

ZO JAAGT DAT GLAS WIJN UW REKENING

«Voor de goedkoopste

Schrikt u tegenwoordig ook zo vaak van de drank-rekening op restaurant? Waar je zelfs in de betere brasserie voor een gin-tonic of glas champagne makkelijk 15 euro betaalt, wordt voor wijn bij de maaltijd pas echt doorgerekend. Al jaren geldt dat de prijs van een fles maal drie wordt gedaan, maar het kan ook veel meer zijn. Experts maken de rekening. «In de horeca zegt men: 'Klanten eten je arm, maar ze drinken je rijk.'»

Stefan VANDERSTRAETEN

Woensdagmiddag, een gekende brasserie in hartje Antwerpen. Dat een filet mignon hier 40 euro kost, verbaast ons niet. Het lijkt in de horeca stilaan de bodemprijs voor een fijn stukje vlees op je bord. Wel trekken we grote ogen bij de drankkaart. Geen enkele gin-tonic is goedkoper dan 15 euro. Terwijl je voor een glaasje champagne – een 'banale' Veuve Clicquot – 16 euro moet neertellen. En wil je dat rund vergezellen van een glaasje trendy rosé, dan ben je nog eens 12,5 euro kwijt. Al vormt dit etablissement geen uitzondering. In zowat elk Vlaams restaurant zijn de prijzen van aperitieven en wijnen de voorbij tijd stevig gestegen. Ook op het hoogste niveau: in een zaak met één ster ben je vandaag voor ietwat wijn-

«Een glas champagne kostte niet zo lang geleden nog 10 à 12 euro, nu betaal je minimaal 15 euro. Vaak voor een minderwaardige bubbelaar bovendien»

WIJN- EN RESTAURANTRECENSENT
BRUNO VANSPAUWEN

arrangement intussen makkelijk 40 à 50 euro kwijt. Terwijl dat in tweesterren-zaken voor het grootste gangenmenu zelfs met de 100 euro flirt. Pér persoon. Zelfs professionele restaurantbezoekers, zoals de toonaangevende recensent Bruno Vanspauwen ('Weekend Knack', 'De Standaard'), ergeren zich steeds openlijker aan deze prijzenpolitiek. «Graaiflatie op de wijnkaart», doopte Vanspauwen dat zelfs op zijn website *Wijnkanaal.be*: «Wijnkaarten zijn nooit goedkoop geweest, maar nu loopt het de spuigaten uit», luidt het. «Vooral in restaurants die zich als gastronomisch aanprijzen. Het begint al met het glas champagne: nog niet zo lang geleden kostte dat 10 à 12 euro, nu betaal je minimaal 15 euro. Vaak voor een minderwaardige bubbelaar bovendien.» Door de hoge prijzen op heel wat wijnkaarten voelt hij zich beledigd: «Omdat men mij overduidelijk wil rollen terwijl ik erbij zit. En omdat men er kennelijk van uitgaat dat ik dat niet eens doorheb.» Als extreemste voorbeeld – waarbij hij de naam van de zaak bewust verzwijgt – haalt hij een bourgogne grand cru La Romanée-Conti aan. Prijskaartje: 32.000 euro. «Voor 75 centiliter wijn. Van 2012 bovendien, een matig bourgognejaar», klinkt het verontwaardigd.

«Waarom wordt zo'n wijn op de kaart gezet? Ik kan maar één reden bedenken: in de hoop dat er ooit weleens een rijke wijnsnob passeert die daarmee indruk wil maken op zijn veel jongere vriendin.»

Rosé van La Rigue

Ook wij kregen die gepeperde wijnkaart het voorbij halfjaar twee keer in handen. In La Rigue, de brasserie van luxehotel La Réserve in Knokke. We bleven er ver weg van die beruchte Romanée-Conti. Maar telden wel telkens 15 euro neer voor een schaars geschonken glas Whispering Angel-rosé. We hebben dat merk eens opgesnord: als particulier betaal je daar momenteel in de wijnhandel zo'n 20 à 21 euro voor. Per flés welteverstaan. Wetende dat uit 75 centiliter makkelijk vijf glazen geschonken kunnen worden en restaurants bij wijnhandels een lagere inkoopprijs bedingen, begrijpt u hoeveel euro's er uit één simpele fles worden geperst. «Wijn is voor een restaurant altijd al een

belangrijke kaskoe geweest», verklapt een ervaren sterrenchef. «Doorgaans wordt voor de gemiddelde wijn op de kaart een factor maal drie gehanteerd. Waarbij een fles die 30 euro kost dan op de wijnkaart belandt aan 90 euro. Voor duurdere wijnen – waarvoor de uitbater zelf al 200 euro per fles moest betalen – is dat moeilijker en wordt vaak maal twee gedaan. Maar het omgekeerde geldt evenzeer: voor de goedkoopste wijnen wordt maal vijf gehanteerd. Een fles van 8 euro inkoopprijs prijkt dan op de kaart aan 40 euro.»

Wat eveneens onze oren deed gloeien, maar veelal voor de brasserieën geldt: «Wat de klant voor één glas huiswijn betaalt, is meestal de inkoopprijs per fles.» Met de 6 à 7 euro voor één glaasje rood ziet de uitbater dus meteen zijn volledige fles terugbetaald.

In het buitenland

Of dat allemaal nog koosjer is? «Voor de ondernemer die de restaurateur tegelijk moet zijn, is dit gewoon een noodzaak»,

stelt de ervaren sterrenchef. «Zeker op gastronomisch niveau is het simpel: een tafel die enkel water drinkt, staat gelijk aan een 'verliestafel'. Met zo'n nuchter gezelschap draai je niet eens break-even. Meer dan uit de gangenmenu's halen topzaken hun winst vooral uit het aperitief, de wijn en de koffie.»

Een uitspraak die horecaconsulent Gino Vermeulen (CGV) alleen maar kan beamen.

«Een tafel die enkel water drinkt, is een verliestafel»

EEN ERVAREN STERRENCHEF

«Zo bestelde ik onlangs in een driesterrenzaak in het Franse Marseille een glas van mijn favoriete champagne, Billecart-Salmon. Bleek dat ze voor dat ene glas

OP RESTAURANT DE HOOGTE IN

flessen doen ze
de prijs maal vijf»Psychologische
trucjes op de kaart«Zet
nooit
euro
of €»

Bij de opmaak van de wijnkaart gebruiken uitbaters vaak psychologische trucjes. «Zo wordt afgeraden om er 'euro' of het euroteken op te drukken. Dat doet klanten bewuster nadenken over het geld dat ze op het punt staan te spenderen», weet horecaconsulent Gino Vermeulen. «Net zoals op heel wat wijnkaarten de prijs direct achter elke referentie staat afgedrukt en niet telkens uitgelijnd aan de rechterkant van de pagina belandt. Mét uitlijning zouden alle prijzen verticaal onder mekaar staan en is de rechtstreekse vergelijking met de goedkopere wijnen makkelijker te maken. Nog een klassieker is dat op de op één na goedkoopste fles vaak de hoogste winstmarge wordt genomen. Want uit vrees om door de rest van het tafelgezelschap als gierig te worden beschouwd, kiezen sommige klanten niet voor de goedkoopste wijn, maar voor de op één na goedkoopste.»

Al bestaan er gelukkig ook wel enkele handige tips voor restaurantgasten om de huidige wijnwaanzin te omzeilen. Zo geeft Bruno Vanspauwen op zijn site *Wijnkanaal.be* een gouden raad om niet blindelings toe te happen bij wijnarrangementen: «Vermenigvuldig de prijs van het wijnarrangement met het aantal personen rond de tafel, en bekijk of je met dat budget niet beter één of twee flessen van de wijnkaart neemt.» (StV)

50 euro hadden aangerekend. In het buitenland kan het dus nog prijziger.» Al geeft Vermeulen de Belgische sterrenchef gelijk. «Doorgaans haalt een restaurant 30% van de omzet uit drank en 70% uit eten. In sommige zaken is dat intussen al fiftyfifty. Maar in beide gevallen beslist vooral het drankverbruik of de zaak winst of verlies zal maken. Niet toevallig gaat in de horeca al lang volgend spreekwoord mee: 'De klanten eten je arm en ze drinken je rijk.' En dat geldt vandaag meer dan ooit. Door de recente prijsstijgingen van heel wat voedingswaren – die niet zomaar volledig doorgerekend kunnen worden – dienen de grootste marges vandaag uit aperitieven en wijnen gehaald. Zeker de topzaken rekenen er vooraf op dat elke tafelgast voor makkelijk 200 euro omzet zal zorgen. Meteen de reden waarom ook de bob-arrangementen met al die alcoholvrije sapjes en infusies nauwelijks goedkoper zijn dan het eigenlijke wijnarrangement. Omdat ook niet-drinkers geld in de kassa moeten brengen.»

Foto Getty



Foto ID / Sebastiaan Franco

Het kan ook anders:
deze uitbater vraagt gewoon
15 euro extra voor elke fles

Dat het ook anders – lees: goedkoper – kan, bewijst Bistro Millefeuille in het Antwerpse Aartselaar al enkele jaren. Als één van de enige zaken in ons land hanteert men daar op elke fles wijn een gelijkaardig forfaitbedrag. «Of wij die fles nu zelf goedkoop of duur hebben ingekocht, altijd doen we daar een supplement van zo'n 15 euro bij, al kan dat soms een euro schelen. Maar nooit doen we aan vermenigvuldigen», zegt zaakvoerder Chris Gernay. Voor bijvoorbeeld een fles rosé Miraval uit de Provence die bij de verdeler 21,35 euro kost, betaalt een klant dus 35 euro. En dat principe geldt evengoed voor een bordeaux van de topappellatie Pessac-Léognan. Ingekocht voor 135,52 euro. Aangeboden aan 152 euro.

Checken op de smartphone

«Om alles nog transparanter te maken, staat op onze kaart bij elke wijn zelfs de aankoopprijs én de desbetreffende wijnhandel. Ik wil niets verbergen voor mijn restaurantgasten, die zelf natuurlijk ook niet meer van gisteren zijn. Met de smartphone valt toch direct te ontdekken hoeveel een fles wijn écht kost. En in heel wat restaurants levert dat helaas nog altijd een onplezierige vaststelling op. Zelf ga ik ook nog vrij vaak uit eten. En als ik daar dan de wijnkaart zie, moet ik altijd even slikken. Want ik ken natuurlijk maar al te goed de inkooprijzen. Maar omdat ik me mijn glaasje genot bij die maaltijd niet wil ontfeggen, doe ikzelf dan ook wat

de meeste andere klanten doen: veel te veel betalen voor wat ik krijg uitgeschonken.

«Voor mij volstaat die extra 15 euro per fles», aldus Gernay. «Mijn zaak draait al tien jaar rendabel en ik ben tevreden met mijn loon. Net door die aanpak heb ik een uitgebreid vast cliënteel. De mensen weten dat ze hier de betere wijn aan een betaalbare prijs kunnen drinken. Voor een fles die hier 70 euro kost (met een inkoopprijs van 55 euro, red.) zouden ze elders makkelijk 150 euro betalen.»

Stielbederver?

Of de restaurantuitbater al eens een stielbederver werd genoemd? «Geen idee. Nog nooit heeft een collega me er rechtstreeks over aangesproken. Ieder moet het zakenmodel hanteren waar hij zich goed bij voelt. Maar eerlijk gezegd begrijp ik niet waarom een restaurateur de wijn vandaag nog altijd zo prijzig maakt. In een vorig tijdperk kon ik dat nog vatten: restaurants kochten wijnen aan en lieten die eerst nog enkele jaren in hun kelder rijpen. Daar was ruimte en kennis voor nodig. Die wijnen moesten verzorgd worden. Dat was een investering die uiteindelijk moest worden terugbetaald. Maar nu – ook in heel wat sterrenzaken – gaat het maar al te vaak om jonge wijnen die bijna rechtstreeks uit de doos, met een korte omweg via de wijnkast, op de tafel van de gasten belanden. Waarom zou je die dan maal drie moeten doen?»

(StV)