

# Alles Profit

## Darf's noch ein Glas sein?

*Schade, gerne hätte ich noch ein Glas Wein getrunken. Doch das Servicepersonal reagiert nicht auf mein Rufen und Winken. Doppelt schade, denn ich hätte noch vier, fünf oder auch sechs Euro für ein letztes gutes Glas ausgegeben. Und jetzt verlasse ich das Lokal enttäuscht.*

Bis zu 20 Prozent, so schätzen Experten, entgehen den Gastronomen durch mangelndes Engagement Ihrer Servicemitarbeiter an Umsatz. Dabei haben diese es theoretisch besonders leicht, denn sie verkaufen ein attraktives Produkt das außerdem über einen hohen emotionalen Bonus verfügt. Nun ist bekannt, welche großen Anstrengungen in der Gastronomie unternommen werden, um den Gästen die Wiederkehr schmackhaft zu machen. Beginnend bei der erstklassigen Ausstattung der Lokale, über die gut bezahlte Küchenbrigade bis hin zu Grundprodukten mit hohem Wareneinsatz werden keine Mühen gescheut. Auch die tolle Weinkarte zählt dazu. Ausgerechnet beim finalen Schritt, wenn es darum geht, dass sich all der Aufwand rechnen soll, scheint das Interesse der Gastronomen erloschen zu sein. Irrwitziger Weise ist der Verkauf ihr Stiefkind.

### Keine Belästigung

Hier ist nicht die Rede davon, die Gäste im Übereifer des Verkaufs zu belästigen. Ein leeres Glas ist jedoch immer ein Grund nachzufragen. Auch der Blickkontakt zu den Gästen sollte selbstverständlich sein. Durch regelmäßige Schulungen könnte dies deutlich verbessert werden. Oft reicht es, immer wieder vor Servicebeginn darauf aufmerksam zu machen. Selbst erfahrene Mitarbeiter sind nicht vor zuviel Routine gefeit. Sie sind auch nicht vor Vorurteilen gefeit. Zu Unrecht wird oft angenommen, dass Damen ohnehin kaum konsumieren. Sind also Augen, Ohren und Geist offen, beginnt die Kasse öfter zu klingeln. Und sie klingelt doppelt, denn die Gäste erachten Aufmerksamkeit als Freundlichkeit und kommen gerne wieder.



#### Moscato d'Asti 2009 Rapalino, Piemont

Das traubige Aroma verweist eindeutig auf die Sorte und verstärkt die Vorfreude auf ein Glas voll Frucht und moussierenden Genuss. Wer seinen Wohlgeschmack noch steigern will, greift zu Hefegebäck.  
**Hefezipf**



202272 € **5<sup>22</sup>**



#### Bio Grüner Veltliner Windspiel 2009 Fritsch, Wagram

Ein graziler Vertreter der Sorte Grüner Veltliner, der balanciert am Gaumen tänzelt. Karl Fritsch jun. bewirtschaftet seine Weingärten biodynamisch und ist vom ganzheitlichen Kreislauf Mensch-Tier-Natur überzeugt.  
**Überbackenes Fischfilet auf Kresseschaum**



202882 € **4<sup>40</sup>**



#### Welschriesling Steirische Klassik 2009 Tement, Südsteiermark

Beschwingt in der Frucht und leicht im Alkohol. Der Welschriesling aus der Serie Steirische Klassik ist ein traumhafter Sommerwein. Belebende Säure und erfrischend trocken.  
**Erdäpfelkäs'**



201801 € **6<sup>20</sup>**