

FACHGESCHÄFT FÜR WEIN, SPIRITUOSEN UND FEINKOST

DER WEINGRAF | UNTERSCHLEISSHEIM



1

DER WEINGRAF – UMZUG IN EINE HAUPTEINKAUFSTRASSE

Inhaber Peter Graf

Umzug in ein neues Geschäft: Der Weinvertrieb, der seit einigen Jahren im Keller eines großen Wohnhauses angesiedelt war, sollte in die Immobilie nebenan - in ein schönes Einzelhandelsgeschäft in der Hauptgeschäftsstraße von Unterschleißheim - umziehen. Das meiste, was dazu nötig ist, bringt natürlich der Inhaber mit. Die langjährige Erfahrung mit dem Thema Wein, das Talent eines Verkäufers und die Stammkundschaft der vergangenen Jahre, die hauptsächlich durch gut moderierte, heitere Verkostigungen überzeugt wurde.

Planung in Zusammenarbeit mit dem Kunden: Peter Graf hatte auch schon alles im Kopf durchgeplant und wollte beim ersten Telefonat mit der Knoeppel GmbH nur nach einem Dispenser fragen, der später hinzukommen sollte. Dass die Knoeppel GmbH schon seit Jahren Weinfachgeschäfte in Zusammenarbeit mit den Inhabern entwirft, im Detail plant und mit allen dazugehörigen Gewerken realisiert, wurde Herrn Graf erst nach einem längeren Telefonat klar. Da die Zeit bereits drängte und das Weihnachtsgeschäft vor der Tür stand, erschien Herrn Graf eine durchdachte Gesamtkonzeption der Knoeppel GmbH mit Licht und Akustikkomponenten interessant, um zu einem schnellen professionellen, risikolosen Ergebnis zu kommen. Auch hatte er sich inzwischen mit den verkaufsaktiven Weinregalen von Knoeppel beschäftigt und schätzte besonders die Beleuchtungskomponenten und die Integration von Vitrinen für die hinterleuchtete Präsentation von Spirituosen im System. Dass die Knoeppel GmbH bei keinem seiner Einrichtungswünsche passen musste, gefiel dem umtriebigen und fantasievollen Weinhändler gut, vor allem, da der Eröffnungstermin bereits bekannt war.

Beleuchtung und Akustik: Nach dem Aufmaß des Weinhändlers wurde bei Knoeppel nun die Planung vorangetrieben, da der Elektriker schon nach den ersten Beleuchtungsplänen fragte. Auch wenn die Brandschutzverkleidungen noch nicht maßlich einzuschätzen waren, entstanden ein Deckenspiegel mit Akustiksegeln und ein Anschlussplan für die Beleuchtung.



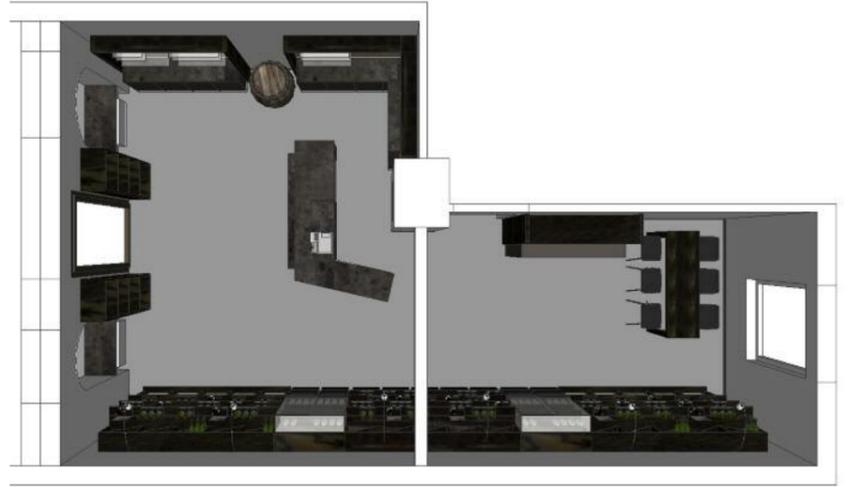
2

1 Verschiedene Weinregaltypen und hinterleuchtete Spirituosenvitrinen präsentieren die Waren. Eine Nut in der Regalvorderkante schafft Platz für die Preisauszeichnungen.

2 Die Möbel mit Nutschienen neben der Theke eignen sich zur flexiblen Präsentation von Feinkostprodukten.



1



5



2



3

Festlegung der Materialien: Zu einem Gesamtergebnis gehören auch Vorschläge für Farben der Decken, Böden und Wände, sowie eine Materialkollage für die Einrichtungsgegenstände, die in einem gemeinsamen Vor-Ort- Termin zur Ausführung verabschiedet werden.

Nachdem der Rohbau im Inneren seine endgültigen Maße angenommen hatte, kam die Knoepfel GmbH zum Aufmaß und die passgenaue Produktion konnte beginnen.

Eröffnung: Heute ist das Geschäft sehr gut angelaufen und die ersten nachbestellten Möbel sind bereits eingebaut, denn hier und da fand Peter Graf noch Freiräume, um sein immer vollständiger werdendes Warensortiment an Genussmitteln zu präsentieren.

Er lobt die gute Raumakustik, die seine Verkaufsgespräche und die abendlichen Treffen mit befreundeten Kunden angenehm begleitet und für eine hervorragende Sprachverständlichkeit sorgt.

Die energiesparende Beleuchtung ist treffsicher geplant und positioniert und in verschiedenen Gruppen geschaltet, so dass für die Tages-, Abend- und Nachtbeleuchtung immer das passende Licht gewählt werden kann.

Über die Qualität des von der Knoepfel GmbH gelieferten PVC Bodens wird gerne die Geschichte erzählt, dass wegen der unerwarteten Härte des Materials der örtliche Handwerker sein Teppichmesser zur Seite legte und mit Kreissäge und Stichsäge die Anpassarbeiten vorgenommen hat.

Der Boden widersteht deshalb sehr gut den Belastungen eines ebenerdigen Einzelhandelsgeschäftes in einer Laufanlage mit langen deutschen Wintern, in denen mit Salz und Splitt die Bürgersteige gesichert werden.

- 1 Der Bauherr, Peter Graf, hinter der Theke seines Fachgeschäfts.
- 2 Zwei hinterleuchtete Spirituosenvitrinen setzen die Ware in Szene.
- 3 Zwei integrierte Vorlegeauszüge nehmen weitere Ware auf oder dienen als kurzfristige Ablage.
- 4 Die beiden nachbestellten Regale - rechts und links neben dem Eingang - ergänzen die Präsentation.
- 5 3-D-Projekt Darstellungen vermitteln dem Kunden schon im Vorfeld einen ergebnisnahen Eindruck.

4

