



07.06.13

## Agenturnewsletter

Liebe Kolleginnen und Kollegen,  
das Pfingstjugendtreffen haben wir erfolgreich gemeinsam geschafft. Uwe hat dazu ja schon alle informiert. Leider waren wenige von euch da. Ich hab euch vermisst. Einige haben mit mir unseren Agenturtreff durchgeführt und einige auch an der Lesung von Volker Hoffmann teilgenommen, die erfolgreich stattgefunden hat.

### Die nächsten Lesungen sind

- am 14. Juni in **Kassel**, Café Buch-Oase, Germaniastr. 14, 19 Uhr Eintritt 3.- & 2.- €
- am 15. Juni in **Hannover** um 18 Uhr Café Doppelkorn, Kirchhöfenerstr. /Ecke Harenbergerstr.

Dann wollte ich euch heute schwerpunktmäßig meine Erfahrungen mit den **Weinproben** zur Verfügung stellen. Ich habe im März 2012 und April 2013 je eine Weinprobe mit Tobias Mohr vom Weingut Wilmshof durchgeführt. Auch alle unsere anderen Winzer sind dafür offen und machen das entsprechend ihrer Möglichkeiten gerne. Ihr könnt da je nach dem auch die Region nutzen, den kurzen Fahrtweg etc.

Mit Tobias jedenfalls wird es immer auch ein amüsanter Abend, weil er einfach ein sehr humorvoller Mensch ist. Meine wesentliche Erfahrung ist: eine Weinprobe ist ein schöner Abend ist, der Wein kommt gut an und es wird immer auch Wein direkt bestellt. Also der Wein der probiert wird muss auch zum Kaufen da sein! Für Bestellungen müssen Bestelllisten auf die Tische. In Kürze erhaltet ihr noch Informationen zu organisatorischen Änderungen im Weinvertrieb, die es uns allen leichter machen werden, Wein zügig zu liefern und die bisherigen Probleme dabei überwinden werden.

In der Anlage habe ich alle meine Vorlagen etc. zur Verfügung gestellt, incl. ein paar Fotos.

Wie geh ich also ran? Zuerst muß man:

- Überlegen, was man mit der Weinprobe erreichen will.
- Dann den Winzer fragen, einen geeigneten Raum finden, evtl. auch Mitveranstalter suchen.
- Gut ist ein kleines kulturelles Programm mit zu planen.
- Die schwierigste Aufgabe ist die Kalkulation. Hier muss man wirklich alles bedenken, eine Überschuss einrechnen und dennoch einen guten, realistischen Preis machen.

Das Hauptergebnis sollte sein, dass der Weinverkauf in der Agenturarbeit wieder eine größere Rolle spielt und wir Stammkunden gewinnen. Meine Erfahrung ist, dass wir das auch schaffen! Viel Erfolg und ihr könnt mich jeder Zeit fragen.

Für alle Hof-, Sommer- und andere Feste viel Erfolg!!!

Liebe Grüße Elvira

030-568 21 828 / 0177-6235353