



- ▶ KEINE PLANUNGSKOSTEN
- ▶ KEINE MONTAGEKOSTEN
- ▶ SOFORTIGES ERGEBNIS
- ▶ BEVORZUGTE LIEFERZEITEN

| 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.

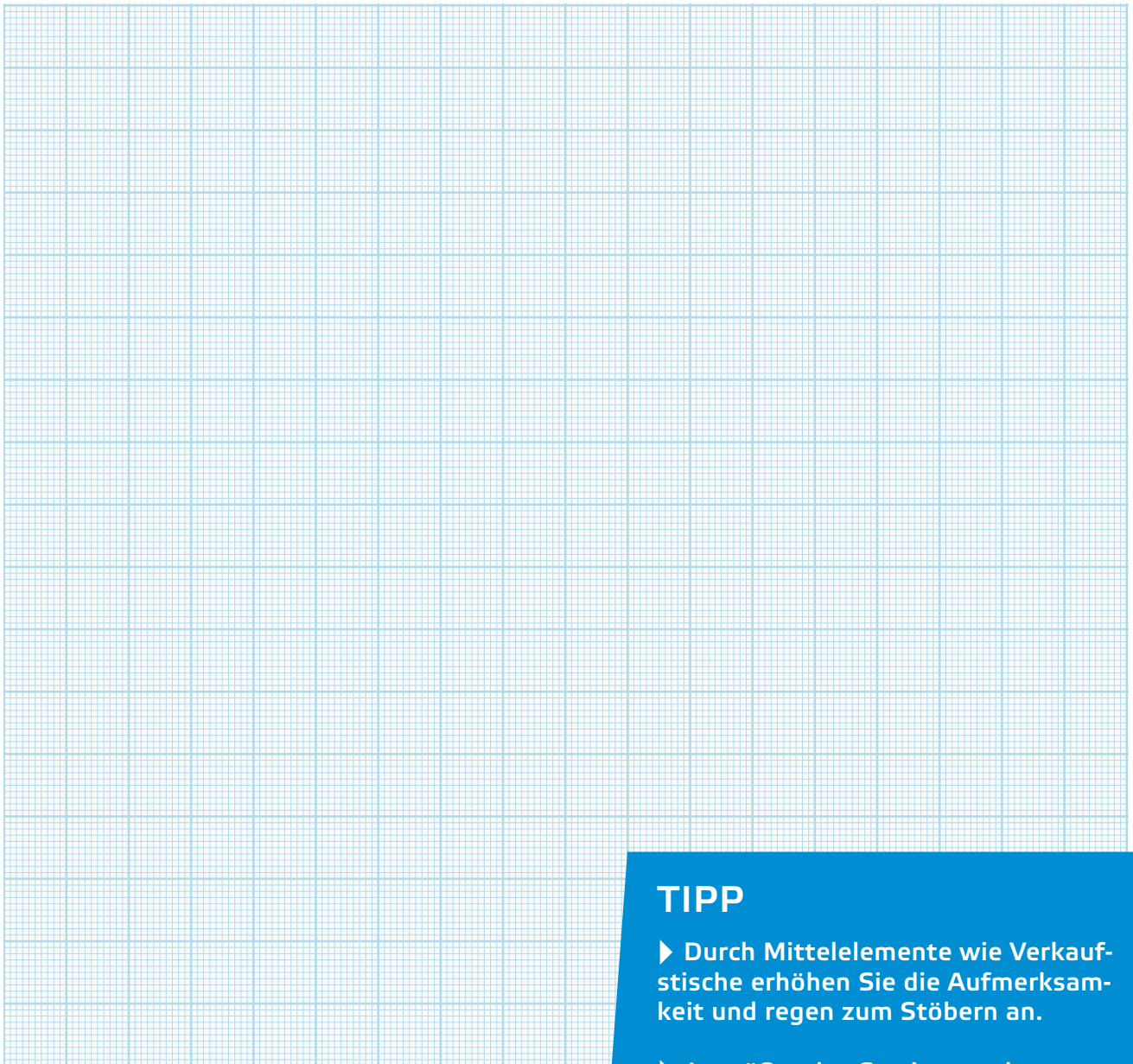


STEP 1

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 m²
- ▶ Denken Sie auch an bereits vor vorhandene Angebote, wie zum Beispiel das Salatbuffet, das ganz einfach auch zusätzlich to go angeboten werden kann.

I 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
675 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

I STEP 5

BEZAHLSYSTEM & ZUTRITT

- Wünschen Sie einen 24/7-Betrieb, dann wird für die Bezahlung das Kassensystem „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 Kassensystem (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

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 abzuholen.

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:

Franziska Hänle
franziska.haenle@wanzl.com
Phone +49 8221 7296933

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



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



Maße in mm, Maßangaben annähernd, Farben ähnlich RAL, Konstruktionsänderungen vorbehalten.
Abbildungen können Sonderausstattung enthalten. © Wanzl GmbH & Co. KGaA 2025