



myfeldschloessen.ch
Auch online steht Ihnen
als Gastronom wertvolles
Wissen zur Verfügung
Seite 9

«Eine wertvolle Sache»
Lebensmittelinspektor
lobt den Gastroservice
von Feldschlösschen
Seite 15

DURST

Nr. 6 | Juni 2013

Die Kundenzeitung der Feldschlösschen Getränke AG – www.durstzeitung.ch



Knüller!

Das offizielle
Schwingerbier
2013

über 23%
günstiger!

Nettopreis **1.19**
statt 1.56
ab 3 Harassen

Feldschlösschen Original

10 × 50 cl MW Harass | Art. 10097

20 × 50 cl MW Harass | Art. 10099

Aktionsdauer 10. bis 21.6.2013
Letzter Liefertag 21.6.2013
Aktion nicht rückvergütungsberechtigt

Feldschlösschen Academy

Wissen steigert Ihren Umsatz

Seite 10

Editorial

Zapfen Sie mit uns neue Umsätze an!



Liebe Leserinnen, liebe Leser

➔ **Das hilft, Ihren Umsatz zu steigern:** Auf Wunsch vieler Kunden aus der Gastronomie haben wir die Feldschlösschen Academy gegründet. Jetzt vermitteln unsere Sales Manager ihr wertvolles Wissen rund ums Bier ganz gezielt Ihrem Servicepersonal. Damit können Sie noch effizienter dazu beitragen, dass Sie Ihren Umsatz steigern.

Das ist für Sie eine einmalige Chance: Verblüffen Sie Ihre Gäste mit Bierkompetenz, mit der perfekt gezapften Stange und einem gewinnbringenden aktiven Verkauf. Das wird sich bezahlt machen, denn 85 Prozent der Bierkonsumenten bezeichnen das gezapfte als das bessere Bier und sind bereit, dafür einen etwas höheren Preis zu bezahlen.

Das gibt es auch online: Vertiefen Sie Ihr Wissen auf myfeldschloesschen.ch und brechen Sie mit Feldschlösschen als Ihrem Partner auf zu neuen Umsatzen und höheren Frequenzzahlen!

Das macht Durst auf mehr: Zapfen Sie mit uns neue Umsätze an! Die ersten Kunden sind bereits geschult worden und empfehlen die Feldschlösschen Academy wärmstens weiter. ●

Sandro Hofmann, New Business & Area Sales Director Ostschweiz und Graubünden

Inhaltsverzeichnis



16



17



19



10

NEWS&PRODUKTE

Bier des Monats: Hoegaarden Witbier 4

Im Dienste der Kunden: Feldschlösschen Sales Manager drücken die Schulbank 5

«Best Swiss Party Ever»: Attraktives Promopakete für Carlsberg-Partylokale 6

Drink des Monats: Port-o-Tonic 7

Wein des Monats: Pinot Grigio Veneto 9

myfeldschloesschen.ch: Das für den Erfolg wertvolle Wissen gibt es auch online 9

FELDSCHLÖSSCHEN ACADEMY

Das Personal des Hotel Schützen in Rheinfelden ist schon geschult worden 10

«Das ist wertvoll»: Professionelles Lob für Gastroservice von Feldschlösschen 15

PEOPLE&UNTERHALTUNG

Tag des Schweizer Bieres: Ueli Maurer freut sich über den Bierorden 16

Der Feldschlösschen-Sechsspänner war ein Highlight an der «Agrischa» in Chur 17

DURST-Kolumnisten Beat Schlatter und Stephan Pörtner küren besten Bier-Witz 19

Telesales: Kompetenz am Telefon 19

Zu gewinnen: Europa-Park-Tickets 21

MARKT&TRENDS

Klick – und schon kommt der Kellner 23

Festivals in Bern, Lugano und Sion 25

Feldschlösschen für Camper im Tessin 26

Action an Hillclimbing-EM in Obersaxen 26

Jetzt passt den Gästen auch das Bier 27

Caliente-Fans feiern mit San Miguel 29

Welches Bier zu welchen Knusperli passt 30

AUSBLICK

Mehr Umsatz für die Gastronomie dank dem Eidgenössischen Turnfest in Biel 31

Schulung für das «Schützen»-Team in Rheinfelden

Mit unserem Wissen rund ums Bier können auch Sie in Ihrem Betrieb den Umsatz steigern



Martin Sonderegger (links), Direktor Hotellerie der Schützen Rheinfelden AG, lässt sich von Sales Manager Marcel Frey die Rohstoffe des Bieres erklären.

Das Personal des Hotel Schützen in Rheinfelden



Wie riecht Hopfen? Was ist Malz? Die Angestellten machen sich mit den Rohstoffen des Bieres vertraut.



Perfekt gezapft ist halb gewonnen: Das «Schützen»-Team lernt spielerisch, wie es sich verbessern kann.



Haben wir die Stange perfekt gezapft? Das Schulungsmaterial der Feldschlösschen Academy zeigt.

Im Rahmen der Feldschlösschen Academy geben die Sales Manager ihr Fachwissen ab sofort noch gezielter an die Kunden aus der Gastronomie weiter. Damit können auch Sie noch intensiver von unserem Bier-Know-how profitieren. Lassen Sie sich und Ihr Personal von Ihrem Sales Manager schulen und steigern Sie Ihren Umsatz! Das Team des Hotel Schützen in Rheinfelden ist bereits in den Genuss der Schulung gekommen. «Das wird sich bezahlt machen», ist Direktor Martin Sonderegger überzeugt.

➔ Feldschlösschen baut die bewährte Partnerschaft mit der Schweizer Gastronomie weiter aus. Seit Anfang Mai geben die Sales Manager Ihr Know-how im Rahmen der neuen Feldschlösschen Academy jetzt noch gezielter an die Gastronomen weiter. Denn intensive Abklärungen mit unseren Kunden aus der Gastronomie haben ergeben: Gemeinsam mit Feldschlösschen als Partner können Sie neue Umsätze anzapfen!

Servicepersonal ist wichtig
 Massgebend ist, was das Servicepersonal rund ums Bier weiss. Das fängt beim Produktwissen an und geht über das perfekte Zapfen und Servieren des Offenbieres bis zum aktiven Verkaufen. Viele Gastronomen sind der Meinung, dass da ein Nachholbedarf besteht.

«Schnell viel gelernt»
 Das Team vom Hotel Schützen in Rheinfelden hat sich von Sales Manager Marcel Frey bereits

schulen lassen. Martin Sonderegger, Direktor Hotellerie der Schützen Rheinfelden AG, ist begeistert: «Mein Team und ich haben in kurzer Zeit sehr viel dazugelernt. Das Personal kann jetzt dank der stark gesteigerten Kenntnisse rund ums Bier noch besser aktiv verkaufen und beraten. Auch bezüglich Zapfen und Servieren des Offenbieres haben wir profitieren können.» Schon bald durfte Martin Sonderegger erfahren: «Der Gast bemerkt die verbesserte Kompetenz.» Somit können sowohl das Vertrauen der Gäste als auch der Umsatz gesteigert werden.

Bereit, mehr zu bezahlen
 Tatsächlich hat die Marktforschung ergeben: 85 Prozent der Bierkonsumenten beschreiben das gezapfte als das bessere Bier. Wenn man dem Gast das Offenbier perfekt zapft und serviert, konsumiert er mehr und ist auch bereit, die Qualität entsprechend zu honorieren. Deshalb schenken die Sales



Empfehlen Sie Bier als Begleiter zu Speisen und erhöhen Sie den Umsatz.

Manager bei ihren Schulungen diesem Thema grosse Beachtung.

Die drei Schulungsthemen
 Wissen steigert den Umsatz: Lassen auch Sie sich und Ihr Personal

Bitte umblättern

wird von Sales Manager Marcel Frey geschult



Sales Manager Marcel Frey zeigt einer Angestellten, wie man es noch besser machen kann.



Marcel Frey zeigt Direktor Martin Sonderegger die Landkarte mit den verschiedenen Bieren.



Im Academy-Koffer hat der Sales Manager alles, um das Thema Bier anschaulich zu erklären.

Produktwissen: So wird Bier gebraut



Übersicht des Brauprozesses in den Unterlagen der Feldschlösschen Academy.

Aktives Verkaufen: So funktioniert

Das grosse 1x1 für mehr Bierumsatz

- Profite steigern - Bierpreislisten vergleichen**
 - Nehmen Sie die Bestellung eines Stenge, aber nicht nur mit einem deutschen Konzern anfragen sondern gehen Sie in die Offshore.
 - Erufen Sie eine Auswahl an Bieren an. Erfragen Sie Spezialbier oder Spezialbier Gebirg und erfragen Sie, überträgt zu werden.
- Umsatz steigern - beobachten und nachfragen**
 - Warten Sie nicht, bis Ihr Glas sich zur Nachbestellung füllt, sondern halten Sie sein Glas im Blick.
 - Wenn es zu 1/2 leer ist, fragen Sie direkt nach, ob es noch eine sein darf. Erufen Sie direkt nachschickung und mit Fingerzeigeffekt, um zum besten Gast noch unter Druck zu setzen.
- Treiberlöse schaffen - Bier zum Essen und als Apéro**
 - Erfragen Sie Ihren Gast lange Überlegungen, welches Getränk er zum Essen und als Apéro nehmen will, und erfragen Sie direkt das passende Bier.
 - Beurteilen Sie z.B. ein Feldschlösschen Original oder auch Apéro ein einfaches Feldschlösschen Premium.
- Störungsfälle vermeiden - perfekt servieren**
 - Stellen Sie Ihrem Gast ein vollkommenes Gesamterlebnis.
 - Servieren Sie Bier immer perfekt gepast mit der passenden Beiwette und dem Markenbeiwette.
 - Fragen Sie das Glas nur im zweiten Beiwette und stellen Sie es so, dass das Logo Ihrem Gast zugewandt ist.

ACADEMY
LERNEN. BEWERTEN. VERTEILEN.

Die Feldschlösschen Academy lehrt Sie, wie Sie mit Bier den Umsatz steigern können.

Das perfekte Bier: So zapft man

Die 10 goldenen Regeln für das perfekte Gezapfte

- Glas vorbereiten:** gründlich mit kaltem Wasser ausspülen und abtropfen lassen
- Wichtig anzapfen:** Zapfhahn zügig und komplett öffnen und das Glas in einem Winkel von 45° daranhalten
- Glas füllen:** lassen Sie das Bier an der Glaswand entlanglaufen, bis das Glas zu ca. 1/2 gefüllt ist
- Position halten:** das Glas beim Zapfen weder auf noch ab bewegen, nach dem Auslauf des Zapfhahns ins Bier halten
- Ruhig lassen:** Glas kurz abstellen, bis sich der Schium gesetzt hat
- Nachzapfen:** geht das Glas füllen
- Volledern:** zum Abschluss den Zapfhahn für die perfekte Schaumhöhe nach hinten drücken
- Zur Seite nehmen:** Glas nicht unter dem laufenden Zapfhahn stehen lassen
- Abdecken:** nur den Glasboden mit einem Tuch
- Schön machen:** Beiwette umlegen (bei Tüpfelglas) und auf passendem Markenbeiwette servieren

WIE ZAPFE ICH ANDERE BIERSORTEN?

- Erfragen Sie Ihren Gast lange Überlegungen, welches Getränk er zum Essen und als Apéro nehmen will, und erfragen Sie direkt das passende Bier.
- Beurteilen Sie z.B. ein Feldschlösschen Original oder auch Apéro ein einfaches Feldschlösschen Premium.
- Fragen Sie das Glas nur im zweiten Beiwette und stellen Sie es so, dass das Logo Ihrem Gast zugewandt ist.

ACADEMY
LERNEN. BEWERTEN. VERTEILEN.

Wenn Sie diese Regeln aus den Unterlagen befolgen, haben Sie das perfekte Bier.



In den Unterlagen der Feldschlösschen Academy sehen Sie, wie man Bier perfekt zapft.



Mit perfekt gezapftem Bier machen Sie Ihren Gästen eine Freude.

schulen. Die Feldschlösschen Academy ist in folgende drei Themen gegliedert:

■ **Produktwissen Bier:** Von der Herstellung der 38 Feldschlösschen Offenerbiere über ihre vielfältigen Rohstoffe bis hin zu Menüempfehlungen erfahren Sie alles Wissenswerte.

■ **Das perfekte Bier:** Wie zapft und serviert man die diversen Biere optimal? Auch Details wie Gläser machen den Unterschied. Der Sales Manager zeigt Ihrem Personal, worauf es ankommt.

■ **Aktives Verkaufen:** Eine Stange ist nicht einfach eine Stange. Empfehlen Sie doch auch mal ein Spezialitätenbier und profitieren Sie von der höheren Marge! Der Sales Manager hat noch mehr

Tipps auf Lager, wie Sie Ihren Bierumsatz steigern können.

Mit der Feldschlösschen Academy wollen wir noch stärker zu Ihrem Erfolg beitragen. In diesem Jahr machen unsere Sales Manager Schulungsbesuche bei rund 5000 Gastronomiekunden.

Schulung wird empfohlen

Das Team des Hotel Schützen in Rheinfelden hat als einer der ersten Kunden von der Schulung profitiert. Direktor Martin Sonderegger und sein Personal empfehlen die Academy weiter: «Die Schulung war interessant, locker und spielerisch. Wir sind froh, dass wir sie machen konnten und sind vom Erfolg überzeugt.»

→ MyFELDSCHLOESSCHEN.ch