

40 jaar VZW Vereniging Vlaamse Sommeliers 5 oktober 2026

De klant, hij zag, hij kwam en hij overwon.

En de klant die kiest, de klant die beslist, doet vaak beroep op de sommelier. De sommelier als gewaardeerde gids.

De VZW Vereniging Vlaamse Sommeliers bestaat nu 40 jaar. Laten we even terug blikken op de beginperiode van onze beroepsvereniging. Wij, als sommelier werden opgeleid in het Vormingsinstituut te Ieper. Met veel theorie en veel proeven werden we meesters in Franse wijnen.

De klassieke gastentafel bestelde champagne als apéro, meursault bij het voorgerecht en een cru classé uit Bordeaux bij de hoofdschotel. Betaalbare topwijnen en overvloedige consumptie door zowel zakelijke als particuliere klanten. Van een BOB of van een BOB-arrangement was er geen sprake. We hadden een heel interessante wijnkaart, met alleen Franse wijnen.

Enkele jaren later werd het voor ons als sommelier veel interessanter en het werd ook veel boeiender voor de consument. De Vereniging Vlaamse Sommeliers organiseerde heel wat verschillende thema's. Alle wijnlanden en -stijlen passeerden de revue. En zoals alles werden ook de wijnen veel duurder. Betere, goede wijnen werden duur, te duur!

Horeca en de wijnleveranciers toverden een oplossing 'Wijnen inbegrepen'. De naam 'huiswijnen' horen we nog vaker. En die zijn vaak van mindere kwaliteit, om niet fier op te zijn.

Vandaag zijn er nog altijd restaurants met een mooie wijnkaart. Horecaondernemers kunnen fier zijn op hun wijnaanbod maar hun betere wijnen worden niet vaak besteld wegens te duur. Er wordt vandaag minder wijn gedronken op restaurant en dat heeft verschillende oorzaken die we allemaal kennen.

Willen we de vraag stimuleren, dan bekijken we best de prijszetting. Er zijn een aantal restaurants die het goede voorbeeld tonen.

Afstappen van een vaste coëfficiënt en kiezen voor een vaste meerwaarde (een vast bedrag aan euro's bovenop de inkoopprijs) maakt exclusieve flessen op de wijnkaart aantrekkelijker en betaalbaarder voor de gast, wat de verkoop van betere wijnen stimuleert. Dit resulteert in extra naambekendheid van het restaurant -tevreden gasten die vaker terugkeren- en een hogere omzet per tafel!

Sommelier kan de boeiendste job zijn in de wereld van de hospitality.
Dienen om te verdienen!

Omdat er minder wijn per fles gevraagd wordt is het interessant om enkele wijnen per glas aan te bieden. Ook uit het betere segment. De klant is vaak bereid om meer te betalen per glas. Minder maar beter!

Wijn per glas aanbieden stelt klanten in staat om te variëren in smaken en stijlen door verschillende wijnen te proeven tijdens het tafelen, zonder zich te verplichten tot een hele fles.

Deze benadering spreekt vooral de jongere generaties aan, die de voorkeur geven aan gematigdheid en experimenteren.

Bvb. coravin is een goed systeem

Jullie weten het, fijn en goed glaswerk is belangrijk om het genieten nog meer te bewerkstelligen.

Beste VVS-leden -mijn boodschap is duidelijk- waar jullie komen langs Vlaamse wegen, op restaurant -om te werken of om te genieten- vraag naar de betere kwaliteit per glas.

Jullie wijnvrienden gaan dit ten zeerste appreciëren.

En het is vanzelfsprekend, waar iemand werkt die iets van wijn af kent verhoogt de beleving en de omzet.

Mag ik jullie danken om deze positieve evolutie in consumptiegewoonten te helpen bewerkstelligen. Mijn droom.

Nous, les sommeliers, nous sommes des marchands de bonheur!

José Lemahieu