



Die Menschen hinter der Weinkarte: Josef M. Schuster, Del Fabro, und Annemarie Foidl, Präsidentin des Österreichischen Sommelierverbandes.

# Coaching für die Weinkarte

Eine gute Weinkarte ist ein wertvoller „Mitarbeiter“ im Weinverkauf. Doch wie gut sind die heimischen Weinangebote wirklich? Worauf es beim Weinkarten-Wettbewerb der ÖWM ankommt: Josef M. Schuster hat mit Sommelier-Präsidentin Annemarie Foidl gesprochen.

**Del Fabro:** Die Weinkarte gilt als Visitenkarte eines Gastronomiebetriebs. Was muss eine Weinkarte immer können?

**Foidl:** Eine gute Weinkarte schafft ja vieles. Im Prinzip muss sie alle abholen. Sie muss vor allem auch den Mitarbeiter abholen, der den Wein verkauft, genauso wie den Gast. Ein ernsthaftes Weinangebot bedarf der Pflege, der regelmäßigen Überarbeitung. Mit der Weinkarte verkauft man auch seine Betriebsphilosophie. Es muss auf jeden Fall die Person mitreden, die vorne am Gast steht. Nur wer überzeugt ist, kann auch selbst überzeugen. Die Weinkarte darf nicht nur vom F&B gemacht werden oder nur vom Chef, oder nur vom Händler. Sie muss die Philosophie des Betriebes widerspiegeln und besonders die Zusammenarbeit, das gemeinsame Abstimmen von Küche und Weinservice ist das Um und Auf.

**Del Fabro:** Können Sie ein paar Tipps geben, gibt es neue Trends in der Sommellerie?

**Foidl:** Den Mainstream verlassen. Man muss sich trauen, eigenständige Weine an den Tisch zu bringen. Ein bisschen mehr Selbstbewusstsein – Weinkarten sollen sich unterscheiden! Auch unbekannte Winzer ins Programm nehmen – viele Sommeliers sind ja sehr stolz, wenn sie einen Winzer „entdecken“. Das muss aber auch vom Gast wahrgenommen werden. Eine wirklich gute Karte hat Jahr-



Gleiche Chancen für alle Gastronomiebetriebe: Weinkarten-Wettbewerb 2015.

gangstiefe, fünf bis sieben Jahre mindestens von bestimmten Weinen. Zwei, drei Jahre, das ist zu wenig. Schon auch die Hinwendung zu kleineren unbekannteren Gebieten, das macht's spannend, und keine Angst vor autochthonen Rebsorten!

**Del Fabro:** Jahrgangstiefe heißt, gereifte Weine anzubieten. Hat sich dessen Stellenwert verändert?

## Eine wirklich gute Weinkarte zeichnet sich durch Jahrgangstiefe aus.

Annemarie Foidl

**Foidl:** Gereifter Wein wird noch nicht von allen verstanden, aber wer das gekostet hat, weiß dass in Österreich sehr viel (Reife-)Potential liegt und wird damit arbeiten. Das Zauberwort ist Kontinuität. Im Fall eines Sommeliers heißt das: Mehrere Jahre im Haus bleiben, Vertrauen aufbauen. Von den Gästen und vom Chef. Geld investieren und einen Keller aufbauen ist Vertrauenssache. Nur wer den Keller aufgebaut hat, kann auch damit arbeiten. Gut, dass es auch Händler gibt, die perfekt gereifte Weine anbieten, aber um ein wirklich individuelles Weinangebot zu haben, muss man schon selber aktiv werden.

**Del Fabro:** Bei Weitem nicht alle Betriebe mit einem anspruchsvollen Weinprogramm haben auch einen Sommelier. Beim Weinkarten-Wettbewerb sollen alle Betriebe gleiche Chancen haben. Wie soll die Fairness gewährleistet werden?

**Foidl:** Vielfalt ist die Grundlage des Weinkarten-Wettbewerbs, an dessen Entwicklung ich mitarbeiten konnte. Es gibt insgesamt vier Kategorien, Bar/Bistro/Café, Wirtshaus, Restaurant, Spitzengastronomie. Es werden nicht Äpfel mit Birnen verglichen, die Bewertungsparameter sind sehr ausgefeilt und werden je nach Betriebstyp gewichtet. Jeder, der Getränke zur Auswahl hat, kann diesen Wettbewerb als

große Möglichkeit nutzen: Um zu sehen, wo man steht. Es ist vor allem ein kostenloses und kompetentes Coaching.

**Del Fabro:** Man kann die Weinkarte vor der eigentlichen Teilnahme überarbeiten lassen, Vorschläge und Korrekturen – etwa zu Schreibweisen – einholen?

**Foidl:** Ja, das ist wirklich etwas Neues. Und sicher hilfreich, wenn man bedenkt, dass manche Etiketten inkorrekt sind, und dann vom Gastronomen oder Sommelier übernommen werden. Bevor die Wein-



Die Weinkarte: Verkaufsinstrument und Aushängeschild der Gastronomie



...weil ich die Weinkarte bin: Annemarie Foidl und Josef M. Schuster.

karte zum Wettbewerb eingereicht wird, kann man hier noch Punkte machen und die Chancen auf einen Gewinn verbessern.

**Del Fabro:** Was gibt es denn zu gewinnen für die Gastronomie?

**Foidl:** Die ersten drei Plätze pro Betriebstyp gewinnen die Teilnahme am „Weingipfel“ für zwei Personen. Eine Ehre, die sonst nur internationalen Journalisten zuteil wird. Es ist eine dreitägige Reise in die Weinbaugebiete, exklusiv und all inclusive. Und die Plätze 4-15 gewinnen einen ÖWI Einkaufsgutschein im Wert von 500 Euro. Der wichtigste Gewinn ist aber sicher die Optimierung des Weinverkaufs. Es ist doch so, dass wenn jemand eine Weinkarte macht, er schon Geld in die Hand genommen hat. Also muss er ja auch glauben, dass das etwas bringt, er hat eine Erwartungshaltung. Beim Wein gibt es viel Geld zu verdienen – wenn man es richtig macht. Und beim Verkaufen geht es immer um die Präsentation.

**Del Fabro:** Sie haben überhaupt keine Weinkarte?

**Foidl:** Weil ich die Weinkarte bin. Der Gast sagt mir den Weinstil vor, und da bring ich dann fünf oder sechs Weine zum Tisch und erzähl zu jedem was dazu. Da kommen dann zwei oder drei in die engere Auswahl, und mit der ersten Flasche verkaufe ich meistens schon die zweite, weil das Interesse geweckt ist. Das ist aber sicher keine Option für jeden.

**Del Fabro:** Vielen Dank für das Gespräch.

## Gastronomie-Wettbewerb 2015: „Ausgezeichnete Weinkarte“

Online-Anmeldung und Downloads:

<http://www.oesterreichwein.at/ueber-uns/aktionen/ausgezeichnete-weinkarte>

### Wie können Sie mit Ihrer Weinkarte mitmachen?

Bitte senden Sie das Anmeldeformular, eine Kopie Ihrer aktuellen Weinkarte (inkl. glasweisem Angebot) und Ihrer aktuellen Speisekarte an die Österreich Wein Marketing GmbH, **vorzugsweise per Online-Anmeldung** (alternativ per Mail an [k.papst@oesterreichwein.at](mailto:k.papst@oesterreichwein.at) oder per Post). Das Anmeldeformular steht online zum Download bereit. Die Teilnahme ist kostenlos.

**Einsende- und Anmeldeschluss: 15. Juli 2015.**

Nach einer Vorausscheidung kommen die besten Weinkarten in die Finalrunde. Für die Finalrunde wird je ein Exemplar der Original-Weinkarte angefordert. Eine Experten-Jury wird ein Ranking der besten Weinkarten in 4 Betriebstypen (Bar/Bistro/Kaffeehaus, Wirtshaus, Restaurant, Spitzengastronomie) treffen. Die teilnehmenden Betriebe und ihre Weinkarten werden ggf. vor Ort überprüft (Stichproben).

Die Preisverleihung findet im Herbst 2015 statt. Alle teilnehmenden Betriebe werden über die Ergebnisse von der ÖWM informiert.

### Weitere Informationen erhalten Sie bei:

Österreich Wein Marketing GmbH | Katharina Papst, MA

Prinz-Eugen-Straße 34 1040 Wien | T.: +43(1)5039267-60 | F.: +43(1)5039267-70 | [k.papst@oesterreichwein.at](mailto:k.papst@oesterreichwein.at)

### Wie profitieren Sie von der Teilnahme?

Jede eingereichte Weinkarte erhält von der ÖWM kostenloses Feedback zur Weinkarte und die Chance, die Weinkarte zu überarbeiten und erneut einzureichen.

Kostenlose mediale Berichterstattung über den Wettbewerb und die Gewinner-Betriebe in Magazinen und Tageszeitungen.

Attraktive Preise für die Gewinner-Betriebe pro Betriebstyp:

**1.-3. Platz:** Teilnahme mit 2 Personen pro Betrieb am „Weingipfel für Gastronomen“: 3-tägige Weinreise durch Österreichs Weinbaugebiete (Kostenübernahme der An-/Abreise, Übernachtungen, Verpflegung, exklusives Programm)

**4.-15. Platz:** ÖWI Einkaufsgutscheine im Wert von 500 Euro ([shop.oesterreichwein.at](http://shop.oesterreichwein.at))