

Inge Appelqvist

## Har kunden rätt om kunden har fel?

Man kan fundera på allt möjligt.

En tid brukade jag till exempel fundera på sommelierer. Närmare bestämt hur de skiljer sig från oss munsänkare. Kan man kanske sätta likhetstecken mellan en duktig munsänk och en duktig sommelier? Om inte, var ligger då skillnaden?

Nåja. En del saker vet man ju. Sommelierer förekommer på restaurang. De har utbildat sig på kurser som leder till sommelierexamen. De står lite diskret i ett hörn av restaurangen och man kan vifta på dem om man behöver hjälp med sitt val av vin. De öppnar flaskan och doftar på korken. De håller i vinet med ena handen bakom ryggen. De vet också något om vinet de serverar. Men kunde inte en duktig munsänk också klara av det här galant?

För inte så länge sedan kom Peter och jag av en händelse att bli åskådare till uttagningstävlingen till sommelier-VM som går av stapeln i Antwerpen i mars 2019. Det var en hälsosam upplevelse. Det blev helt klart hur mycket det faktiskt fordras av en riktigt god sommelier. Vi fick se hur bra en riktigt kunnig sommelier verkligen kan och bör vara.

Att blindprova viner har vi munsänkare ju övat oss på, men värre är det med brännvin, whisky, brandy, öl... Och vem av oss kan på ett ögonblick få till stånd en cocktail som är både vacker och innehåller just de rätta proportionerna av de drycker som ska ingå? För att inte tala om att på några minuter planera en 3-rätters meny enligt ett givet tema och föreslå lämpliga viner därtill. Allt detta på en scen inför publik medan klockan tickar.

Nu var det ju frågan om en tävling och klockan tickar inte alltid. Man behöver inte stå på en scen och man behöver inte vara bäst i Finland. Eller i världen för den delen. Men att sommelierens yrke i högsta grad är ett serviceyrke, det fick vi minsann se. På scenen simulerades en kundsituation och i snabb takt skulle sommelieren åstadkomma och servera den önskade cocktailen, dekantera och hålla i vinet enligt alla konstens regler, beakta kundernas önskemål och föreslå passande maträtter och drycker. Allt detta artigt, vänligt och till synes avslappnat för att göra kundernas restaurangbesök så behagligt och lyckat som möjligt.

Det var tre mycket duktiga sommelierer som efter en rigorös uttagningstävling kämpade om titeln. Alla kunde ha varit värda att vinna. Vi som tittade på tyckte att än den ena, än den andra, kunde utkoras till mästare.

Vem var det då som vann? Det blev restaurangchef Markku Niemi från restaurang Pastis i Helsingfors. Och varför just han? Själv trodde han att det var hans förmåga att uppträda avslappnat i en mycket krävande situation som gav honom segern. Men man må nu vara hur avslappnad som helst om man saknar omfattande kunskaper i vinkännedom eller ett brinnande intresse för att göra sitt yttersta i en servicesituation. Hos Markku Niemi fanns

både kunskaperna och den sociala förmågan. En fin representant för sommeliererna i Finland!

Vid närmare eftertanke är skillnaderna mellan munsänkare och sommelier många, men en av de största skillnaderna är säkert sommelieryrkets starka betoning på service. Kunden i centrum. Restauranggästen ska vara nöjd med sin kväll.



Man kan anta att det ständigt växande intresset för viner och kombinationen vin och mat hos restaurangpubliken har lett till en lite annorlunda inriktning i sommelierernas arbetsbild. Kunderna vet mer och mer. Kunderna vill diskutera vinerna. Kunderna vill diskutera vin och mat. Vi munsänkare vill diskutera vin och mat.

Hur är det möjligt att ha en munsänkare som kund? Vi vet ju ganska mycket om viner. Men inte allt och inte alltid. Har kunden rätt om kunden har fel? När det gäller viner till exempel.

Igen någonting att fundera på!