



Jörg Kutta

Besser hätten es Alfons Schubeck, Tim Mälzer, Johann Lafer, Horst Lichter und Christian Rach auch nicht machen können...

Unser Steakhouse Schwerin ...
Hintergründe, Warenkunde und
Rezepte

Steakhouse Schwerin

Besser hätten es
Alfons Schubeck,
Tim Mälzer,
Johann Lafer,
Horst Lichter
und Christian Rach auch nicht
machen können...

Unser Restaurant,
Warenkunde und echt leckere
Rezepte für zu Hause

Inhaltsverzeichnis

Unser Steakhouse Schwerin

Unser Credo

Das Produkt Restaurant

Unternehmensziele

Unsere Philosophie

Die Gastronomie

Bankett- und Cateringservice

Das Steak

Steakarten

Steaks von anderen Tieren

Rinderfiletsteak, bei Niedertemperatur gegart

Überbackene Rumpsteaks mit Rotwein-Pfeffer-Soße

Chili-marinierte Putenbruststeaks

T-BONE-STEAK in Senfmarinade mit kartoffeln und
Mais

Hirschsteak mi Meerrettichkruste

Marinierte Nackensteaks aus dem Backofen

Rumpsteak mit Kokos

Amerikanisches Steak

Kalbssteak mit Spargel in Chili-Aprikosensauce

Gegrillte Lammhüftsteaks mit Chili-Avocado-Dip

Schweinefiletmedaillons mit Käse-Nuss-Kruste

Rindersteak mit Röstzwiebelsauce

Schweinesteak in Senf-Frucht-Sauce

Krokodil-Steak gegrillt
Gebeiztes Thunfisch-Steak auf Butterpilzen
Känguruhsteaks am Rosmarinspieß
Straußen-Steaks auf kreolische Art
Geflügelsteak-Triologie
Zwiebelhacksteak
Kleine Warenkunde: Das perfekte Rindersteak
Gefüllte Tomaten
Kanarische Kartoffeln mit Mojo
Neue Kartoffeln mit Sour Cream und Räucherlachs
Knoblauch in Honig
Cremige Knoblauchbutter / Kräuterbutter
Zum Grillen: Selbstgemachtes Ketchup
Zitronendip
Drei schnelle Saucen für Gegrilltes
Leckere Fonduesaucen
Kartoffelpüree mit Knoblauch

Unser Steakhouse Schwerin

„Die beste Würze ist die starke Hitze“ sagen die Chinesen. Ein zartes, gut gereiftes Steak, auf den Punkt gegrillt braucht fast kein weiteres Gewürz. Es schmeckt einfach einmalig denn es hat alles was ein gutes Essen braucht: den Biss, das Aroma, den unverfälschten Fleischsaft und das einmalige Wohlgefühl im Mund. Das dieser Genuss sich noch steigern lässt Beweis diese Buch. Im theoretischen Teil vermittelt es das Wissen wie ein erstklassiges Steak entsteht und woran gutes Fleisch zu erkennen ist. Im praktischen Teil des Buches erhalten Sie verschiedene leckere Steakrezepte. Damit nichts schief gehen kann gibt es dazu wertvolle Tipps und Tricks ...

Wohin gehen sie wenn Sie mal wieder ein richtig gutes saftiges Steak essen möchten?

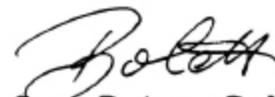
Genau..., dann gehen Sie in das Steakhouse Schwerin. Damit gehören sie bereits zu einer großen Gästefamilie, die täglich die Wahl hat zwischen leckeren Rindersteaks, egal ob Huftsteaks, Rumpsteaks, Ribeyesteak oder Rinderfiletsteaks, sowie natürlich auch leckeres Steaks vom Geflügel und vom Schwein.

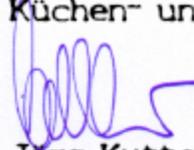
Unser Steakhouse Schwerin entstand im März 2010. Das Steakhouse Schwerin serviert seinen Gästen stets Qualität die unübertroffen ist. Auf den Punkt gegart. Außen und innen zart. Das Steakhouse Schwerin steht aber auch als Synonym für knackfrische Salate, frisch würzige Sourcreme, leckeres Knoblauchbrot und Original Baked Potatoes. Einfach ein ausgezeichnetes Restaurant.

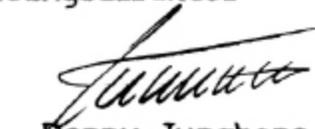
Wir freuen uns auf Ihren Besuch und wünschen ihm schon jetzt Guten Appetit.


Nicole Habermann
Restaurantleiterin


Andy Personke
Küchenchef


Jens-Rainer Boldt
Küchen- und Veranstaltungsdirektor


Jörg Kutta
Geschäftsführer


Denny Junghans
Geschäftsführer

Schwerin im November 2010

Unser Credo:

Jeder Gast ein König

Jeder Blick ein Lächeln

Jeder Wunsch ein Ansporn

Unser Service ein Erlebnis

Das Produkt „Restaurant“ ist weniger wichtig, als Sie glauben!

General Motors machte eine Umfrage bei den Käufern seiner Automobile. Man wollte wissen, warum die Leute GM Autos kaufen. Die Ergebnisse waren so erschreckend, dass Sie sofort in der Schublade verschwanden. Der Grund: An erster Stelle in der Gunst der Käufer steht die Telefonistin, an zweiter Stelle der Kundendienstleiter und an dritter Stelle die Buchhaltung. Vom Produkt also weit und breit keine Spur.

Unsere Produkte sind allesamt verkommen zu Basisfähigkeiten. Der Gast kann davon ausgehen und geht davon aus, dass sie gut sind, je nachdem, wie sie positioniert sind, oder je nachdem, wie der Preis ist. Und es ist eigentlich unverschämte, jemanden zu fragen: Hat Ihnen das Essen geschmeckt? Denn wenn Sie ein Auto kaufen, egal ob Koreaner oder BMW, dann fragt Sie der Kundendienstleiter ja auch nicht: Sind Sie nach den ersten 10.000 km schon einmal liegen geblieben? Erkenntnis: Das Produkt ist auswechselbar, es ist nicht mehr wichtig und noch Basisfähigkeit.

Ob Autobranche, Bank, Versicherung oder Gastronomie - die Situation ist in jedem Dienstleistungsbetrieb die gleiche. Und so ist es auch in jeder anderen Branche. Es geht nur noch um Erlebniswerte, es geht um Kicks und nicht mehr um Bedürfnisbefriedigung, wie es bis vor einigen Jahren noch der Fall war. Und dies erfordert natürlich ein völlig anderes Marketing.