

Waterstelling

'In de horeca moet het mogelijk zijn om (gratis) kraanwater te bestellen.'

In deze rubriek leggen wij steeds een stelling voor aan drie personen die op de een of andere manier te maken hebben met water en het onderwerp van de stelling.



Janneke Vreugdenhil,
culinair journalist/recensent

'Ik vind het belachelijk dat we deze discussie nog steeds moeten voeren. De weerstand vanuit de horeca is blijkbaar groot. Ik begrip daar niets van. Je voelt je in sommige restaurants gewoon een pauper als je om een glaasje kraanwater vraagt. Nederland is daar ook vreemd in: sommige landen om ons heen verplichten de horeca wettelijk om kraanwater aan te bieden. In veel culturen is het een teken van basale gastvrijheid dat je een glaasje water aanbiedt.'

'Horeca gaat over klantvriendelijkheid en service: wat is er ongestvrijer dan iemand een glas water te weigeren? Tegelijkertijd word je tegenwoordig doodgegooid met 'gratis' amuses van het huis: ik zou zeggen, wat minder happen vooraf en wat meer kraanwater op tafel.'

'Natuurlijk ken ik het adagium dat de horeca arm wordt van het eten en rijk van de drank. Ik begrip heus dat men vanuit winstoogpunt liever dure flessen bronwater verkoopt. Maar als je nadenkt over de milieu-footprint van zo'n gebottelde fles, dan schrik je echt: tot 1.300 x slechter voor het milieu en bovendien tot 1.000 keer duurder dan dezelfde hoeveelheid kraanwater. Terwijl de kwaliteit van ons kraanwater meer dan okay is. En als je er dan toch op wilt verdienen, waarom geen karaf kraanwater op tafel zetten tegen de tap- en serveerkosten; laten we zeggen 2 euro?'

'Ik was laatst in een lunchzaak in Rotterdam, Hopper. Daar staat midden in de zaak een kraan met een blad glaasjes, en dan mag je zelf tappen, zoveel je wilt. Kijk, dat is gastvrijheid. Kraanwater is voor de horeca juist een middel om zich te onderscheiden, bijvoorbeeld met een mooie karaf, ijsklontjes of een schijfje citroen erbij. Ik zie dit besef nu gelukkig wel langzaam doordringen in de jongere, hippere tenten, waar men naast gastvrijheid ook duurzaamheid hoog in het vaandel heeft staan. Kortom, ik ben het hartgrondig eens met de stelling.'



Lodewijk van der Grinten,
algemeen directeur
Koninklijke Horeca Nederland

‘De grootste uitdagingen in de komende decennia gaan over voedsel, zoet water en energie. Mooi dat onze sectoren daar midden in opereren. Prachtig dat jullie water tot het beste ter wereld behoort. Daar is niet alleen Nederland trots op, daar maakt de horeca graag gebruik van. Wij kennen het als beste dorstlesser, koken erin, het is het hoofdbestanddeel voor vele dranken en last but not least, het dient vaak als het broodnodige tafelwater ‘on the rocks’ of naast een prachtige wijn.’

‘Als brancheorganisatie met meer dan 20.000 leden bestrijken wij de gehele horeca en helpen onze ondernemers zo goed mogelijk en toekomstbestendig te ondernemen. Door voor hun belangen op te komen, ze van professioneel advies te dienen en inkoopvoordelen uit te onderhandelen.’

‘De diversiteit aan ondernemers en gastvrijheidsformules is enorm. Dat maakt ons werk zo mooi en spannend. Elke ondernemer staat voor zijn concept en onderneming, groot of klein. Hij bepaalt het aanbod naar soort en prijs, of het nu een camping, een hotel, een grand café, een bruine kroeg, een sterrenrestaurant, een pretpark, een cafeteria, een Bed & Breakfast, theesalon of discotheek is. De variatie is groot en kleurrijk.’

‘En hoe graag u het ook uit mijn mond wilt horen of ik vind dat ‘de horeca’ uw water gratis zou moeten verstrekken als extra en fantastische service, moet ik u teleurstellen. Ik kan én mag dat niet als algemeen directeur van Koninklijke Horeca Nederland, maar ik vind het ook oprecht mijn taak niet. Ik sta voor de pluriformiteit van het aanbod in onze branche en vind dat het des ondernemers is zijn eigen concept te bouwen in een uiterst competitieve markt. En ja, dat levert al jarenlang alle soorten van tafelwater op in vele verschijningsvormen voor prijzen tussen nul en meer. En dat moet zo blijven.’

‘Veruit de meeste gasten die in de horeca ‘water’ bestellen, bedoelen daarmee kraanwater. Maar ze vragen het liever niet expliciet, om niet als ‘goedkope vlerk’ gezien te worden of geen vervelende discussie te moeten voeren met de ober die liever een flesje bronwater aan ze verkoopt. De belangrijkste reden voor een horeca-ondernemer om het niet te schenken, is de vrees om omzet te verliezen. Maar de opmerking ‘Kraanwater, dat hebben we niet’ is absoluut niet meer van deze tijd en kan op termijn méér kosten, omdat gasten niet terugkomen. Ons advies aan de ondernemers is dan ook om beter in te spelen op de verwachtingen en behoeftes van hun gasten.’

‘We maken ons hard voor kraanwater in de horeca, maar verplichten niemand om het gratis op tafel te zetten. Een ‘free lunch’ bestaat niet. Ook een mandje brood of een amuse van het huis worden op een of andere manier terugverdiend. Het is belangrijk om het ‘kraanwaterbeleid’ duidelijk te communiceren door de prijs in de menukaart op te nemen, naast of in plaats van bronwater. Goed geïnformeerde gasten blijken ook bereid om er een redelijk bedrag voor te betalen.’

KRNWTR heeft vier prijsstellingen voor kraanwater gedefinieerd:

- Altijd gratis (mag ook op de menukaart).
- Een vaste prijs per glas of karaf (tot 50 cent per glas en € 2,50 per karaf).
- Gratis onder voorwaarden (bijvoorbeeld bij andere dranken).
- Onbeperkt water voor vaste prijs (per persoon of per tafel).

‘We bieden zowel ondernemers als gasten tools om het serveren van kraanwater te stimuleren. Voor ondernemers hebben we speciale KRNWTR-pakketten met glazen, karaffen of beugelflessen. Hiermee zetten ze kraanwater met trots op tafel en krijgt het meer waarde. Er zijn ook raamstickers voor kraanwatervriendelijke horecazaken.’

‘Voor gasten hebben we een interactieve kaart met kraanwatervriendelijke horecazaken op de website. Met de KRNWTR-app beoordeel je eenvoudig het kraanwaterbeleid en er zijn bijbehorende review-kaartjes om achter te laten.’



Tetsuro Miyazaki,
oprichter/directeur KRNWTR

