



SPIELTAGSANGEBOT F&B

Datum: 05.10.2024
Begegnung: Werder Bremen vs. FC Freiburg
Servicebereich: OST | Snack Point Ost & Ost 3+4, Ebene 03

Die Information zu den Allergenen ist in ausgedruckter Version an jedem Buffet / Loge zu finden; bitte checkt die Liste vor eurem Einsatz.

KATEGORIE	SPEISEANGEBOT EXKLUSIVE (VERKAUF) NUR KARTENZAHLUNG MÖGLICH	PRÄSENTATION	BEMERKUNG	SERVICEZEIT
Snack Point Verkauf	Original Stadion Bratwurst	SB am Verkaufsbuffet	€ 4,00 Verkauf	durchgehend
	Original Stadion Currywurst	SB am Verkaufsbuffet	€ 5,50 Verkauf	
	Creste di Gallo Pasta Spinat-Velouté Kirschtomaten Feta	SB am Verkaufsbuffet	€ 12,90 Verkauf	
	Shrimp Dog Gartengurke Curryschmand	SB am Verkaufsbuffet	€ 7,00 Verkauf	
	Brotchen mit Brathering Zwiebelringe	SB am Verkaufsbuffet	€ 7,00 Verkauf	
	Brotchen mit Matjesfilet Zwiebelringe	SB am Verkaufsbuffet	€ 7,00 Verkauf	
	Poke Bowl mit Lachs	SB am Verkaufsbuffet	€ 14,90 Verkauf	
	Langkornreis - Raucherlachs - Sojabohnkerne - Guacamole - Mango - Gurkensalat - Wasabi - Honig-Ingwer-Dressing - Sesam			
	Poke Bowl mit Chicken	SB am Verkaufsbuffet	€ 14,90 Verkauf	
	Langkornreis - Hähnchenstreifen - Rotkohl - Sojabohnkerne - Guacamole - Mango - Honig-Ingwer-Dressing - Sesam			
	Poke Bowl mit Tofu vegetarisch	SB am Verkaufsbuffet	€ 14,90 Verkauf	
	Langkornreis - Tofu geräuchert - Sojabohnkerne - Guacamole - Granatapfelkerne - geröstete Erdnüsse - Granatapfel-Dressing - Sesam			
	Waffel	SB am Verkaufsbuffet	€ 3,50 Verkauf	
	Haribo Goldbären, Saure Pommes	SB am Verkaufsbuffet	€ 3,50 Verkauf	
Snacks Pringles - Ultje Kessel Nüsse	SB am Verkaufsbuffet	€ 3,50 Verkauf		
Knalle Popcorn	SB am Verkaufsbuffet	€ 5,90 Verkauf		
Franzbrötchen / Salz & Butter / Butterkaramell Tahiti-Vanille				

KATEGORIE	GETRÄNKEANGEBOT EXKLUSIVE (VERKAUF) NUR KARTENZAHLUNG MÖGLICH	GEBINDE	BEMERKUNG	SERVICEZEIT
Alkoholfreie Getränke	Vilsa Gourmet Medium Vilsa Naturelle	0,25 l	€ 3,50 Verkauf	durchgehend
	Vilsa Gourmet Medium Vilsa Naturelle	0,75 l	€ 7,50 Verkauf	
	Vilsa Apfelsaftschorle	0,25 l	€ 3,50 Verkauf	
	Coca Cola Coca Cola Zero Fanta Sprite	0,2 l	€ 3,50 Verkauf	
	Monster Energy Classic, Zero Sugar, Ultra White, Mango Loco	0,5 l	€ 6,00 Verkauf	
	BAD Bitter Lemon Tonic Water Ginger Ale	0,2 l	€ 3,90 Verkauf	
Bier	Becks (vom Fass)	0,3 l	€ 3,70 Verkauf	
	Beck's Blue alkoholfrei	0,33 l	€ 3,70 Verkauf	
	Beck's Unfiltered	0,33 l	€ 3,70 Verkauf	
	Alster	0,3 l	€ 3,70 Verkauf	
	Spaten Münchner Hell (vom Fass)	0,3 l	€ 3,70 Verkauf	
	Franziskaner Hefeweizen Franziskaner Hefeweizen alkoholfrei	0,5 l	€ 5,90 Verkauf	
	Corona Extra	0,335 l	€ 5,50 Verkauf	
(Schaum) Wein	Geldermann Sekt	0,1 l	€ 6,50 Verkauf	
	Geldermann Sekt	0,75 l	€ 46,00 Verkauf	
	Weinschorle	0,3 l	€ 7,50 Verkauf	
	Weißwein Chenin Blanc - Weingut Simonsig - Südafrika	0,15 l	€ 7,50 Verkauf	
	Weißwein Chenin Blanc - Weingut Simonsig - Südafrika	0,75 l	€ 37,50 Verkauf	
	Weißwein Von Winning, Sauvignon Blanc II	0,15 l	€ 7,50 Verkauf	
	Weißwein Von Winning, Sauvignon Blanc II	0,75 l	€ 37,50 Verkauf	
	Roséwein Terrasse du Molinas Rosé Pastel	0,15 l	€ 7,00 Verkauf	
	Roséwein Terrasse du Molinas Rosé Pastel	0,75 l	€ 37,50 Verkauf	
	Rotwein Simonsig, Cabernet Sauvignon Shiraz	0,15 l	€ 8,00 Verkauf	
	Rotwein Simonsig, Cabernet Sauvignon Shiraz	0,75 l	€ 40,00 Verkauf	
Heißgetränke	Rotwein Terrasse du Molinas Rouge du Soir	0,15 l	€ 8,00 Verkauf	
	Rotwein Terrasse du Molinas Rouge du Soir	0,75 l	€ 40,00 Verkauf	
	Lloyd Café Crema	Tasse Glas	€ 3,00 Verkauf	
	Lloyd Espresso		€ 2,50 Verkauf	
	Lloyd Capuccino		€ 4,00 Verkauf	
	Lloyd Latte Macchiato		€ 4,50 Verkauf	
Teeauswahl verschiedene Sorten Norddeutsches Teekontor	€ 3,00 Verkauf			
Special	Werderschluck Waldmeister Likör	2 cl	€ 3,50 Verkauf	
	Jägermeister	2 cl	€ 3,50 Verkauf	
Spirituosen	Rum: Piet Rum Cola 3 Jahre, 40% Vol.	4 cl plus Filler	€ 9,50 Verkauf	
	Gin: Knut Hansen Gin Tonic 42% Vol.		€ 11,00 Verkauf	
	Vodka: Three Sixty Vodka Lemon 37% Vol.		€ 9,50 Verkauf	

TIMING	WAS	BEMERKUNG
13:15 Uhr	Stand by aller Bereiche	Speisen- und Getränkestationen Verkauf Stand by, Kassensystem
13:30 Uhr	Öffnung Hospitality Bereiche	Food & Beverage Angebot siehe oben, Selbstzahler
	Herzliche Begrüßung der Gäste inkl. Konzeptklärung	Verkaufsstationen für Speisen und Getränke
ab 14:45 Uhr	Aktive Ausgabe von Getränken im Becher bei Kauf an der Theke	Kein Glas auf der Tribüne erlaubt
15:30 Uhr	Kick Off 1. Halbzeit	Aufräumen und Vorbereitung Halbzeitpause
16:15 Uhr	Halbzeitpause	Food & Beverage Angebot siehe oben, Selbstzahler
16:15 Uhr	Getränke vorrangig im Becher ausgeben für 2. Halbzeit (Kauf)	Kein Glas auf der Tribüne erlaubt
16:30 Uhr	Kick Off 2. Halbzeit	Aufräumen und Vorbereitung After Match Snack
17:15 Uhr	Abpiff	Food & Beverage Angebot siehe oben, Selbstzahler
19:10 Uhr	Servicestopp letzte Runde	Nach Abstimmung mit Serviceleitung
19:25 Uhr	Finale Schließung der Hospitality Bereiche durch Security	Herzliche Verabschiedung der Gäste

SONSTIGE INFORMATIONEN | DO'S & DON'T'S

- Nach dem Check In bitte in der definierten und ordentlichen Uniform (Grooming Standards bitte einhalten) umgehend in den zugeteilten Bereich gehen.
- Sämtliches Equipment, Speisen und Getränke dürfen auch bei Anbruch nach der Veranstaltung nicht mitgenommen werden; hierbei handelt es sich um Diebstahl.
- Das Weser Stadion ist generell ein Nichtraucherstadion, es gibt keine Raucherbereiche. Rauchen ist daher innerhalb der Einsatzzeiten nicht möglich.
- Während der Einsatzzeiten und auf dem Gelände des Weser Stadions herrscht für alle Mitarbeiter absolutes Alkoholverbot.
- Der gesamte Hospitality Bereich bei Werder Bremen ist cashless; es ist nur Kartenzahlung möglich.
- Vor dem Toilettengang oder der Pause bitte beim Serviceleiter:in und einem Kollegen / einer Kollegin, der/die den Bereich übernehmen kann, abmelden.
- Für Personalgetränke und Personalessen wird in den Bereichen gesorgt; individuelle Vereinbarungen (u.a. Buffet) sind nach Freigabe durch Serviceleitung möglich.
- Nach dem Check Out / Arbeitsschluss bitte umgehend zum Check Out und zur Uniformrückgabe gehen; wir bitten darum, nicht im Stadion "Umherzustreifen".
- Wir bitten um pro-aktives Arbeiten und aktive Kommunikation mit der Serviceleitung und den Kollegen & Kolleginnen bei möglichen Herausforderungen.
- Sauberkeit und Ordnung, sowohl an den Bars & Buffets, als auch in den Rückbereichen sind absolut wichtig, um eine reibungslose Operation zu garantieren.
- Wir bitten freundlich darum, Gruppenbildung in den Hospitality Bereichen zu vermeiden und eine offene Körperhaltung einzunehmen (keine verschränkten Arme).
- Ein Lächeln macht den Unterschied - auch wenn es möglicherweise (noch) nicht in allen Bereichen rund läuft, hilft oft eine freundliche & ruhige Ausstrahlung ggü dem Gast.
- Die Einhaltung aller Hygienesichtlinien sind als obligatorisch zu betrachten; insbesondere nach dem Toilettengang.
- Die Nutzung des Handys ist bitte auf ein (berufliches) Minimum zu reduzieren und nicht sichtbar vor dem Gast einzusetzen.
- Über allem steht: die Zufriedenheit des Gastes und des Teams, Spaß und ehrliche Freundlichkeit! **VIELEN DANK - WIR FREUEN UNS, DASS IHR AN BORD SEID!**
- Gebt uns nach dem Event gerne ein Feedback - Kritik und lobende Worte eurer Gäste, Kollegen und von euch selbst!

Hospitality = Gastfreundschaft

Körpersprache
Aufrechte & offene Körperhaltung Haltung, sympathische & freundliche Ausstrahlung, Augenkontakt, 360° Blick ...und vor allem: "EUER LÄCHELN MACHT DEN UNTERSCHIED"
Begrüßung
Be First: Wir grüßen zuerst & lächeln dabei. Möglicherweise begrüßen wir die Gäste passend zur Spieltagsbegegnung "Moin, Servus, ..." „Herzlich willkommen im Bremer Weser Stadion!" Oder „Willkommen zum Spiel Werder Bremen gegen Bayern München!“ Persönlich vorstellen:z.B. „Guten Tag, schön, dass Sie hier seid, ich bin Marina . Sie können mich jederzeit ansprechen.“ „Schönen guten Abend! Herzlich Willkommen beim heutigen Bundesligaspieltag, heute liegt ein spannendes Spiel vor uns...“ „Herzlich Willkommen, schön, dass Sie wieder bei uns zu Gast sind! Wem drücken Sie heute die Daumen?“
Konzeptklärung Buffet & Plating Style "Next Level Hospitality"
Unsere Gäste dürfen im Wester Stadion ein neues Konzept erwarten und erleben. Um die Gäste nachhaltig für unser Konzept und unser kulinarisches Angebot zu begeistern, ist es wichtig, dass dieses von euch als Gastgeber:innen verstanden, erklärt und gelebt wird. Bitte empfangt eure Gäste wie Gäste bei euch zu Hause und gebt Ihnen am Tisch einen groben Überblick, was Sie am heutigen Spieltag im Hospitality Bereich erwarten dürfen.
Buffet & Plating Style
"Unser Küchenteam bereitet an den verschiedenen Stationen die Gerichte live für Sie zu und richtet diese für Sie ähnlich wie in einem Restaurant auf einem Teller an. Dadurch ist es nicht zwingend notwendig, dass Sie sich nur an einer Position am Buffet anstellen; die Buffets können an allen Ausgabepositionen von Ihnen angesteuert und der fertige Teller direkt entgegen genommen werden. Hierdurch wollen wir u.a. gezielt mögliche Schlangenbildung an den Buffets reduzieren, aber Sie vor allem einladen, unser kulinarisches Gesamtangebot zu entdecken und möglichst vieles zu probieren."
Während der Servicezeiten
Die Gäste wollen begelstert werden.
"Das sieht gut aus, scheint als wäre das Essen gut angekommen"/"Ich mache mal Platz für die zweite Runde" z.B. Ansprache auf ein Produkt oder die Situation (z.B. „Das Fleisch/Die Flasche, die Ihnen grad ins Auge sticht, ist...") "Das Essen wird gerade frisch zubereitet, wollen Sie in der Zwischenzeit ein Glas Sekt oder ein frisch Gezapftes?" Sehr gerne/natürlich/selbstverständlich/machen wir Motto: Hin zu Begeisterung und energetischem Austausch Smalltalk, Komplimente, Bestätigung / Beratung bei der der Produktwahl, Hinweis auf mgl. Add Ons (Longdrinks zum Kauf an der Bar) Motto: Gemeinsamkeiten suchen & neugierig sein. Emotionaler Verkauf Gebt dem Gast ein positives Feedback bei Bestellungen. Zum Beispiel: „Gute Wahl!", „Super, sehr gerne. Das ist auch mein Lieblingsgetränk.“ Wenn jemand etwas außergewöhnliches probiert: „Natürlich, sehr gerne. Die Kombination ist ja spannend, das sollte ich auch einmal probieren.“ Motto: Eine Service-Experience schaffen statt Produkte nur an die Gäste zu verteilen Wenn wir Produkte überreichen, halten wir kurz Augenkontakt, lächeln und sprechen das Produkt laut aus: (1): „Hier Ihr Becks/Ihr Weißburgunder - zum Wohlsein.“ (2): „Cheers/zum Wohl/viel Spaß/Genießen Sie es/guten Appetit“... Motto: Satte Menschen hungrig auf das Hospitality Erlebnis machen. Motto: Empathie zeigen und Lösungen finden.
Verabschiedung
Der letzte Eindruck zählt besonders - stay positive! „Schön, dass Sie dabei waren. Das war heute ein toller Fußball-Tag“. „Danke fürs Dabeisein, die Stimmung war ja top bei Ihnen!", „Gute Heimfahrt und vielleicht bis zum nächsten Spiel!“ 1. Connecting mit Fans. Z.B.: „Heute war ja eine tolle Atmosphäre in der Hospitality, ich freue mich schon aufs nächste Spiel!“
Wer sind wir?
 <p>Stefan Weber Owner</p>  <p>Michael Weigel Owner</p>  <p>Pascal Lagardère Managing Director Business Development & Legal Managing Director Bremen</p>  <p>Sönmez Yildirim Managing Director Frankfurt</p>  <p>Tanja Fröhlich Project Management</p>  <p>Arne Schaape Project Management</p>  <p>Thomas Jaschob Executive Head Chef</p>  <p>Jonas Huesmann Operations Manager</p>  <p>Güler Ibuga Human Resources</p>  <p>Claudia Petrych Finance</p>  <p>Ralf Panneke Hospitality Taskforce Manager</p>  <p>Sebastian Zoschke Public Manager</p>  <p>David Günther Executive Head Chef</p>  <p>Gordon Lankenau Executive Head Chef</p>