

25 Jaar Nederlands Gilde van Sommeliers

Honger naar wijn en spijs



Volgend jaar bestaat het Nederlands Gilde van Sommeliers 25 jaar. Bob Jurjens verzorgt de public relations van de vereniging, die nu ongeveer 220 leden telt. "Een goede sommelier verdient zichzelf terug."

Tekst: Han Sjakes

Er is veel veranderd in 25 jaar. We drinken in Nederland gemiddeld ongeveer 21,6 liter wijn per persoon per jaar. In 1986 was dat niet meer dan 5 liter. In de jaren '70 dronken we maar enkele liters wijn, terwijl de Fransen destijds 120 liter per jaar wegspoelden. Als we in ons land van een 'wijncultuur' kunnen spreken, is die dus nog maar van recente datum. "Er was 25 jaar geleden niet veel wijnkennis", zegt Bob Jurjens. "Wijnopleidingen waren er bijna niet. Dat is veel beter geworden. Op de hotelscholen is

nu meer aandacht voor wijn en andere dranken en er zijn gespecialiseerde opleidingen voor wijn en gastronomie gekomen."

Het Gilde van Sommeliers (NGS) ziet het als zijn taak om het vak van de sommelier meer gezicht en gewicht te geven. Het NGS maakt zich sterk voor een beter begrip van het vak en voor meer status en waardering. Jurjens: "Het gilde is een ontmoetingsplek voor sommeliers en een manier om het vak uit te dragen. We organiseren proeverijen, competities en wijnreizen. Dat geeft

extra motivatie om je te blijven ontwikkelen. We proberen het vak daarmee op een hoger niveau te brengen. We organiseren als gilde ruim tien evenementen per jaar, en werken onder andere samen met The Wine & Food Association en pr-bureaus zoals het promotiebureau voor Franse landbouwproducten en levensmiddelen Sopexa."

Belangrijke rol

Toch is het sommeliervak nog steeds geen ingeburgerde functie in de gastronomische horeca. Een CAO voor som-

Wie is Bob Jurjens?

Bob Jurjens (40) is sinds 2007 wijnadviseur bij Imperial Wijnkoperij in Den Dolder. Voorheen werkte hij vijftien jaar in de horeca, onder andere als gastheer/sommelier bij Herberg De Gouden Leeuw in Bronkhorst, Restaurant De Kromme Dissel in Heesum, Hotel la Reine des Alpes in Morgins (Zwitserland) en Restaurant Parkheuvel in Rotterdam. Hij volgde onder meer de Middelbare Hotelschool, SVH Leermeester, SVH Personeelsmanagement, Wijnacademie (vinoloog en liquorist) en de Academie voor Gastronomie.



Zo word je sommelier

Sommelier kun je worden via diverse cursussen, opleidingen, zelfstudie en praktijkervaring. Een horeca-achtergrond (opleiding of ervaring), aangevuld met basiswijnkennis (cursusoverzicht: www.wijndocent.nl) is een begin. Volgende stappen zouden de volgende kunnen zijn.

Gedegen wijnkennis

OINOS (Gerhard Horstink), 4 lesdagen, wijnproefkunde, kosten €719,95, www.horstinkwijn.nl.

Wijnacademie, 18 lesdagen, plus zelfstudie en in groepsverband thuis proeven, kosten €2.690,-, www.vinoloog.nl.

Diploma Course, Frank Smulders Wijneducatie (Wine & Spirit Education Trust), 20 lesdagen, Engelstalig, veel zelfstudie, kosten €5.150,-, www.wijneducatie.nl.

Gastheerschap en wijn/spijs:

Academie voor Gastronomie (Peter Klosse), opleiding tot 'gastronoom/sommelier', 21 lesdagen, kosten €2.750,-, www.academievoorgastronomie.nl.

School voor Gastronomie en Gastvrijheid (Librije/Landstede), opleiding tot 'culinair expert gastheer/gastvrouw', 30 lesdagen, kosten €6.950,-, excl. btw. www.llsgg.nl.

Kijk voor meer informatie op de website van het **Het Gilde van Sommeliers**: www.sommeliers.nl.

De taak van een sommelier zoals omschreven door het Gilde van Sommeliers bestaat niet alleen uit (onder meer) de inkoop van de wijn, het beheer van de voorraad, de calculatie, het kiezen van de huiswijnen, mooi en schoon glaswerk, en het samenstellen van de wijnkaart en van wijnarrangementen. Niet onbelangrijk is dat de sommelier (verkoop)instructies geeft en zijn kennis doorgeeft aan zijn collega's van de bedieningsbrigade. Zo ontstaat een intern opleidingstraject. Bob Jurjens. "Een goede sommelier verdient zichzelf terug."

> **HorecaEntree** <

meliers is er niet. Voor de functie van sommelier bestaat zelfs eigenlijk geen duidelijke 'beroepscompetentieprofiel'. De top van de gastronomie heeft altijd wel een sommelier in dienst; bij veel andere restaurants doet in het gunstigste geval iemand van de bedieningsbrigade dat er meestal maar een beetje bij. Bob Jurjens denkt dat dit aan het veranderen is: "Wijn wordt steeds populairder. Het is voor de consument bereikbaarder geworden. Er is veel meer wijn verkrijgbaar. Er zijn veel kleine en particuliere importeurs bij gekomen. Je merkt het ook aan de belangstelling voor wijn en spijs. Zoals de kookstudio's die restaurants beginnen. Thema-avonden, gastkoks, wijnarrangementen, speciale wijn-spijsavonden. Er is honger naar wijn en spijs."

Deze ontwikkelingen zijn gunstig voor het sommeliersvak, vindt Jurjens. Mensen hebben meer kennis, stellen hogere eisen en hebben hogere verwachtingen. Jurjens: "Daardoor wordt de behoefte aan een sommelier groter. Het is belangrijker geworden voor restaurateurs om te investeren in het personeel. Geef ze de mogelijkheid om te studeren en zich te ontwikkelen. We merken het ook aan ons ledenbestand. De laatste jaren is er veel aanwas van jongere leden, en ook van vrouwen. De nieuwe lichter heeft een ander gevoel voor wijn-spijs. Dat is goed voor de diversiteit."

Witte en zwarte brigade

Daarbij werken de zwarte en de witte brigade steeds meer als één team, vindt Jurjens. "Er is meer wederzijds begrip en respect. Ze zijn meer dan vroeger geïnteresseerd in elkaars product. Vroeger was het ondenkbaar dat de bediening zich bemoeide met de keuken, en omgekeerd. Je ziet nu steeds vaker

dat de keuken en de bediening elkaar stimuleren. Het gaat tenslotte om het totaalplaatje. Een restaurantbezoek kan tweeënhalve uur duren, waarvan het eten zelf misschien een half uur in beslag neemt. De rest is sfeer, entourage, een bubbel of de huiscocktail bij ontvangst, het contact, de wijn."

De beste wijn-spijscombinaties ontstaan volgens Jurjens bij een goede samenwerking tussen de keuken en de sommelier. "Je kiest een wijn bij een gerecht, maar aan de wijn is niet veel te veranderen. De temperatuur en het juiste glaswerk hebben invloed op de smaak en je kunt een wijn karaffen, maar dan heb je het wel gehad. Als je het gerecht aanpast aan de wijn, als je naar de wijn toe kookt, dan krijg je de mooiste resultaten."

Calculatie

Het berekenen van de prijzen van de wijnen is een veelbesproken onderwerp. Wat vindt Bob Jurjens van de discussie over de ondoorzichtigheid van de wijnprijzen in de horeca, waarbij de prijs voor een fles wijn varieert van drie tot wel tien 'keer over de kop'? Jurjens: "Het hangt sterk af van het type zaak hoe je de prijs berekent, maar in het algemeen wordt er te veel gelet op het bruto winstpercentage. Met een wat lagere marge kun je hogere omzet maken, zodat je aan het eind van de rit toch meer overhoudt. Ik vind het stafelsysteem beter dan een vaste formule van laten we zeggen drie keer over de kop. Een lagere marge naarmate de inkoopprijs van de wijn hoger is, stimuleert de verkoop. Een vaste toeslag op de duurste wijnen vind ik ook geen gek systeem. Kijk in ieder geval niet alleen naar de marge, let ook op de invloed van de prijs op de omloopsnelheid."