

Een inkijkje in de wereld van natuurwijnen

Hoe Zuiver Wijnen ervoor zorgt dat iedereen kan genieten van een prachtige fles

Zuiver Wijnen importeert en distribueert al ruim negen jaar natuurwijnen. Zuiver is opgericht door Dick en Figo. Zuiver Wijnen richt zich omwille de exclusiviteit en beperkte beschikbaarheid van de wijnen op de Nederlandse natuurwijnliefhebber. Merijn, hoofd chef van restaurant Choux, prefereert zich veelal als stille compagnon op de achtergrond. Zijn op groente gebaseerde keuken is een constante inspiratie om een prachtige wijnselectie te bieden. Intussen is het concept flink gegroeid, en ook Olivier mag zich sinds begin dit jaar mede-eigenaar noemen. De door de heren ietwat verschillende benaderingen komen samen in een collectie natuurwijnen die zich kenmerkt door zuiverheid en minimale interventie. Maar, deze prachtige wijnen moeten natuurlijk ook worden vervoerd om bij u op tafel te komen. Belangrijk hierbij dat de flessen breukvrij worden geleverd. Het verzendproces is dan ook 'key', maar hoe gaat dit precies in zijn werking? We gaan in gesprek met Olivier, hij vertelt u meer over Zuiver Wijnen én haar verzendproces.

Uitgesproken en zuiver van smaak

De naam Zuiver Wijnen zegt natuurlijk alles over het prachtige product waarmee deze mannen werken. "We steken onze handen in het vuur voor wijnen die worden gemaakt zonder toevoegingen en met zo min mogelijk ingrepen. Wat dat betreft slaat de naam op het maakproces van de wijnen, maar op de smaak van de wijnen. We staan voor wijnen met een uitgesproken smaak, zonder toevoegingen. Ofwel wijnen die zuiver smaken."

Figo werkt al sinds de oprichting van Choux met natuurwijnen. Als fervent natuurwijn liefhebber is het voor Olivier dan ook extra briljant als hij hier in 2018 als sommelier aan de slag mag gaan. Olivier heeft namelijk een grote voorliefde voor natuurlijke wijnen. Zo'n twee jaar nadat hij bij Choux is begonnen, is het idee van een webshop ontstaan. Olivier licht toe: "Sinds 2020 heb ik Dick, Figo en Merijn geholpen met het inrichten van de verkoopkanalen voor de particuliere verkoop. Voorheen importeerden zij enkel de wijn voor de horeca. Met de website Zuiver Wijnen bedien we nu zowel de professionele als de particuliere markt."

"We willen er zijn voor de mensen die iets extremers, iets spannenders en iets uitdagends willen drinken. Maar, we willen er ook zijn voor mensen die wat elegants willen drinken dat binnen hun smaakspectrum valt, maar wat dan wel natuurlijk is gemaakt."

Intussen is het concept flink gegroeid en Olivier mag zich sinds begin dit jaar dan ook mede-eigenaar noemen. Desondanks richt Zuiver zich op de Nederlandse natuurwijnliefhebber. Dit heeft alles te maken met de exclusiviteit en beperkte beschikbaarheid van de wijnen.

Gericht op de Nederlandse markt

In de wereld van natuurwijnen is het gebruikelijk dat iedere producent samenwerkt met een distributeur die exclusief met hun wijnen werkt en daarmee een bepaald klantsegment bedient. Zo leveren Nederlandse importeurs enkel aan de Nederlandse markt en Belgische importeurs op hun beurt aan de Belgische markt. "Wij houden ons hier ook heel strikt aan", vertelt Olivier. "We bedienen dus heel erg de Nederlandse markt vanwege die exclusiviteitscontracten en het feit dat in de wereld van natuurlijke wijnen vaak de beschikbaarheid van de wijnen relatief beperkt is waardoor die wijnen worden verdeeld. Ieder land geldt dan apart als markt voor de gealloceerde wijnen. Wij krijgen vaak dus maar een x aantal flessen per jaar om daarmee onze klanten te bedienen."

Betaalbaarheid en beschikbaarheid, niet alleen voor de horeca, maar voor iedereen

Dat natuurwijnen veelal exclusief zijn en vaak in een kleine oplagen worden gemaakt, wil niet zeggen dat deze wijnen niet toegankelijk zijn voor mensen met een kleine portemonnee.

“We vinden de banden met de horeca ontzettend belangrijk, maar dat betekent niet dat de particuliere klanten daaraan onder geschikt zijn. We vinden namelijk dat iedereen alles moet kunnen proeven. Daarom hebben we een heel breed aanbod, ook in het betaalbare spectrum. Dit maakt natuurwijnen voor iedereen toegankelijk.”

“In het hoge deel van het prijssegment werken we samen met een aantal iconische wijnmakers, die ook internationaal veel aanzien hebben. Deze wijnen staan op zichzelf. De kwaliteit en de statuur van de wijnen komt overeen met de prijs die ervoor wordt gevraagd. ”

Prachtige wijnen verdienen een goede verzendservice

De natuurwijnen van Zuiver worden met veel liefde en aandacht verzonden. Het is natuurlijk wel de bedoeling dat de wijnen heel op het ontvangstadres aankomen. Daarom verzendt Zuiver haar wijnen met speciale gepatenteerde dozen.

“In het restaurant zagen wij bij andere importeurs al vaak de dozen van Vinologix. Deze wijnen waren vaak goed verpakt en de dozen stevig. We hadden dus al een goede ervaring, daarom hebben we besloten om Vinologix uit te proberen voor Zuiver. Afhankelijk vonden we het wel prijzig, maar zeker niet té duur. Want we merkten al snel dat de service het dubbel en dwars waard maakte.”

“Er is relatief weinig breuk. We werken namelijk strikt met de Vinologix dozen en binnenwerken. Daarbij gebruiken we alle typen verzendozen die er mogelijk zijn. En als er breuk is, wordt het professioneel en adequaat opgelost.”

“We hebben ook wel eens iets met een andere vervoerder verzonden, maar dat zijn over het algemeen grote hoofdpijndossiers geworden. Daarom werken we nu heel strikt met Vinologix. Dames als Barbara en Mylene zitten overal heel strak bovenop en reageren heel erg attent, hiernaast vertrouwen ze ons erin dat als wij een breuk hebben, en wij leveren ons verhaal aan, dat dat ons verhaal is. We hoeven daarna dus niet nog eens vijf keer ander bewijsmateriaal aan te leveren dat iets kapot is. Uit eigen ervaring blijven sommige andere bedrijven vaak maar doorvragen en doorvragen. Maar die paar euro aan inkoopwaarde die je dan vergoed krijgt, slaat geen deuk in een pakje boter. Want de verkoopwaarde krijg je niet vergoed. Er is dus al iets verloren gegaan en om daarnaast alleen maar over en weer te blijven mailen over bewijsmateriaal kost het uiteindelijk alleen nog maar meer geld, tijd en energie. Dus ik denk dat de service van Vinologix zeer goed is.”

“En het feit dat de pakketten dagelijks, wanneer we willen, kosteloos worden afgehaald maakt Vinologix in tegenstelling tot flespakketten van PostNL ook tot een betere verzendservice. Bij PostNL betaal je namelijk per ophaalronde.”

“Kortom: De werfloop bij Vinologix verloopt soepel en de prijzen zijn overzichtelijk. Je betaalt misschien wat meer voor het verzenden, maar je krijgt er veel service voor terug.”

“Van klanten horen we weinig over de verzendservice. Je hoort vaak niets tot er iets fout is. Dat is bij Retail natuurlijk vaak het geval. Maar we zeggen dan maar, geen nieuws is goed nieuws.”

“Als ik Vinologix een cijfer moet geven, geef ik zeker een 4,5 uit 5. Het zit al heel dicht tegen perfecte onbevleete service aan, maar natuurlijk is er altijd ruimte voor verbetering.”

Maar hoe gaat zo'n verzendproces?

“We krijgen webshop bestellingen binnen via ons eigen backend systeem. Dit zijn of afhaal- of verzendbestellingen. Alles wordt verzonden vanuit het restaurant, we hebben een speciaal hoekje opgetuigd met alle wijnen uit ons assortiment. Als alles voorradig is kan het pakket met de zending van de dag mee. DPD komt van dinsdag tot en met vrijdag pakketten afhalen. Als iets niet voorradig is laten we het bevoorraden, dat gebeurt ook zo'n 3 à 4 keer per week. Eigenlijk kan ieder pakket dus relatief snel mee. In het weekend verzenden we niet. Vooralsnog werkt dit heel goed.”

Een blik in de toekomst

Een grote trend op gebied van wijn is het maken van Biologische wijnen. Veel grote professionele wijnbedrijven merken steeds vaker dat een Biologische-certificering een bepaalde waarde heeft. Olivier verwacht dat deze markt erg in opkomst is. "Niet alleen de aandacht voor deze wijn begint te groeien, maar ook de acceptatie voor de biologische en natuurwijn begint te groeien. Daarom denk ik dat er nog heel veel zal veranderen en groeien de komende vijf jaar. Dit biedt veel kansen."

"Kansen om nog meer mensen te bedienen die geen 'troep' willen drinken."

"Je ziet dat de aandacht voor natuurlijke producten groeit, zo wil men in de supermarkt tegenwoordig vaak producten met zo'n min mogelijk toevoegingen. Ik hoop dat dit ook voor de wijn geldt zodat wij deze mensen toch ook wel weer echt wijn kunnen verkopen. Uiteindelijk zijn er nu hartstikke veel mensen die wijn drinken met toevoegingen en rotzooi, dat maakt dan niet uit. Terwijl ze het wel belangrijk vinden dat hun soepje bijvoorbeeld geen toevoegingen bevat en alleen maar met natuurlijke producten is gemaakt. Dus ik denk dat daar heel veel mensen extra blij mee kunnen worden gemaakt. Dit zou voor ons een grote afzetmarkt betekenen met een breder publiek."

Deze kansen sluiten mooi aan op het doel van Zuiver: Zo veel mogelijk mensen aan zo goed mogelijk gemaakte wijn krijgen, voor iedereen toegankelijk.