



INSTITUTE OF CULINARY ART®
ACADEMY

Getränkemanagement

Der Verkauf von Getränken spielt in der Gastronomie eine bedeutende Rolle. Getränke werden daher auch als das „Brot der Gastronomie“ bezeichnet:

Ihre Bedeutung für die Wertschöpfung kann kaum hoch genug eingeschätzt werden.

Die Fachvertiefung Getränkemanagement vermittelt das nötige Know-how und Do-how, ...

- ... zur Rolle von Getränken in der gastronomischen Wertschöpfung.
- ... um durch eine gezielte Marktbearbeitung aktuelle Tendenzen auf dem Markt erkennen und nutzen zu können.
- ... zu qualifizierten Entscheidungen, die zu marktgerechten Geschäftsmodellen mit Getränken führen und eine professionelle Umsetzung im Team ermöglichen.

Die Qualität von Getränken ist vielfältig – Ihr Konsum erfüllt gleich mehrere Funktionen

Geschäftsmodelle mit Getränken entwickeln

Getränkewertschöpfung bewegt sich immer in einem eigenen Rahmen, der auch als Setting bezeichnet wird. Wer ihn kennt, der kann die Stellschrauben zur Modellierung des Getränkegeschäfts ‚bedienen‘.

In dieser Vertiefung wird im Rahmen der ersten Lektion auf die grundlegenden Herausforderungen und Chancen in der Wertschöpfung durch Kalt- und Heißgetränke eingegangen. In diesem Zusammenhang wird auch das „Setting“ von Getränkekonzepten erläutert, das unter anderem den Markt und die speziellen Anforderungen des jeweiligen Marktsegmentes abbildet. Es werden außerdem die wesentlichen Grundlagen gelegt, die speziell für das Geschäft mit Kaltgetränken wichtig sind.

Die zweite Lektion setzt die fachlichen Darstellungen fort und geht nun auch auf die Heißgetränke ein. In dieser wird näher betrachtet, welche Möglichkeiten es gibt, mit Getränken Kunden- bzw. Gästebedürfnisse gezielt zu decken. Den Abschluss bildet ein Managementansatz, wo mit einer zweistufigen Nutzwertanalyse erfolgreiche Geschäftsmodelle mit Getränken entwickelt bzw. optimiert werden können.

Die Fachvertiefung Getränkemanagement vermittelt die wichtigsten Managementansätze rund um Geschäftsmodelle mit Getränken. Dazu gehören:

- Die Trends des Marktes erkennen
- Ziele stecken & Prioritäten setzen
- Transparente Lösungen vorstellen
- Die Motivation im Team steigern