

# „Wein meets Currywurst“

oder

Wie geht erfolgreicher Weinverkauf in  
der Gastronomie?



„Wein meets Currywurst“  
oder  
Wie geht erfolgreicher  
Weinverkauf in der Gastronomie?



## Inhalt

1. Prolog
2. Pack es an mit Wein: dialog food & drink
3. Kalkulation: Wertschöpfung durch Wertschätzung
4. Wein meets Currywurst ?
5. Weinverkauf in der Gastronomie
6. Abschluss



„Wein meets Currywurst“  
oder  
Wie geht erfolgreicher  
Weinverkauf in der Gastronomie?



## 1. Prolog

- Weinkarte vor 30 Jahren
  - weiß, rot, lieblich
  - weiß, rot, lieblich, Mosel
- Wein hat heute großes Potenzial
  - Attraktive Preisspannen
  - Überschaubarer Arbeitseinsatz
  - Individualität
  - Profilschärfe



„Wein meets Currywurst“  
oder  
Wie geht erfolgreicher  
Weinverkauf in der Gastronomie?



## 2. Pack es an mit Wein: dialog food & drink

- Dialog – Was heißt das?
- Dialog zwischen Essen und Trinken
  - Verkosten Sie die Weine mit Ihrer Küche, mit Ihrem Personal und mit Ihren Speisen.
- Verkaufen Sie Ihre Speisen, Ihre Weine, Ihr Image und Ihr Restaurant.
  - Viele Gastronomen überlassen das Verkaufen den Lieferanten
  - Keine Individualität, keine Abgrenzung zum Wettbewerb



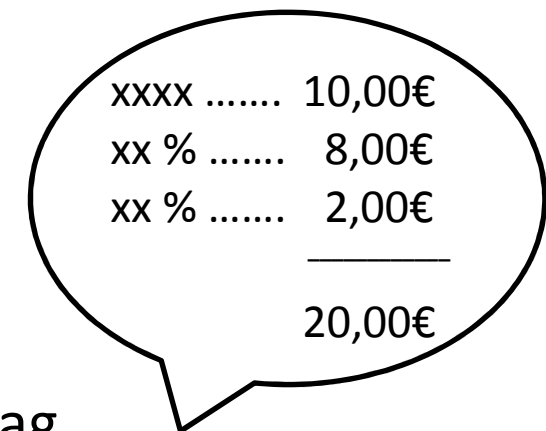
„Wein meets Currywurst“  
oder  
Wie geht erfolgreicher  
Weinverkauf in der Gastronomie?



### 3. Kalkulation: Wertschöpfung durch Wertschätzung

- Wein

- ist eine robuste Delikatesse,
- kann Ihr Ansehen steigern,
- ist pflegeleicht,
- befreit Sie aus der Vergleichbarkeit,
- erwirtschaftet einen guten Deckungsbeitrag.



xxxx .....	10,00€
xx % .....	8,00€
xx % .....	2,00€
	<hr/>
	20,00€



„Wein meets Currywurst“  
oder  
Wie geht erfolgreicher  
Weinverkauf in der Gastronomie?



### 3. Kalkulation: Wertschöpfung durch Wertschätzung

- Grundregeln der Umsetzung
  - Qualität
    - Solide Mittelklasse-Weine als Basis Ihrer gastronomischen Individualität
  - Kalkulation – Wein ist lukrativ
    - Kalkulation der Basisweine nach den üblichen Faustregeln
    - Kalkulationsbeispiele für Weine höherer Preisklassen



„Wein meets Currywurst“  
oder  
Wie geht erfolgreicher  
Weinverkauf in der Gastronomie?



### 3. Kalkulation: Wertschöpfung durch Wertschätzung

- Kalkulationsbeispiel – offener Ausschank
  - Wein überdurchschnittlicher Qualität
  - Kalkulation: 4,5 Gläser Wein à 0,2l pro 1,0l Weinflasche

Einkaufspreis Wein 1,0 l	Faustregel x 4	Nettopreis 1 Glas à 0,2 l	Bruttopreis 1 Glas à 0,2 l	Verkaufspreis 1 Glas à 0,2 l
4,00 €	16,00 €	3,56 €	4,23 €	4,90 €

$\curvearrowright$        $\curvearrowright$        $\curvearrowright$   
x 4      / 4,5      x 1,19

➤ Kalkulation mit über 400%



„Wein meets Currywurst“  
oder  
Wie geht erfolgreicher  
Weinverkauf in der Gastronomie?



### 3. Kalkulation: Wertschöpfung durch Wertschätzung

- Kalkulationsbeispiel – Flaschenwein 1
  - Wein überdurchschnittlicher Qualität

Einkaufs- preis Wein 1,0 l	Nettopreis 1 Flasche	Bruttopreis 1 Flasche	Verkaufs- preis 1 Flasche
5,00 €	20,00 €	23,80 €	24,00 €

x 4                      x 1,19

- Faires Preis-Leistungs-Verhältnis:  
Preis Fachhandel 8-10€ + Korkgeld 12-15€ = 20-25€
- Deckungsbeitrag von mindestens 10€



„Wein meets Currywurst“  
oder  
Wie geht erfolgreicher  
Weinverkauf in der Gastronomie?



### 3. Kalkulation: Wertschöpfung durch Wertschätzung

- Kalkulationsbeispiel – Flaschenwein 2
  - Wein hoher Qualität

Einkaufspreis Wein	Nettopreis 1 Flasche	Bruttopreis 1 Flasche
8,00 €	32,00 €	38,08 €

x 4        
x 1,19

Überschreitet die Schmerzgrenze Ihrer Gäste!  
Die Kalkulation hochwertiger Weine erfordert  
mehr Fingerspitzengefühl.

- Kombination von Pauschale (Korkgeld) und prozentualem Aufschlag:  $8\text{€} + \text{Korkgeld } 15\text{€} + 20\% \text{ Aufschlag} \times 1,19 = 32,84\text{€}$
- Faires Preis-Leistungs-Verhältnis (Preis Fachhandel: 18€)

„Wein meets Currywurst“  
oder  
Wie geht erfolgreicher  
Weinverkauf in der Gastronomie?



## 4. Wein meets Currywurst?

- Geht das?
  - Moderne, gefällige Weine passen zu Streetfood-Rezepten meist überraschend gut
  - Voraussetzung: Minimum an Qualität



„Wein meets Currywurst“  
 oder  
 Wie geht erfolgreicher  
 Weinverkauf in der Gastronomie?



## 4. Wein meets Currywurst?

- Was immer geht:

Speisen	Charakteristika	Weinempfehlung
<b>Burger, Currywurst</b>	Süße, Fruchtigkeit, weiche Textur, cremige und üppige Sauce	trockene, aber weiche Weine: Kraftvolle Rotweine aus dem Roussillon, Primitivo, vollmundige Chardonnays
<b>Cross-over- Küche</b>	Schärfe und Süße, knackiges Gemüse, Vollmudigkeit durch Nüsse	moderne, deutsche Weine mit geringer Restsüße: Weißburgunder classic, feinherb, halbtrocken Risling feinherb Sauvignon Blanc
<b>klassische Küche</b>	Braten oder gegrilltes Fleisch, viel Sauce auf Fleischbasis, traditionelle Beilagen (Kartoffeln und Derivate, Spätzle, Reis)	Klassiker: Grauber Burgunder, Chablis, Spätburgunder, Bordeaux, Chianti

„Wein meets Currywurst“  
oder  
Wie geht erfolgreicher  
Weinverkauf in der Gastronomie?



## 5. Weinverkauf in der Gastronomie

- Keine Vinothek, 8-10 ausgewählte Sorten
- durchdachtes Kernsortiment
- Je „Weinfarbe“ ein Einsteiger als Schnelldreher
  - Glas 0,1l: ca. 3,00€
  - Glas 0,2l: < 5,00€
  - Flasche: < 20,00€



„Wein meets Currywurst“  
oder  
Wie geht erfolgreicher  
Weinverkauf in der Gastronomie?



## 5. Weinverkauf in der Gastronomie

- Aktionsweine
  - Spargel
  - Französische Woche
  - Wild
  - Gans
  - Muschel
  - Barbecue
  - Adventszeit
  - etc.



„Wein meets Currywurst“  
oder  
Wie geht erfolgreicher  
Weinverkauf in der Gastronomie?



## 5. Weinverkauf in der Gastronomie

- Leben Sie die Botschaften!
  - Wein ist Emotion.
  - Wein ist Erinnerung.
  - Wine is bottled sunshine.
  - A meal without wine is called breakfast.



„Wein meets Currywurst“  
oder  
Wie geht erfolgreicher  
Weinverkauf in der Gastronomie?



## 5. Weinverkauf in der Gastronomie

- Wie kommunizieren Sie den Wein zum Kunden?
  - Speisekarte mit Weinempfehlungen
  - Gerichte/ganze Menüs mit begleitenden Weinen anbieten
  - Weinkarte mit guten Beschreibungen
  - Empfehlung des Services, Probeschluck
  - Wandtafel mit saisonalen Empfehlungen
  - Tischaufsteller
  - Tablet



„Wein meets Currywurst“  
oder  
Wie geht erfolgreicher  
Weinverkauf in der Gastronomie?



## 5. Weinverkauf in der Gastronomie

- Dem Personal die Angst nehmen
  - Schulung der Mitarbeiter
    - Weinkompetenz
  - Mitarbeiter in die Auswahl der Weine mit einbeziehen
    - Weinverkostung mit Küche und Servicepersonal
    - Identifikation mit dem Wein, Überzeugung
- Nur Menschen können Wein verkaufen!





„Wein meets Currywurst“  
oder  
Wie geht erfolgreicher  
Weinverkauf in der Gastronomie?



## 6. Abschluss

Alltagstipps

Vorratshaltung

Trends

Verkostung

Fragen



„Wein meets Currywurst“  
oder  
Wie geht erfolgreicher  
Weinverkauf in der Gastronomie?



# „Wein meets Currywurst“

Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit!

