

## Degustation von Weinen am Point of Sale



Nicole Retter ist IHK-geprüfte Weinfachberaterin und seit April 2013 Mitglied im Beirat der Sommelier Union Deutschland. Bis Januar 2015 war die 44-Jährige Betriebsleiterin der Weinhandlung Gebr. Volkhardt, einer Zweigniederlassung des Hotels Bayerischer Hof in München. Danach hat sie sich selbstständig gemacht und konzentriert sich heute mit ihrer Agentur NR Wein & Genuss auf den Bereich Seminare, Veranstaltungen und Reisen. Die Weinfachberaterin erklärt im Interview, worauf es bei einer Weindegustation am POS ankommt.

**Weinabende sind für den Händler ein gutes Mittel, um seinen Kunden Weine näher zu bringen. Was sollte aus Ihrer Sicht, der Händler bei der Verkostung beachten?**

Weinabende sollten immer ein Thema haben. Der Händler könnte etwa eine Weinprobe mit Rebsorten aus einem bestimmten Anbaugebiet oder verschiedenen Anbaugebieten durchführen, ebenso ist eine vertikale Verkostung denkbar, also ein Probe einer Rebsorte aus dem gleichen Jahrgang von verschiedenen Produzenten.

**Was sollte dabei berücksichtigt werden?**

Für die Kunden sollte ein guter Überblick geschaffen werden. Die gereichten Weine sollten unterschiedliche Geschmacksprofile besitzen, damit möglichst viele Kunden sich angesprochen fühlen. Denn am Ende soll ja die Verkostung zu einem Verkauf führen.

**Wie viele Weine sollten verkostet werden?**

Die Anzahl der Weine sollte der Kundenstruktur angepasst werden – ungeübten Verkostern reichen meist acht bis zehn Weine, da sie diese trinken und nicht ausspucken.

**Wieviele Weinflaschen pro Sorte sollte der Händler einplanen?**

Eine 0,75-l-Flasche pro Sorte reicht etwa für 15 Personen. Allerdings sollte man immer eine Reserveflasche zur Hand haben, um eventuelle Korkschecker ausgleichen zu können.

**Mit welchem Wein sollte begonnen, mit welchem geendet werden?**

Auch hier kommt es wieder auf das Thema der Verkostung an. Generell verkostet man von leicht nach schwer, von weiß nach rot, von trocken nach süß.

**Welche Temperatur sollte der Wein haben?**

Hierfür gibt es für jeden Wein eine eigene Empfehlung. Grob lässt sich aber sagen, dass die Serviertemperatur bei Weißwein und Rosé-Weinen bei etwa 10 bis 14 Grad Celsius liegt, bei Rotweinen je nach Sorte zwischen 16 und 18 Grad Celsius.

**Was sollte zum Wein gereicht werden?**

Zu den Weinen bietet es sich an, nur Weißbrot und Wasser zu reichen. Sollte Essen gewünscht werden, dann ist es sinnvoller, dies nach der Verkostung zu reichen, damit sich die Geschmacksnerven auf den Wein konzentrieren können.

**Welches Glas ist für die Weinverkostung am besten geeignet?**

Zum Verkosten genügt ein geeignetes Weinglas mit dünnem Rand. Je nachdem, ob die Weine nacheinander oder nebeneinander verkostet werden, muss eine entsprechende Anzahl von Gläsern bereitgestellt werden. Die Gläser können ohne Ausspülen mehrfach hintereinander für Weine verwendet werden.

**Was sollte die maximale Teilnehmerzahl einer Weinverkostung sein?**

Die maximale Teilnehmerzahl orientiert sich immer an verschiedenen Kriterien wie etwa nach verfügbarem Platz zum Stehen oder Sitzen. Je nachdem, ob die Teilnehmer viel oder wenig mit diskutieren sollen, begrenzt man die Teilnehmerzahl. Bis etwa 20 Personen kommen alle zu Wort, darüber hinaus wird es schwieriger. Wenn es mehr Personen sind, dann sollte meist nur der Verkostungsleiter reden – natürlich können die Teilnehmer dazu auch Fragen stellen.

**Welche Informationen sollte der Händler an seine Kunden bei einer Weinverkostung weitergeben?**

Die Frage sollte eher lauten, was will der Händler mit der Weinprobe erreichen. Will er nur oberflächliches Wissen vermitteln und zeigen, wie die Weine schmecken, um sie gut zu verkaufen, oder will er tief ins Detail gehen und Wissen vermitteln? Es kommt sicher auch darauf an, welche Erfahrung der Verkostungsleiter mitbringt. Unterstützung in Form von Prospekten, Bildern oder Weinexpertisen sind in jedem Fall sinnvoll. Grundsätzlich empfiehlt es sich, dass ein Weinfachberater oder Sommelier die Verkostung leitet. Das kann der Leiter der Weinabteilung sein oder ein Experte, der für die Verkostung gebucht wird.

**Was ist für den Erfolg der Verkostung unabdingbar?**

Für den Erfolg einer Verkostung ist es wichtig, dass derjenige, der die Verkostung leitet, eine gewisse Sicherheit ausstrahlt. Daher sollte er bereits selbst diverse Verkostungen besucht und möglichst auch gehalten haben. So kann er sich in die Kunden einfühlen und weiß, was von ihm erwartet wird. Ein Händler, der eine Weinabteilung mit qualitativ guten Produkten betreibt, benötigt aus meiner Sicht einen kompetenten Ansprechpartner für die Kunden, auch im Tagesgeschäft. Das kann ein Sommelier sein oder jemand, der sich im Bereich Wein auf andere Weise fortgebildet hat.

**Weitere Informationen:****Trink-Temperatur von Weinen – Anhaltswerte**

Volle Rotweine, wie z.B. guter Bordeaux	16 Grad Celsius bis 18 Grad Celsius
Leichte, tanninarme Rotweine	14 Grad Celsius bis 16 Grad Celsius
Beste Weißweine, wie z.B. Beaujolais	12 Grad Celsius bis 14 Grad Celsius
Volle, aromatische Weißweine, wie z.B. Portwein, Süßweine, Banyuls, Sherry	10 Grad Celsius bis 12 Grad Celsius
Leichte, frische Weißweine:	8 Grad Celsius bis 10 Grad Celsius

**Zu beachten: Man unterscheidet zwischen Servier- und Trinktemperatur. Der Wein erwärmt sich schon beim Einschenken in das Glas um etwa ein bis zwei Grad.**

Quelle: [www.wein-plus.eu](http://www.wein-plus.eu)