

# Een goede sommelier betaalt zichzelf terug

Eerst wacht de kandidaten een fles rode wijn in een rieten mand. Die moeten ze ontkurken, decanteren en serveren aan vier leden van de jury. Dan volgt een degustatieproef: vijf andere juryleden willen in zes minuten alles weten over drie onbekende Franse wijnen. Wie uitgepraat is - of gestopt door de klok - mag zich daarna aan een blindproeverij van gedistilleerde dranken wagen. De sfeer in de met dik tapijt belegde zaal van het Brusselse Marriott-hotel is vergelijkbaar met de junistress in een Vlaamse universiteit of hogeschool. In een wachtkamer lopen kandidaten ijsberend hun beurt af te wachten. Er zijn gelukwensen voor wie de zaal binnengeropen wordt, en kreten van opluchting bij wie er weer uitkomt.

Voor Belgische sommeliers is het tweejaarlijkse Sopexa-examen een van de strengste die er bestaan. Van de 14 kandidaten die zich vandaag aan de praktische proeven onderwerpen, halen slechts zes het felbegeerde diploma van 'Maitre Sommelier in Franse wijnen en gedistilleerd'. Dat diploma is het eindpunt van een lange afvallingsrace. Wie hier voor de jury zijn wijnkennis wil etaleren, moet minstens al een tweejarige cursus gevolgd hebben in een van de acht erkende opleidingscentra van België, zegt Damien De Coninck, de directeur van Sopexa. Die opleiding is niet goedkoop. Bij Syntra West, een van de erkende centra, betalen cursisten 840 euro voor twee modules van samen 33

sessies. 'Bovendien is de opleiding een voorbereiding op het examen, maar ook niet meer dan dat', zegt De Coninck. 'Vooraleer iemand aan de praktische proeven mag beginnen, moet hij of zij geslaagd zijn in het theoretische examen.' De 14 deelnemers aan de proeven van vandaag zijn de enige overlevenden van een groep van zestig die op het theoretisch examen aartsmoeilijke vragen over terroir, cépages en vinificatiemethoden van Franse wijnen voorgeschoteld kreeg.

Terwijl het examen van Sopexa, een marketingorganisatie voor Franse voedingsproducten, oorspronkelijk bedoeld was om de kennis van de Franse wijn te promoten, is de wedstrijd vandaag vooral een springplank voor ambitieuze sommeliers geworden. 'Het is een diploma dat in het beroep erg gerespecteerd wordt', zegt Jurgen Lijcops, een van de juryleden van het examen en gastheer van Kasteel Withof in Brasschaat. 'Wie zich Maitre Sommelier in Franse wijnen kan noemen, heeft minstens al het bewijs geleverd enorm veel kennis over die wijnen in huis te hebben.'

## Beroemd

Een diploma zoals Sopexa of een goede score in een hoog aangeschreven wedstrijd zoals Prosper Montagné gooit voor een Belgische sommelier het carrièrepad breed open. In de

'Door goed in te kopen bijvoorbeeld, maar ook door zijn kelder efficiënt te beheren. Een grote kelder is dikwijls nefast voor het rendement. Er wordt enorm veel kapitaal in geïnvesteerd, zonder een onmiddellijke return.' Daar is Alain Bloeykens, lesgever en hoofdredacteur van het wijntijdschrift *VinoMagazine* het mee eens. 'Er zijn zo'n duizend wijnverdelers in België. Elke restaurant heeft bij wijze van spreken een verdeler om de hoek. Dan heb je geen grote kelder nodig.'

## Hoofdrekenen

Dat een sommelier een belangrijke rol speelt in de rendabiliteit van een restaurant, blijkt ook uit het groeiend belang dat aan rekenwerk besteed wordt in opleidingen en wedstrijden. Zo wijdt het Eigentijds Vlaams Wijninstituut in zijn cursussen enkele lessen aan 'prijdbeheer, kelderbeheer, kaartopmaak en EU-regelgeving'. In de editie 2006 van de Prosper Montagné-



meeste prestigieuze Belgische restaurants werken wijnkenners die er ooit aan meededen. Sommigen onder hen hebben in het kleine wereldje zelfs een BV-status gekregen, zoals Jurgen Lijcops, Steve Bette (Dôme), Joachim Boudens (Hertog Jan), Stefaan Caemerlinck (Kasteel Withof), Stijn Van der Beken (Hof van Cleve) en Frank Desmedt (Oud Konijntje). Heel wat voormalige topsommeliers belanden uiteindelijk als verkopers bij grote wijnhuizen. Zo heeft La Buena Vida, de specialist in Spaanse wijnen uit Turnhout, Johan Sterckx (beste sommelier van België in 1996) en Olivier Fonteyne (de voormamige sommelier van De Karmeliet) in huis. Een andere

wedstrijd werd van de kandidaten dan weer het betere hoofdredenwerk gevraagd. 'U wordt aangetrokken als sommelier van een prestigieus restaurant. De jaarlijkse omzet van de menu's all-in bedraagt 1 miljoen euro. Hoeveel budget moet u voorzien om, voor een jaar lang, het restaurant van de nodige wijnstock te voorzien? Leg uit.'

Al kan een sommelier de kosten drukken door verstandig inkoop- en kelderbeheer, het is aan tafel, bij de gasten, dat hij zijn waarde pas helemaal kan ontplooiën. 'Een goede sommelier is iemand die aanvoelt waar de gasten naartoe willen, waar ze open voor staan', zegt Jurgen Lijcops. 'Op die manier kan je soms dure wijn verkopen, zonder dat de mensen zich gerold voelen.' Lijcops staat erom bekend in zijn periode als sommelier bij Bruneau de wijnomzet van het voormalige driesterrenrestaurant op zes maanden tijd verdubbeld te hebben. Om dat te doen, is vooral psychologisch inzicht nodig, zegt Lijcops.

Ook William Wouters, voormalig sterrensommelier en vandaag eigenaar van het Antwerpse wijnrestaurant Pazzo, ziet dat zo. 'Aan tafel heb je als sommelier sociale intelligentie nodig, geen technische uitleg over de vinificatie. Maar dat soort talent kan je spijtig genoeg niet op school leren, daarvoor moet je in het vak staan.'

voormalige sommelier van De Karmeliet, Wouter De Wachter, werkt als verkoper bij het Brugse Mathtys, een specialist in wereldwijnen.

Maar ook een Belgische sommelier die niet uitblinkt op prestigieuze wedstrijden heeft aan werk geen gebrek. Guido Francque, voormalig gelauwerd sommelier en oprichter van de wijnschool Eigentijds Vlaams Wijninstituut, schat dat er alles samen zo'n vijfhonderd gediplomeerde wijnkenners in België rondlopen, sommeliers die een opleiding gevolgd hebben in een gespecialiseerde instelling of in een van de tien Vlaamse of vijf Franstalige horeca-scholen. 'Als je dan weet dat er 23.000 restaurants zijn en dat steeds meer zaken graag een sommelier in dienst hebben, besef je ook dat er een immens tekort aan geschoolde mensen is.'

## Vacature

Zelfs voor sterrenrestaurants is het niet altijd eenvoudig een goede wijnkelder te strikken. Zo staan op de website van de Professionele Vlaamse Sommeliers vacatures voor een sommelier bij In De Wulf (dat een Michelin-ster heeft) en Hostellerie Saint-Nicolas (twee sterren). 'De vacature invullen is niet gemakkelijk', zegt Sandra Nys, de gastvrouw van Hostellerie Saint-Nicolas, 'omdat we iemand zoeken die niet alleen theoretisch onderlegt is, maar ook voldoende maturi-

teit heeft om klanten goed te adviseren en tegelijk de contacten met de wijnleveranciers en het kelderbeheer op zich kan nemen.'

Die opsomming vat goed samen wat de meeste sterrenrestaurants vandaag van een sommelier verwachten, zegt Eddy Bolle, vennoot van het Antwerpse consultancybureau Horeca Partners. 'In restaurants waar kleinere equipes werken, is de job van een wijnkelder nog veel polyvalenter. Daar wordt ook verwacht dat de sommelier mee instaat voor de bediening en het onthaal.'

Maar hoe hij ook ingeschakeld wordt, de grote troef van een sommelier lijkt vooral in zijn winstgevendheid te zitten. In een sector die jaar na jaar de ranglijst van het aantal faillissementen aanvoert en waar het netto-rendement in het beste geval beperkt blijft tot een paar procent van de omzet, kan de wijnverkoop soms het verschil maken tussen winst of verlies. 'Een goede sommelier kan zichzelf terugverdienen', zegt Guido Francque.

**'IN EEN SECTOR WAAR het nettorendement in het beste geval beperkt blijft tot een paar procent van de omzet, kan de wijnverkoop soms het verschil maken tussen winst of verlies.'**