



# Sommelierens rolle

---

Ansvar, muligheter og utfordringer.



# Fagmål: Sommelierens rolle

---

Fag



Somme-  
lierens rolle

Målpunkt



Studenten skal:

- forstå hva som definerer en god sommelier
- kunne utfylle rollen som sommelier ovenfor kjøkkenet, ledelsen, medarbeidere, leverandører og gjester.
- forstå hva som kreves av organisering og administrasjon i rollen som sommelier



# Agenda

---

- ◆ Historie
- ◆ Sommelieren i dag
- ◆ Hva definerer en god sommelier
- ◆ Arbeidsområder
- ◆ Interaksjoner og utfordringer
- ◆ Sommelierens rolle og muligheter
- ◆ Organisasjon og mise-en-place
- ◆ Opplæring
- ◆ Økonomi





---

Den hvite duks magi.

Sommelierens evne til å kombinere mat og drikke, atmosfære og komfort til et minne for livet.

*Ken Engebretsen*



# Historie

---

- Antikkens Hellas og Roma
- "Saumalier"
  - Håndterte pakkdyr i krig og fred
- Utviklet i Frankrike
- Restauranter på 1800-tallet
- Lavt utdannede inntil nylig
- Ikke en dynamisk rolle men bør være det
- Hierarkisk i klassiske land





# **A sommelier is a translator!**

Robert Bohr (Charlie Bird & tidligere Cru, NYC)





# Sommelierer i dag

---

- Siden 1980-tallet
- Eksil-franskmenn
- UK
- USA & Skandinavia
- Dynamisk rolle
- Pedagog og bindeledd
- Drives av lidenskap og entusiasme
- I alle aldre
- Utdannelse og erfaring
- Flatt hierarki
- Kulinariske rockestjerner
- Sommelier/leder





# Sommelierens psykologi

---

- Å tørste etter kunnskap er et must
- Evne og lyst til å formidle kunnskap
- Samarbeidsvillig og ærlig
- Utadvendt
- Introvert
- Evne til å kommunisere
- Hver dag er en forestilling og eksamen
- Evne til å lytte og være oppmerksom
- Organisator
- Nøyaktig, effektiv og økonomisk





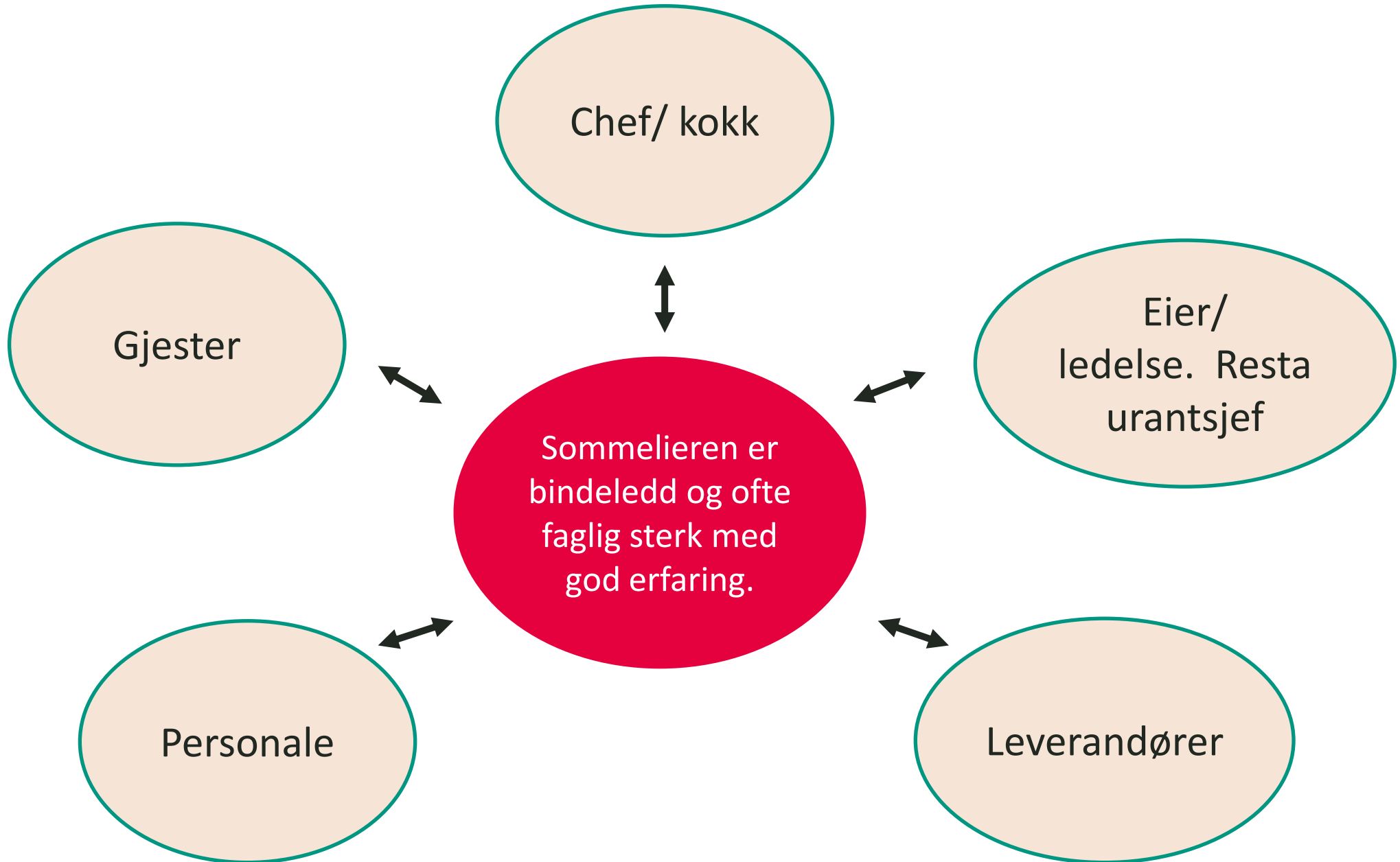


# Arbeidsområder

---

- ◆ Innkjøper
- ◆ Kunnskapsformidler
- ◆ Pedagog
- ◆ Kommunikator
- ◆ Forhandler
- ◆ Økonomi
- ◆ Selger
- ◆ Markedsfører
- ◆ Leder
- ◆ Spesifikke ferdigheter







# Interaksjon med kjøkkenet

---

- ◆ Bygg relasjoner med kjøkkenet
- ◆ Finn forståelse
- ◆ Fokus på gjesten
- ◆ Del opplevelser
- ◆ Gi og krev respekt
- ◆ Menysmaking
- ◆ Ta (krev) tid





# Interaksjon med ledelsen

---

- ◆ Sett klare krav om:
  - ◆ målsetninger
  - ◆ økonomisk
  - ◆ utvikling
- ◆ Resultat
- ◆ Gi og krev respekt
  - ◆ deres penger
  - ◆ ditt rykte
  - ◆ ikke si ja til urealistiske mål
  - ◆ går bare på bekostning av yrkesstolthet og forhold for alle sommelierer
  - ◆ ta betalt





---

Noen ganger er det bare sykt godt med GOD mat og GOD vin.

Fuck the pairing!

*Ken Engebretsen*





# Interaksjon med de ansatte

---

- ◆ "Sommelier = luksus"
- ◆ Ser ikke alt for- og etterarbeidet
- ◆ Vær den beste servitøren
- ◆ Gjør jobben deres enklere
  - ◆ Mise-en-place
- ◆ Vær inkluderende
- ◆ Smakinger - organiserte eller spontane
- ◆ Vinskole
- ◆ Skap interesse







# Interaksjon med leverandør

---

- ◆ Dyrke et ærlig, respektfullt forhold
  - ◆ Spill med åpne kort
  - ◆ Deres visjon og filosofi?
  - ◆ Har de ingen visjon og filosofi? Vil du da samarbeide med dem?
  - ◆ Sørg for at de forstår dine behov og dine visjoner med drikkeutvalget.
  - ◆ Husk alltid pengene du bruker
- ◆ Ikke bli smigret
  - ◆ Ingenting er gratis
- ◆ Smaking
  - ◆ Sammen med selger?
  - ◆ Åpent/blindt



# Interaksjon med gjesten

---

Salesmanship is a very noble activity if it is done with the right attitude and mind. Most people want to be sold something; what people dislike is to be taken advantage of and ripped off. A great salesman will keep guests coming back.

There is no conflict between salesmanship and wine service."

Gerard Basset OBE, MS, MW, Worlds Best Sommelier (Hotel TerraVina, UK)





# Administrasjon og organisasjon

## Etabler et solid fundament ved å:

- Lær deg verktøyene
  - Salgssystem
  - Vinkart
  - Terminaler (PLU)
- Inventar
  - Excel eller annet system
  - Finn kilder til svinn

Ikke så romantisk, men helt nødvendig!

1	352			48,2%	328	OBS
1	268			60,6%	412	
8	1	288		57,6%	392	OBS
8	2	76		87,7%	270	
8	22	2376		65,8%	208	
5		0	12	64,1%	205	
4		0	2	54,7%	656	
0	2	700		60,2%	530	
2	1	192		60,0%	288	
6	1	196		60,8%	304	
2	1	352		48,2%	328	OBS
8	1	238		60,3%	362	
0	2	560		60,0%	420	



# Organisasjon og administrasjon

---

## Mise-en-place:

- ◆ Møte med ledelse og ansatte
- ◆ Møte med leverandører
  - ◆ Smakinger
  - ◆ Forhandling
- ◆ Motta varer
  - ◆ Prep. kjeller og lager
- ◆ Klargjør servicestasjoner
- ◆ Briefing
- ◆ Gjestelister - informasjonssystem
  - ◆ Info om vin til servitører





# Organisasjon og administrasjon

---

## Service:

- ◆ Vinfokus
- ◆ Støtt dine kollegaer
- ◆ Praktisk
- ◆ Utstyr
- ◆ Stasjoner
- ◆ Vin på glass
- ◆ Kjeller
- ◆ Kommunikasjon
- ◆ Konflikthåndtering





# Organisasjon og administrasjon

---

## Etterarbeid:

- Debriefing?
- Kontrollere solgt vin
- Bestille
- Minimere svinn
- Sett på kjøøl etter sjekk
- Noter i bookingen / gjestelisten
  - Hva de har spist og drukket?
  - Hvem er det?
  - Informasjon kan være god informasjon til neste besøk!
- Se igjennom gjestelister for de neste dagene
- Selskaper?







# Sommelierer som pedagog

---

- ◆ Kommunikator
- ◆ Motivator
- ◆ Uansett nivå
- ◆ Bygg lojale ansatte
- ◆ Spontane smakinger
- ◆ Vinskole
- ◆ Konkurranser
- ◆ Reiser





**Spørsmål?**



Norsk  
Sommelier-  
Utdannelse