnet mit ca. 15 verschiedenen Artikeln pro m<sup>2</sup>
- ▶ Denken Sie auch an bereits vor vorhandene Angebote, wie zum Beispiel das Salatbuffet, das ganz einfach auch zusätzlich to go angeboten werden kann.

# STEP 2

## DAS SORTIMENT

### Inspiration für das Sortiment nach Gästeklientel

#### GESCHÄFTSREISENDE

Ladekabel, Zahnbürste, Zahnpaste, Souvenir für die Familie, Abend-Snack wie Salat, Bowls, Sushi weil man oftmals spät anreist und noch E-Mails im Zimmer macht, Feierabendbier oder Flasche Wein

#### LONGSTAY

Alles für die Selbstverpflegung auf dem Zimmer: TK Produkte, Brötchen und Auflage für den Morgen, Zahnpaste und Hygiene Artikel

#### LEISURE

Reiseführer, Chips, Snacks, Coffee to go, Kartenspiele für die Familie am Abend, Souvenirs oder QR-Codes für das Leihen des Hotel-Bikes

#### AIRLINE / CREW

Coffee to go und ein Early-bird Croissant oder belegtes Brötchen für die Fahrt zum Flughafen, Souvenir für die Daheimgebliebenen und Ladekabel

#### FAMILIEN

Spiele, Schwimmflügel, Snacks, Getränke, Babynahrung mit Mikrowelle zum Erwärmen

### IHRE PRODUKTLISTE:

.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....



# STEP 3

## MODULAUSWAHL

In diesem Schritt fusionieren wir nun  
Sortiment und Module:

- ▶ Gehen Sie pragmatisch vor
- ▶ Notieren Sie sich, wie viele Module  
Sie von jedem Element benötigen
- ▶ Aktualisieren Sie nun den Grundriss aus Step 1  
– die Anordnung der Module kann beliebig erfolgen



**KAFFEESTATION**  
1250 x 600 x 2400 mm  
Excl. Kaffeeautomat  
  
Kaffeesspezialitäten  
to go

..... Stück



**BACKWARENAUSLAGE**  
1000 x 400 x 2400 mm  
mit 3 Holztagen  
  
für Backwaren

..... Stück



**WIRE TECH 100**  
mit 5 Drahtetagen  
für Snacks, Drogerieartikel,  
Zeitschriften, Spiele,  
Souvenirs, etc.  
1000 x 400 x 2400 mm  
..... Stück  
625 x 400 x 2400 mm  
..... Stück



**REGALUMBAU**  
625 x 600 x 2400 mm  
für Kühl- oder Gefrierschrank  
für Salat, Bowls, Sushi,  
frische Brötchen,  
Panini, etc.

..... Stück



**VERKAUFGONDEL +  
GONDELKOPF**  
1000 x 400 x 1600 mm  
  
für Snacks, Drogerieartikel,  
Zeitschriften, Spiele, etc.

..... Stück



**YOURTABLE T.01**  
Werbetafel für Aufsatz  
1265 x 865 x 750 mm  
  
für Obst, Snacks,  
Lokale Spezialitäten

..... Stück



**SCO MODUL WIRE TECH 100**  
1000x600x2400,  
inkl. Überbau,  
mit SCO Kassenterminal  
..... Stück  
ohne SCO Kassenterminal  
..... Stück



**YOURTABLE T.02**  
für Snacks, Drogerie-  
artikel, Zeitschriften,  
Spiele, Souvenirs, etc.  
665 x 465 x 550 mm  
..... Stück  
665 x 465 x 750 mm  
..... Stück



**SCO TISCH GENESIS**  
1218 x 552 x 901 mm  
mit SCO Kassenterminal  
..... Stück  
ohne SCO Kassenterminal  
..... Stück

## TIPP

- ▶ In ein Wandregal 1.000 mm Breite  
passen ca. 30 vers. Produkte
- ▶ In ein Wandregal mit 625 mm Breite  
passen ca. 20 vers. Artikel



# STEP 4

## DAS ZUBEHÖR

### TO DO'S:

- ▶ Planen Sie nun ihr Zubehör (wählen Sie aus der Übersicht)



### MEINE AUSWAHL:

Preisschiene für	.....	Regaletagen
Frontgitter für	.....	Regaletagen A=1000
Frontgitter für	.....	Regaletagen A=625
4 Produkttrenner für*	.....	Regale gesamt
LED-Paket für	.....	Regale A=1000
LED-Paket für	.....	Regale A=625

\* Pro Etage werden standardmäßig 4 Trenner benötigt



### TIPP

- ▶ Es gibt digitale Preisschilder, sodass sich Kasse und Preisschild automatisch updaten

# STEP 5

## BEZAHLSYSTEM & ZUTRITT

- Wünschen Sie einen 24/7-Betrieb, dann wird für die Bezahlung das Kassenmodul „Pyramid“ benötigt
- Für die Kassensoftware arbeiten wir mit mehreren Partnern zusammen. Sollten Sie bereits eine eigene nutzen, integrieren wir diese.
- Je nach Lage des Hotels empfehlen wir verschiedene Überwachungs- und Zutrittstechnik
- Die Grundausstattung ist eine Kamera und Bildschirm am Kassenbereich (oftmals reicht zudem Ihre Lobby-Überwachung aus)
- Bei Hot-Spot Hotels in Bahnhofsnähe oder der Innenstadt mit vielen externen Gästen, bieten sich Zutrittsgates an
- Bei Interesse an Zutrittssystemen, melden Sie sich gerne direkt



## ÜBERSICHT DER MODULE

### SCO BEZAHLSYSTEM

### KASSENSOFTWARE

### SECURITY PACKAGE „S“

Deckenspot Kamera über der Kasse die den Scan-Prozess filmt und auf einem Bildschirm neben dem SCO überträgt. Kein Recorder für Aufzeichnung, nur die Kamera, Bildschirm und Kabel/Anschlüsse.

### SECURITY PACKAGE „M“

Package 1 + 3x Kamera im Shop inkl. Recorder zur Speicherung der Aufnahme sowie Kabel-Anschlusszubehör.

### SECURITY PACKAGE „L“

Package 1+2 + Säule mit QR-Code Scanner zum Verlassen des Shops, sowie einem Zutrittsmodul.

## TIPP

- ▶ Geben Sie Vertrauensvorschuss und starten von wenig zu vollem Security-Umfang
- ▶ Je mehr Zutrittsbarrieren, desto weniger spontane Einkäufe



# STEP 6

## FERTIGSTELLUNG

Sie haben nun Ihren Shop geplant. Hier finden Sie noch einmal die finale Checkliste, um alle relevanten Schritte und Faktoren abzuhaken.

Senden Sie uns das Resultat gerne zu. Auf Wunsch lösen wir anschließend gerne die Bestellung aus.

## CHECKLISTE

**GRUNDRISS & GRÖSSE**

**SORTIMENT**

**MODULAUSWAHL**

**ZUBEHÖR**

**BEZAHLSYSTEM &  
ZUTRITTSSYSTEM**

**MODULAUSWAHL**



## TIPP

- ▶ Sparen Sie sich teure Montagekosten ein.
- ▶ Unser System ist ohne Werkzeug, als reines Klicksystem, aufbaubar

# IHR FERTIGER MINI-MARKET

## GESCHAFFT...

Ihr Markt ist fertig und Sie haben damit eine Lösung für den Fachkräftemangel, stagnierende Minibar-Umsätze und stellen sich wegbrechenden F&B Umsätzen entschieden entgegen.

Sie bieten mit Ihrem Markt den Gästen nicht nur einen Mehrwert, sondern führen Ihr Hotel gemeinsam mit Wanzl in die Zukunft.

**WIR WÜRDEN UNS FREUEN, IHR HAUS MIT DIESEM MARKT BEREICHERN ZU DÜRFEN!**



### Rechnungsanschrift

Firma .....

Ansprechpartner .....

Straße .....

PLZ, Ort .....

Land .....

E-Mail .....

Telefon .....

Fax .....

Datum, Unterschrift .....

### Lieferanschrift (falls abweichend)

Firma .....

Ansprechpartner .....

Straße .....

PLZ, Ort .....

Land .....

Telefon .....

**SIE HABEN  
NOCH FRAGEN?**

► IHR KONTAKT ZU UNS:

Alexander Hannekum  
alexander.hannekum@wanzl.com  
Phone +49 8221 7296027

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Firma Wanzl GmbH & Co. KGaA. Diese sind öffentlich auf unserer Homepage (Link einfügen) einsehbar und sind Bestandteil unserer Verträge.



# wanzl

BESUCHEN SIE  
UNS AUF  
[www.wanzl.com](http://www.wanzl.com)



**DEUTSCHLAND**  
**Wanzl GmbH & Co. KGaA**  
Rudolf-Wanzl-Straße 4  
89340 Leipheim  
Phone +49(0)82 21 / 7 29-0  
[hotel.de@wanzl.com](mailto:hotel.de@wanzl.com)  
[www.wanzl.com](http://www.wanzl.com)



Maße in mm, Maßangaben annähernd, Farben ähnlich RAL, Konstruktionsänderungen vorbehalten.  
Abbildungen können Sonderausstattung enthalten. © Wanzl GmbH & Co. KGaA 2024