

MAGAZIN FÜR DIE KAFFEEBRANCHE

# COFFEE BUSINESS

AUSGABE 7 2018

November 2018 - 18. Jahrgang

ZKZ 57232 / ISSN: 2190-2151

## IM HOCHLAND KOLUMBIENS

Exklusiver Bericht über eine  
Röster-Reise zu den Nasa-Indios

### FACHTHEMA

Ein wichtiger Protagonist  
im Kaffee: das Wasser

### KONZEPT

Traditionsreicher Betrieb:  
Langen Kaffee in Medebach

HP000 DSNABRUCK / TWST/DEUTSCHE POST/AG „ENTGELT BEZAHLT“ ZKZ 57232

44



# Winter-Specials

**H**amburg. Zügig öffnen die Kunden die Tür vom Store, um schnell ins Wärme zu kommen. Der Wechsel von Sommer zu Herbst kam abrupt. „Heute mal einen Chai-Latte“, sagt der Mittzwanziger zum Barista.



„Geht klar!“ Und so nimmt Barista Masoud das dickwandige Glas in die Hand, pumpt viermal auf den Chai-Sirup-Spender und schon ist der Boden des Glases gut bedeckt. Heiße Milch on top und fertig ist der Chai-Latte. Eine junge Frau hinter dem Kunden fragt anschließend Masoud neugierig, was das

für ein Getränk war und ordert prompt ebenfalls einen Chai-Latte. Jedes Jahr zu Beginn der kalten Jahreszeit verkaufen sich die sonst unterjährig schwachen aromatisierten Milch-Heißgetränke deutlich besser. Insbesondere mit Beginn der Adventszeit sind es Chai-Latte und Caffè Moccia. Tipp: Gute Umsatzbringer und gleichzeitig Kundenmagnete sind aufgepeppte Kreationen, wie zum Beispiel der Winter-Chai-Latte. Man nehme einen gewöhnlichen Chai-Latte und toppt diesen mit ausreichend Sahne. Karamell-Sauce darauf und zum Schluss mit einigen Krokantstückchen verziert. Geben Sie den Winter-Specials positiv besetzte Namen, wie zum Beispiel „Santa's Hot Chocolate“. Bei diesem Winter-Special gibt man viel Schokosauce an die Innenwände und auf den Boden eines Latte-Glases. Heiße Milch dazu, viel Sahne on top. Zum Schluss noch mehr Schokosauce auf die Sahne. Der „Winter-Caffè Moccia“ (mit Espresso und Hot Chocolate) könnte analog zubereitet werden. Tipp: Bewerben Sie Ihre Winter-Specials aggressiv, zum Beispiel mit appetitanregenden Fotos auf A1-Plakaten für die Gehwegasteller außen. Bringen Sie außerdem so große Plakate an die Fensterscheiben oder in der Eingangstür an. Wenn möglich: zusätzliche appetitanregende Fotos mit auf das Getränkeboard. Wenn noch Platz am Counter ist, können Sie auch einen A5-Thekenaufsteller nutzen. Sie werden feststellen, dass nicht nur Umsatzwachstum, sondern auch neue Kunden in die Stores kommen. Und das bedeutet: Wachstum durch neue Kunden!

Viel Erfolg!

## ZUR PERSON



Foto: Schlautmann Janik

**Ludger Schlautmann**  
GA-Trendagentur  
Am Überesch 7  
48268 Gimble  
Tel.: 0257 - 503 1332  
www.ga-trendagentur.com  
ga-trendagentur@t-online.de

Anzeige

*Barista World*  
Lebenskunst & Kompetenz  
www.barista-world.de

BARISTA KURS  
Kaffe & Milch  
Barista Techniken  
Espresso, Milchschaum

CAFETERIA  
Menschen & Events

BERATUNG  
Kaffee von A-Z  
Kaffee von A-Z

Mit der deutschen Barista Meisterin Nana Holthaus-Vehse

## Baristaschulungen

Individuell vor Ort oder in unserem  
Berliner Schulungszentrum

Informationen unter:  
0179 / 511 26 43 oder www.godshot.de

seit 2009

**Schulungen  
Events  
Beratung**

KAFFEE-INSTITUT  
Gernot Huber

Bundesstrasse 29 | A-6063 Rum | Innsbruck  
T: +43 (0)664 27 226 42 | info@kaffee-institut.at  
www.kaffee-institut.at