

Start am 21. und 28. Juli 2020 im WBZ  
Wädenswil, je maximal 10 Teilnehmer

Workshop- & Coaching-Angebot für kleine und mittlere Weinproduzenten und Weinhändler

# Erfolg im Weinbetrieb dauerhaft sicherstellen

## Setzen Sie die Wegmarken für Ihre Zukunft!

Profitieren Sie von ersten Inputs für



## Gezielte Unterstützung der Mitglieder

WEIN VERBINDET Produzenten, Weinhändler und Konsumenten. Gemeinsame Ausbildungen fördern diesen Zusammenhalt und unterstützen das Verständnis für den Weinmarkt.

Im Zentrum jeder erfolgreichen wirtschaftlichen Tätigkeit steht der Kunde und die Befriedigung seiner Bedürfnisse. Damit einher geht das unternehmerische Verständnis sowohl für den Markt als auch für das eigene Unternehmen. Dabei gilt es, ein hochstehendes Produktangebot, Fachwissen, Innovation und finanzielle Mittel so miteinander zu verknüpfen, dass das Unternehmen die Kundenbedürfnisse laufend und erfolgreich befriedigt.

Die einer liberalen und marktorientierten Wirtschaft verpflichteten Organisationen Branchenverband Deutschschweizer Wein und Vereinigung Schweizer Weinhandel wollen Weinproduzenten und Weinhändler unterstützen, die Wegmarken für die Zukunft ihrer Unternehmen zu setzen und ihre Wertschöpfungsketten nachhaltig, innovativ und erfolgreich zu bearbeiten.

Wir sind davon überzeugt, dass dieses einmalige Kurs- und Coaching-Angebot massgeblich zum dauerhaften Erfolg von Weinbetrieben beitragen kann.

Martin Wiederkehr, Präsident BDW, und Olivier Savoy, Geschäftsführer VSW

## Nutzen für die Teilnehmer

- Die Ernte 2020 wird im Rebberg und im Keller auf die aktuelle Nachfrage ausgerichtet.
- Neue und bestehende Produkte sind so positioniert, dass das geplante Verkaufsvolumen und ein steigender Deckungsbeitrag realisiert werden.
- Kunden werden verstanden, begeistert und deren Kaufpotential ausgeschöpft.
- Zusätzliche Ideen für «Offene Weinkeller 2020»
- Sie gewinnen mehr Sicherheit in der Führung Ihres Betriebs.
- Die Lösungen sind auf Ihr Unternehmen individuell zugeschnitten.
- Wir begleiten Sie bis zum Ziel, damit Sie es auch erreichen.

# Das Angebot im Überblick

## Die drei Pfeiler zum Erfolg

- Workshop Marktorientierter Betrieb. Themen:
  - Chancen im Markt entdecken und nutzen.
  - Einkaufsreise des Kunden erkennen und beeinflussen.
  - Stellhebel im Verkauf kennenlernen.
  - Voraussetzungen für den dauerhaften Erfolg schaffen.
  - Wirksame Massnahmen umsetzen.
- Erfahrungsaustausch in Form von Videokonferenzen
- Individuelles Coaching vor Ort im Betrieb

## Daten und Kursort

- Workshop: Dienstag, 21. Juli 2020, oder Dienstag, 28. Juli 2020, ganzer Tag im Weinbauzentrum Wädenswil
- Erfa und Coaching werden individuell terminiert

## Kursreferenten und Coaches

- Sieghard Vaja, Weinbauzentrum Wädenswil WBZ
- Thomas Schnetzer, Thomas Schnetzer Consulting AG

## Investitionskosten

- Mitglieder BDW und VSW: CHF 9'900 (zzgl. MWST 7,7 %)
- Nicht-Mitglieder: CHF 12'900 (zzgl. MWST 7,7 %)

## Organisation des Angebots

### Patronat



Olivier Savoy  
Geschäftsführer  
Kapellenstrasse 14  
3001 Bern



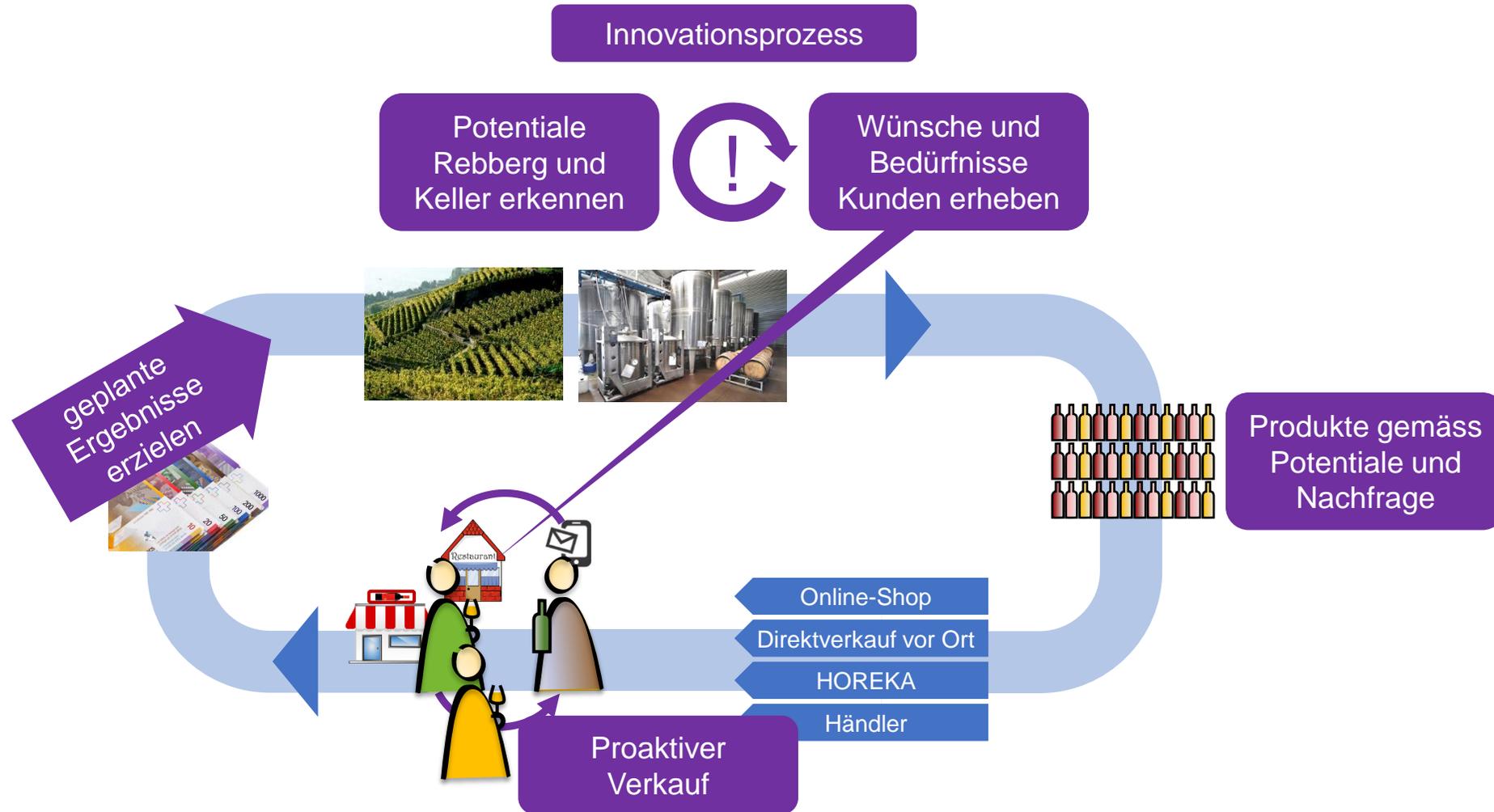
Martin Wiederkehr  
Präsident  
Schloss 1  
8820 Wädenswil

### Referenten

Sieghard Vaja  
c/o Weinbauzentrum Wädenswil AG  
Schlossgasse 8  
8820 Wädenswil  
T +41 78 915 42 02  
M [sieghard.vaja@weinbauzentrum.ch](mailto:sieghard.vaja@weinbauzentrum.ch)

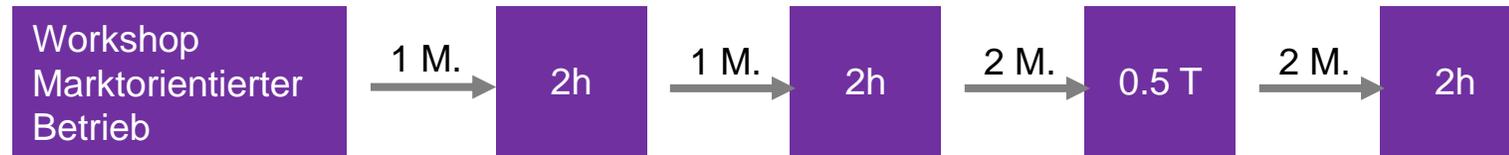
Thomas Schnetzer  
c/o Thomas Schnetzer Consulting AG  
Alte Landstrasse 18  
8800 Thalwil  
T +41 79 431 06 77  
M [schnetzer@thomasschnetzerconsulting.ch](mailto:schnetzer@thomasschnetzerconsulting.ch)

# Grundkonzept: Praxisorientierte Voraussetzungen schaffen und umsetzen



## Vorgehensweise und Leistungen

Kick-off & Erfahrungsberichte Teilnehmer



Individuelles Coaching vor Ort, auf den Betrieb ausgerichtet



1. Betriebswirtschaftliche und SWOT-Analyse
2. Mögliche Module aufgrund der Analysen und Bedürfnisse des Betriebs
  - Einführung Innovationsprozess
  - Finanz-/Betriebswirtschaftliche Steuerung des Betriebs
  - Unternehmen und Produkte positionieren
  - Verkaufspotentiale Kundenstamm ausschöpfen
  - Proaktiver Verkauf
  - Märkte systematisch entwickeln
  - Individuelles Führung coaching Inhaber
3. Laufendes Monitoring der Veränderungsprozesse

# Investition und mittelfristige Rendite

## Investition

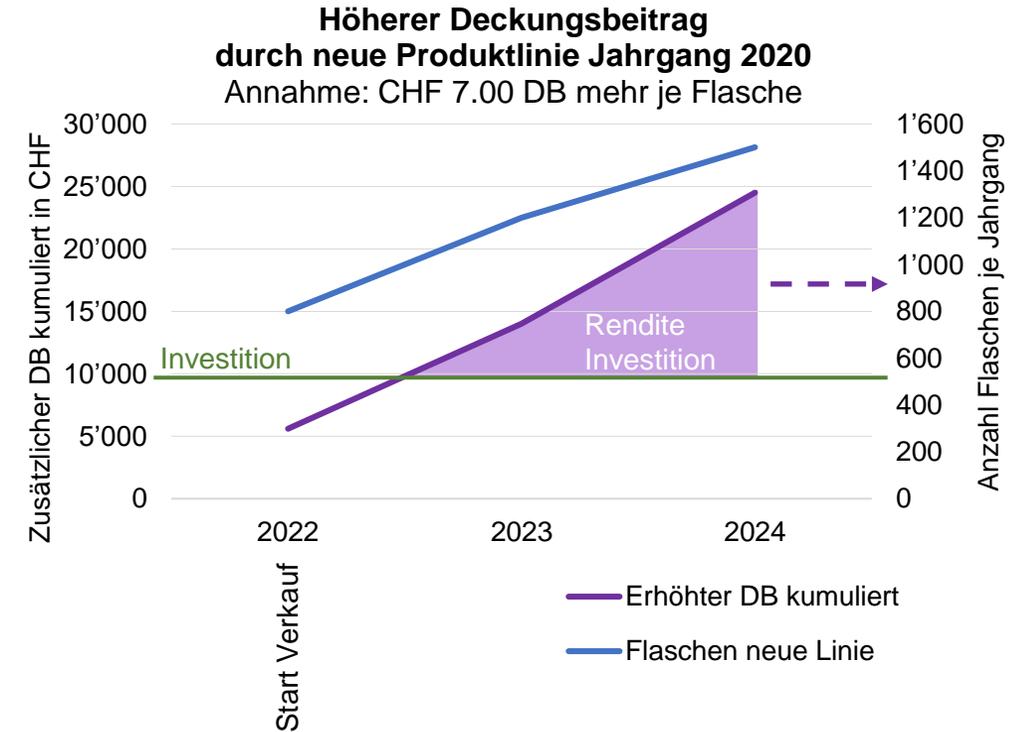
	2020	2021
Workshop (max. 10 TN)	530	
Erfa	400	400
<b>Total Workshop + Erfa</b>	<b>930</b>	<b>400</b>
Individuelles Coaching*	3'720	4'850
<b>Total je Jahr</b>	<b>4'650</b>	<b>5'250</b>
<b>Total 2020+2021</b>	<b>CHF 9'900**</b>	
Nichtmitglieder VSW und BDW	CHF 12'900**	

\*) inklusive Reisespesen Deutschschweiz sowie Vor- und Nachbereitung der Trainer und Coaches

\*\*\*) zzgl. MwSt. 7.7%

Informationen zu Workshop und Coaching erhalten Sie auf den nachstehenden Seiten der in einem Gespräch mit Sieghard Vaja, Geschäftsführer WBZ Wädenswil, Tel. 078 915 42 02 oder Thomas Schnetzer, Projektleiter und Coach, Tel. 079 431 06 77

## Beispiel für die Wirkung einer professionellen Umsetzung



## Fragen & Antworten

- a) Können Workshop und ERFA auch unabhängig von einer Consulting-Leistung gebucht werden? Wenn ja, würde dies Sinn machen?**  
Dies könnte gehen. Doch ist dadurch der dauerhafte Erfolg nicht sichergestellt; daher raten wir davon ab. Für ein Unternehmen stellt sich fortwährend die Frage: «Weshalb befinden wir uns in der aktuellen Situation? Was hindert uns daran, schon weiter zu sein?» Nach unserer eigenen Erfahrung hat dies in erster Linie mit uns Menschen zu tun, da uns das Wissen für neue Problemstellungen meist fehlt und unsere Handlungsweise oder Überlastung eine Lösung verhindern. Das auf Sie und Ihren Betrieb zugeschnittene Coaching unterstützt Sie dabei, neue Wege gemeinsam zu finden und zu gehen.
- b) Weinproduzenten und kleinere Weinhändler weisen ja unterschiedliche Geschäftsfelder auf – warum bieten Sie diesen Kurs für beide zusammen an?**  
Auf den ersten Blick könnte man dies meinen. Der Weinproduzent verfügt über einen zusätzlichen Geschäftsbereich, die Produktion. In der Ausrichtung des Unternehmens auf den Markt, im Marketing und Vertrieb bestehen weitgehend Übereinstimmungen. Ausserdem arbeiten Weinhändler und Weinproduzent oft zusammen. Das Projekt fördert das gemeinsame Verständnis und führt zu einer gegenseitigen Wissensbefruchtung.
- c) Ich bin weder Mitglied beim BDW noch der VSW – warum muss ich für diesen Kurs deutlich mehr bezahlen als ein Mitglied?**  
Mitglieder leisten mit Ihren Mitgliederbeiträgen einen Deckungsbeitrag am Betrieb des Verbands. Dies erlaubt es, die Entwicklung und den Vertrieb von neuen Dienstleistungen im In- und Ausland zu finanzieren.
- d) Bei Ihrer Rechnung sprechen Sie von CH 7.00/Flasche mehr Deckungsbeitrag(DB). Das ist ein sehr hoher zusätzlicher Betrag. Wie kommen Sie darauf, und welche Möglichkeiten eröffnen sich dabei für mich als Händler und / oder Produzent?**  
Das Beispiel stammt aus unserer Praxiserfahrung mit Weinproduzenten und -händlern und der Zusammenarbeit mit den jeweiligen Unternehmen. Viele gestalten die Preise eher aus dem Bauch heraus – ohne einen Vergleich im Markt anzustellen – und scheuen sich vor professionellen Verkaufsgesprächen, um einen höheren Preis zu argumentieren. Bei Produzenten spielt ein weiterer Aspekt mit: Das Potential des Rebbergs für höherklassige Weine ist in zahlreichen Fällen unbekannt und eine permanente Innovation (noch) nicht vorhanden.

## Fragen & Antworten

**e) Geben Sie uns eine Erfolgsgarantie, dass wir wirklich mehr Flaschen zu einem höheren Preis verkaufen können?**

Wir erarbeiten gemeinsam mit Ihnen die Instrumente und schaffen miteinander die Voraussetzungen dafür, dass sich der Erfolg mit höchster Wahrscheinlichkeit einstellt. Wir sind auf Ihre Bereitschaft zur Veränderung angewiesen, ansonsten kann das Erfolgsziel gemäss Erfahrung nicht erreicht werden.

**f) Wo und wann finden die Kurse statt, und welches sind die Gruppengrössen?**

Der Kick-off-Workshop findet nach Ihrer Wahl am 21. oder 28. Juli 2020 im Weinbauzentrum Wädenswil statt. Um eine hohe Qualität zu gewährleisten, ist die Teilnehmerzahl auf jeweils 10 beschränkt,

**g) Wie werden meine Daten in der ERFA Gruppe behandelt?**

Sie bestimmen selbst, was Sie Ihren Kollegen bekanntgeben wollen.

**h) Was genau bekomme ich für meine Investition von knapp CHF 10'000, und mit welchen Zusatzkosten muss ich rechnen, wenn ich zum Beispiel eine neue Weinlinie kreieren würde?**

Ausgangslage und Zielsetzungen jedes Betriebs, und somit auch der Veränderungsbedarf, sind einzigartig. Durch eine Diagnose vor Ort, die wir bei allen Teilnehmern durchführen, empfehlen wir Ihnen die wirksamsten Unterstützungsmassnahmen an. Sie werden von uns in der Umsetzung betreut, permanent auch per Videokonferenz.

Die zweite Frage lässt sich dann beantworten, wenn wir Ihre Vision einer neuen Produktlinie und die heutigen Voraussetzungen kennen. Es kann durchaus sein, dass unsere Kosten bereits durch das neue Projekt getragen werden.

**i) Bekomme ich zum Schluss der Ausbildung ein Diplom oder eine Kursbestätigung, und sind die Kosten von den Steuern abzugsberechtigt?**

Es gibt eine Teilnahmebestätigung. Die Kosten sind betrieblich abziehbar.

**j) Welchen Erfolgsausweis und welche Referenzbetriebe in diesem Bereich haben die 2 Fachcoachs vorzuweisen?**

Beide verfügen über Erfahrungen in den Bereichen Produktion, Vertrieb und Beratung. Sieghard Vaja führt das Weinbauzentrum Wädenswil, Thomas Schnetzer bringt zusätzlich Erfahrung aus dem Vertrieb in anderen Branchen mit – siehe auch deren Erfahrungsausweis am Schluss dieser Präsentation. Der Branchenverband Deutschschweizer Wein und die Vereinigung Schweizer Weinhandel legen grossen Wert darauf, nur mit qualifizierten Experten zusammenzuarbeiten.

## Anmeldung zu

### „Erfolg im Weinbetrieb dauerhaft sicherstellen“

Hiermit melden wir uns an:

<b>Betrieb</b>	
<b>Inhaber/in Vor-/Nachname</b>	
<b>Adresse</b>	
<b>Postleitzahl/Ort</b>	
<b>Telefonnummer</b>	
<b>Handynummer</b>	
<b>E-Mail</b>	
<b>Ort/Datum</b>	
<b>Unterschrift</b>	

#### Workshop «Marktorientierter Betrieb» in Wädenswil vom

- Dienstag, 21. Juli 2020 oder  
 Dienstag, 28. Juli 2020

(Sollte Ihnen alle Daten gehen, dann kreuzen Sie bitte beide an.)

#### Inhalte

- Chancen im Markt entdecken und nutzen.
- Einkaufsreise des Kunden erkennen und beeinflussen.
- Stellhebel im Verkauf kennenlernen.
- Voraussetzungen für den dauerhaften Erfolg schaffen.
- Wirksame Massnahmen umsetzen.
- Nächste Schritte definieren

Folgende Person nimmt teil:

<b>Vorname</b>	
<b>Nachname</b>	
<b>Telefonnummer</b>	
<b>Handynummer</b>	
<b>E-Mail</b>	

Senden Sie diese Anmeldung **bitte bis Mittwoch, 15. Juli 2020**, an Projektleiter Thomas Schnetzer: [schnetzer@thomasschnetzerconsulting.ch](mailto:schnetzer@thomasschnetzerconsulting.ch)

# Kontakte Projekt



**Sieghard Vaja**  
Geschäftsführer

Weinbauzentrum Wädenswil AG  
Schlossgasse 8  
8820 Wädenswil  
T +41 78 915 42 02  
M [sieghard.vaja@weinbauzentrum.ch](mailto:sieghard.vaja@weinbauzentrum.ch)

## Mein Antrieb

- Im Sinne des Kompetenzzentrums unterstützen wir die Schweizer Weinwirtschaft mit Forschung, Dienstleistungen und Weiterbildung

## Erfahrungen

- 15 Jahre in der Weinproduktion in europäischen und aussereuropäischen Ländern
- 3 Jahre Weinverkauf und Betriebsleitung
- Weiterbildung in Wirtschaftswissenschaften
- Seit 2020 Leitung des WBZW



**Thomas Schnetzer**

Thomas Schnetzer Consulting AG  
Alte Landstrasse 18  
8800 Thalwil  
T +41 79 431 06 77  
M [schnetzer@thomasschnetzerconsulting.ch](mailto:schnetzer@thomasschnetzerconsulting.ch)

## Mein Antrieb

- Die geplante Wirkung von Unternehmen intern und bei deren Kunden auf Dauer erzielen.
- Menschen und Verkaufsteams ermöglichen, das Beste aus sich herauszuholen und es zu geniessen.

## Erfahrungen

- 15 Jahre Managing Partner eines mittleren Beratungs- und Trainingsunternehmens.
- 8 Jahre in der Weinbranche, vom Keller bis in die Geschäftsführung
- 25 Jahre Coaching von Führungskräften und Verkäufern in Premium-Segmenten
- Dozent an der Changins Haute école de viticulture et œnologie und HES-SO Haute école spécialisée de Suisse occidentale
- Trainer am Weinbauzentrum Wädenswil

Wir freuen uns darauf, den Weg in  
eine erfolgreiche Zukunft gemeinsam zu gehen.