



### KÄSEEMOTIONEN.

Käse kann nicht nebenbei verkauft werden, er verlangt Pflege und wertschätzenden Umgang.

# Die Macht des Käsesommeliers

AN DER ART DER KÄSEPRÄSENTATION KANN DAS GESAMTE NIVEAU EINES RESTAURANTS GEMESSEN WERDEN.

Vor kurzem genoss ich mit einigen Freunden ein sehr gutes viergängiges Menü mit entsprechender Weinbegleitung. Satt und zufrieden beendeten wir den letzten Gang, als der Käsesommelier an unseren Tisch kam. Stolz präsentierte er seinen gut bestückten Käsewagen mit sorgfältig ausgewählten und perfekt gereiften Köstlichkeiten. Gespannt lauschten wir den Details zu den Käsen, die der junge Herr mit ganzer Leidenschaft erzählte. So, als ob er selbst jedes einzelne Stück mit der Hand geschöpft, aufgezogen und gepflegt hätte. Obwohl wir schon Minuten vorher unseren kulinarischen Ausflug als beendet gesehen hatten, konnten wir den Empfehlungen nicht widerstehen – zu verlockend war das vielfältige Angebot. Somit bereicherten wir unseren Abend mit einem hervorragenden Käseteller und einem korrespondierenden Glas Rotgipfler. Genau das ist „emotional selling“, Beratung und Verkauf aus Leidenschaft. Ein gut ausgebildeter Mitarbeiter, der Käse mit Freude empfiehlt und dem Gast beratend zur Seite steht, erhält das Vertrauen der Gäste und kann diesen als Genussmanager Wege zu neuen Geschmackserlebnissen eröffnen.

### WOZU EIN KÄSESOMMELIER

Die Notwendigkeit eines Käsesommeliers in der Gastronomie ist eine Frage der Einstellung und richtet sich nicht nach der Größe des Betriebs. Wenn die Überlegung im Raum steht, Dessert oder Käse zu empfehlen, sollte man nicht an Käse denken, sondern nur Desserts anbieten. Der

Deckungsbeitrag ist bei Letzterem höher und der Aufwand geringer. Denn Käse kann nicht nebenbei mitverkauft werden, er verlangt Pflege und wertschätzenden Umgang. Käse muss präsentiert werden, er gehört auf eine entsprechende Bühne. Käse, der nur in der Karte Platz findet, wird weder Umsatz bringen noch die Dienstleistung des Betriebs in den Vordergrund rücken können. Jene, die sich dem Käse verschrieben haben, erzielen damit großartige Erfolge. Der Umsatz steigt in diesem Fall ebenso wie der kundenorientierte Service vom Gast honoriert wird. Kundenorientierung wird vom Gast immer mehr geschätzt und es wird längst davon gesprochen, dass wir auf ein Dienstleistungszeitalter zusteuern.

### BERUF MIT BERUFUNG

Natürlich ist es wichtig, dass die Servicemitarbeiter hinter diesem hochwertigen Produkt stehen. Im Idealfall gibt es einen Käsesommelier. In Frankreich werden solche Käsefachberater „Maître fromage“ genannt, eine hochwertige Bezeichnung für einen großen Aufgabenbereich. Der Käsesommelier sollte von den verschiedenen Käsesorten, Milchtierrassen, Reifungsarten über die perfekte Schnitttechnik bis hin zur Käsekalkulation Bescheid wissen. Weiters ist Raffinesse bei der Auswahl der Getränkebegleitung, Offenheit für neue Brotsorten und Kreativität bei der Entdeckung von Beigaben nötig. Käsesommelier ist ein Beruf mit Berufung. Er vereint Wertschätzung am Produkt im Einklang mit der Natur und der hochwertigen Serviceleistung am Gast. ◀