

Wein zelebrieren und verkaufen Weinwissen nach Maß



Die Weinexperten Michael van den Höövel (li.) und Jan Gostanian geben wertvolle Tipps, um in der Gastronomie Wein erfolg- und ertragreich zu vermarkten.

„Hoffentlich hat der jetzt keine Frage an mich!“ „So denken viele Servicekräfte, wenn der Gast sich ein Glas Wein bestellen will“, sagt Michael van den Höövel, Fachbereichsleiter Wein bei JOMO GV-Partner, „eine Empfehlung abzugeben und sie begründen fällt vielen schwer“. Abhilfe soll das GV-Partner-Seminar „Wein in der Gastronomie“ schaffen, das von van den Höövel und dem Weinfachberater Jan Gostanian angeboten wird. „Gäste haben beim Wein heute einen hohen Wissensstand“, weiß van den Höövel und sieht „den Wein als emotionales Aushängeschild des Betriebes und die Weinkarte als seine Visitenkarte“.

19 Teilnehmer aus acht Gastronomiebetrieben sind nach Weeze gekommen, um Basiswissen rund um Wein und Weinkarte aufzunehmen. „Die Gäste fragen immer mehr“, begründet Christian Zehren von Meilenbrock Gastro seine Teilnahme am Seminar, während Petra Meier von Meier's Restaurant nach den neuesten Trends im Weingeschäft fragt. „Gäste haben viele Fragen zum Wein“, sagt Virginia Feld von der Burg Wilhelmstein, „und man möchte vor dem Gast schließlich gut dastehen.“ Jacqueline Wetzge vom Restaurant Königsgarten möchte lernen, „eine Weinkarte selbst schreiben

zu können“. Allgemein besteht der Wunsch, bestehendes Weinwissen zu aktualisieren und zu vertiefen.

Da ist es gut, auf Referenten zu treffen, die über Wein alles wissen, jede Frage beantworten können – und das auch tun. In Theorie, Praxis und Philosophie. Ein wichtiges Thema ist das neue Weinrecht, genauer, das „Europäische Weinbezeichnungsrecht ab Jahrgang 2009“, mit welchem eine Abstufung im Vorbild des französischen Herkunftsschutzsystems und der Qualitätsphilosophie des romanischen Weinrechts übernommen wurde. „So kann der bisherige ‚Tafelwein‘ zum Beispiel als ‚Merlot aus Frankreich‘ auf den Tisch kommen“, weiß van den Höövel. Ferner wird in „Weine mit geschützter geographischer Angabe“ sowie „Weine mit geschützter Ursprungsbezeichnung“ unterschieden. Wertvolles und unverzichtbares Wissen für jeden, der Wein erfolgreich vermarkten will! Damit Wein in der Gastronomie „kein Buch mit sieben Siegeln“ ist.

Neues EU-Weinrecht

Zu der leider teilweise doch komplizierten Materie erhalten alle Seminarteilnehmer des eintägigen Seminars ausführliche und fachlich exzellente Unterlagen, die es ermöglichen, die Zusammenhänge später nachzulesen und zu vertiefen. Das Weinseminar beleuchtet in der

Van den Höövel ist aus eigener Überzeugung starker Verfechter von hoher Qualität in der Weinvermarktung.





Warum schmeckt uns der eine Wein gut und der andere weniger? Das GV-Partner-Weinseminar gibt darauf Antworten.

Folge die Weinherstellung, die wichtigsten weltweiten Anbaugebiete und die bedeutendsten Rebsorten der Welt. Im zweiten Teil des Seminars geht es um die Weinkarte – als Visitenkarte des Betriebes – und um ihren Aufbau, ihre Gestaltung und um wichtige Informationen rund um die Kalkulation. Das Seminar empfiehlt eine informative, übersichtliche Weinkarte mit klaren Aussagen und Beschreibungen, die auch ein Nicht-Weinkenner versteht. „Ihr Gast will nicht seitenlang belehrt werden, sondern einfach einen guten Wein zu einem fairen Preis erhalten“, sagt Gostanian. Verschiedene Kalkulationsbeispiele in der rechnerischen Gegenüberstellung zwischen



„Aufschlagfaktor“ und „Nettoaufschlag“ zeigen mögliche Wege für die eigene, individuelle Preisfindung auf.

Ein nicht minder wichtiger Teil des Seminars beschäftigt sich mit der Philosophie des Weinverkaufs, den Gostanian und van den Höövel gerne zelebriert sehen möchten. „Machen Sie den Wein in ihrer Gastronomie zum Erlebnis“, fordert van den Höövel, „schalten Sie um von Masse auf Klasse, das individuelle Angebot lohnt sich.“ Der Weinmarkt der Zukunft würde sich ohnedies bereits von den sogenannten Allerweltsweinen verabschieden und sich Weinen von Top-Weingütern aus exponierten Trauben oder Lagen sowie „Marken-

weinen mit eigener Zielgruppen- definition“ zuwenden. Gostanian und van den Höövel sind überzeugt: „Leute gehen in die Gastronomie, um etwas zu erleben, also bietet es sich an, das Weinangebot und den Wein zum Erlebnis zu machen.“ Das Weinseminar vermittelt viel Wissen und gibt wichtige Impulse für das eigene Geschäft. Der engagierte, leidenschaftliche Vortrag macht „Lust auf Wein“, denn wer mehr von Wein weiß, hat auch mehr Freude, feine Weine zu verkaufen.

Auf Goethes Spuren

Warum sollten Sie dieses Weinseminar besuchen? „Das Leben ist zu kurz, um schlechten Wein zu verkaufen.“ Johann Wolfgang von Goethe möge uns die eigenwillige Interpretation seines berühmten Zitates an dieser Stelle gestatten. Wenn auch Sie gerne Wein gekonnt verkaufen und Ihr Weinwissen aufbauen oder erweitern wollen, sind Sie bei Michael van den Höövel und Jan Gostanian genau richtig. Gemeinsam finden Sie zusätzlich heraus, wie man Wein richtig verkostet und warum uns manche Weine gut schmecken, andere dagegen weniger. In diesem Jahr können noch diese Weinseminare gebucht werden: Am 10. November 2010 in Wöllstein und am 15. November in Bremen. Auskunft gibt die GV-Partner-Akademie: Telefon 02837 80-333, www.gv-partner-akademie.de

