

Ertrag steigern und Profil gewinnen

Von der Auswahl des Weins über die Kalkulation bis hin zum perfekten Weinservice.

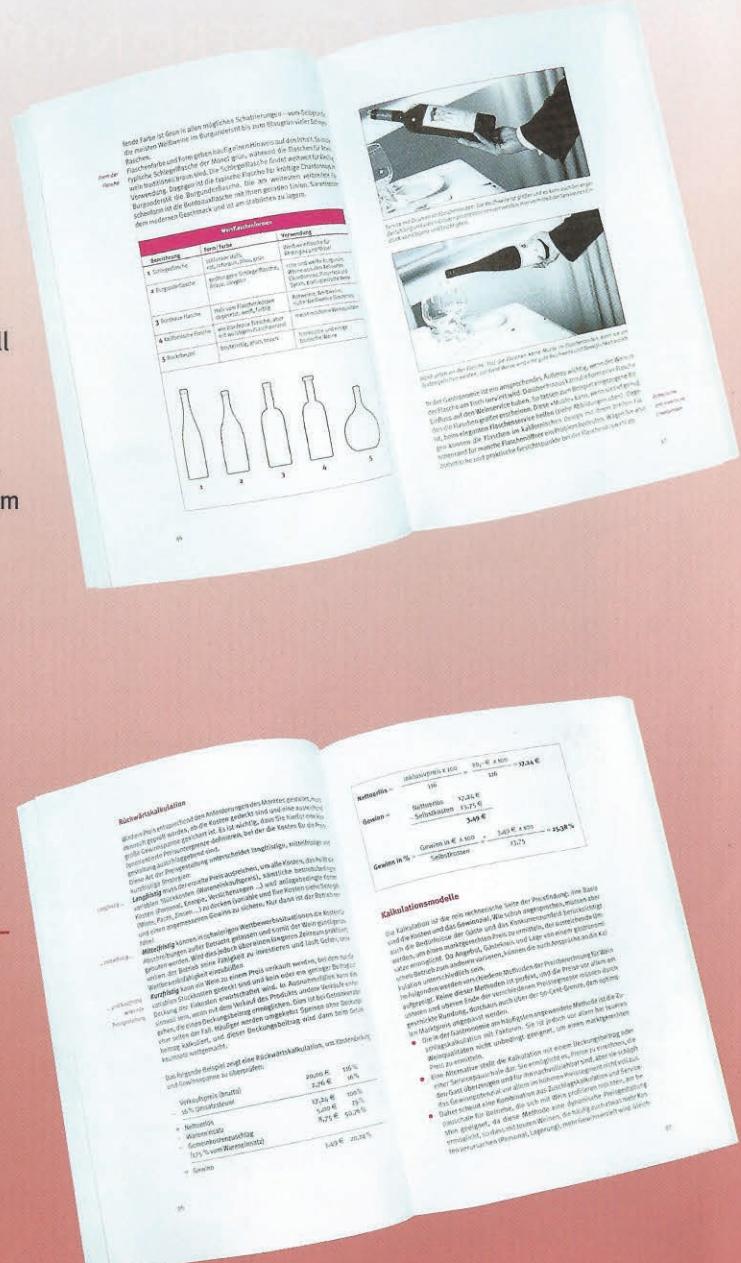
Der einzige Ratgeber zum Thema Wein, speziell für die Gastronomie.

Wie man mit einem überzeugenden Weinprogramm Profil erlangt und neue Kunden gewinnt.

Weinkompetenz als ein vielversprechender Weg, sich von der Konkurrenz abzuheben.

Kalkulationsbeispiele zeigen Wege zur Preisgestaltung.

Das ganze Spektrum eines spannenden Themas: Wein in der Gastronomie.



Auszug aus dem Inhalt

Vorwort	9
Weinauswahl	11
Situationsanalyse	11
Weinmarkt-Kriterien	19
Geschmacks-, Qualitäts- und Bekömmlichkeitskriterien	29
Individuelle Vorlieben	41
Verpackung und Mengeneinheiten	44
Einkauf	61
Anforderungen an den Weinhändler	61
Wie finde ich den richtigen Händler?	69
Lagerung	76
Größe und Verwaltung des Weinvorrats	76
Lagerung ohne Qualitätsverlust	78
Langzeitlagerung	86
Kalkulation und Preisgestaltung	91
Preisgestaltung	92
Kontrolle der Preisgestaltung	95
Kalkulationsmodelle	97
Verkauf	118
Aktiv verkaufen durch »man power«	118
Erfolgreicher Weinverkauf in der Gastronomie	123
Die Weinkarte	130
Gezielte Verkaufsförderung durch Marketing	144
Service	153
Gläser: Einkauf, Reinigung und Aufbewahrung	153
Karaffen	163
Kühler und Trinktemperaturen	169
Korkenzieher und Ausgießhilfen	172
Arbeiten am Tisch des Gastes	175
Beschwerden	190
Wein und Speisen	194
Harmonie	194
Wechselbeziehungen	196
Auf die Zubereitung kommt es an	197
Anhang	199
Degustationsblatt	199
Fragebogen für eine Gästeumfrage	200
Weinfehler und was dafür gehalten wird	203
Adressen	206
Verbände	206
Unabhängige Weinberater	206
Aus- und Weiterbildung	207
Informationsbüros	209
Weinmessen	211
Internetportale	212
Gläserspültechnik	212
Zum Weiterlesen	213
Weinzeitschriften	213
Fachzeitschriften und -zeitschriften für die Gastronomie	213
Bücher zum Thema »Wein«	214
Glossar	215
Register	220
Dank	223
Die Autorin	224