

Fallbeispiel Traum des eigenen Cafés: Eveline und Manuela

Text 3: Rettung in Sicht

Bitte lesen Sie die folgende Situationsbeschreibung sowie das Gespräch zwischen Eveline und Manuela und versuchen Sie, sich in die Lage der Gründerinnen zu versetzen.

Eveline und Manuela haben sich aufgrund ihrer Probleme genauer mit den Angeboten der Konkurrenz befasst und realisiert, dass sie mit ausgewählten Kaffeespezialitäten eine Lücke füllen würden. Um sich also von der Konkurrenz abzuheben, wollten sie nun die Kundinnen und Kunden mit qualitativ hochstehendem Kaffee überzeugen. Sie haben eine kleine Kaffeerösterei entdeckt, die verschiedene Kaffeebohnen anbietet, die sich in ihrem Röstgrad unterscheiden. Zudem möchten sie sich eine exklusive Kaffeemaschine anschaffen, die zwar sehr teuer ist, aber mit der erstklassiger Kaffee gebraut werden kann. Sandra, eine Kollegin von Manuela, die gerne ins Geschäft einsteigen möchte, finanziert die neue Kaffeemaschine sowie die Ladenmiete für zwei Monate. Neben den gängigen Kaffee-Varianten wie Espresso, Cappuccino, Latte Macchiato usw. bieten die drei auch Spezialitäten wie Americano, Flat White, White Hill und vieles mehr an. Auch günstiger Filterkaffee ist im Angebot. Kundinnen und Kunden können dann jeweils zwischen verschiedenen Bohnensorten auswählen. Das erweiterte Angebot bewerben sie mit einer erneuten Flyer-Aktion sowie via Mundpropaganda. Bereits nach einer Woche stellen sich erste Erfolge ein.

Text 4: Gespräch zwischen Eveline, Sandra und Manuela

Zwei Wochen nach der Einführung des neuen Kaffee-Konzepts besprechen die drei Gründerinnen die Lage.

Manuela: So, Ihr beiden, ich glaube, wir haben das Schlimmste geschafft. Was meint Ihr?

Eveline: Es sieht schon besser aus, wir haben einiges mehr an Umsatz generiert. Den Kundinnen und Kunden gefallen die Kaffeespezialitäten, ich erhalte nur positive Rückmeldungen. Mir selbst schmecken die auch total!

Sandra: Ich war ja vorher nicht dabei, aber was ihr mir so erzählt habt, klingt ja nicht gut ... und in Sachen Umsatz sieht es jetzt richtig gut aus.

E: Ja, das ist ein echt gutes Zeichen. Die Anschaffung der Super-Kaffeemaschine hat sich gelohnt. Und der Kaffee von der Rösterei ist einfach klasse! Ich finde aber, dass wir jetzt nicht einfach so weitermachen sollten und einfach hoffen, dass es damit geschafft ist. Ich mag gar nicht daran denken, wie es ist, wenn wir das nicht hinkriegen und schliessen müssen.

M: Ja, genau, das ist erst der Anfang, dranbleiben ist wichtig! Wir müssen unser Konzept weiterentwickeln, damit die Kundschaft merkt, dass unser Café nicht einfach 08/15 ist.

S: Ich hatte gehofft, dass ihr das so seht, ich bin voll dabei! Jetzt braucht es ein paar gute Ideen.

Arbeitsaufgaben zu Text 3 und 4

Lösen Sie die Aufgabe zu zweit und halten Sie die Ergebnisse schriftlich fest. Die Lösungen werden anschliessend im Plenum besprochen

Aufgabe 5: Aus welchen Gründen hat sich der «Traum vom eigenen Café» erst nicht erfüllt? Erstellen Sie eine Liste mit den Faktoren, die fast zum Scheitern geführt hätten. Denken Sie dabei z. B. an Faktoren im Zusammenhang mit dem Alleinstellungsmerkmal, der Organisation, des Marketings oder der Finanzierung.

Aufgabe 6: Wie können Manuela, Eveline und Sandra ihr Konzept weiter verbessern, sodass sie längerfristig mehr Umsatz erzielen können? Nennen sie zwei Möglichkeiten.