

# Waarom ligt de ene wijn wel in de supermarkt en de andere niet?

**KOKEN & ETEN ALGEMEEN DAGBLAD 07-06-2021 MANON DE BOER**

**Met meer dan zeven miljoen hectare wijngaarden op de wereld zijn er ook duizenden bedrijven die wijn maken. Van heuse wijnfabrieken tot kleine wijnboeren met slechts een paar honderd flesjes. Maar waarom vind je een topwijn van zo'n kleine wijnboer nooit of zelden in de supermarkt?**

Samen met Freek Padberg begon Gijs Groenevelt vijftien jaar geleden zijn eigen wijnwinkel. Dat jubileum viert hij dit jaar met zes speciale blends van een aantal wijnboeren. „Dat kan alleen als je met kleine wijnboeren werkt”, legt Groenevelt uit. Hij heeft zo'n tweehonderd wijnen in het assortiment, vooral van kleine boeren. „Voor ons is het belangrijk dat een wijnboer zijn eigen druiven gebruikt voor zijn wijnen.”

Omdat zo'n boer simpelweg te weinig wijn maakt, vind je zijn wijnen zelden of niet terug in de supermarkt, oftewel op grote schaal. „Met vijftig- à honderdduizend flessen per jaar ben je nog steeds klein.” Wijnhuizen die in de supermarkt liggen, maken vaak miljoenen flessen. Ze kopen hun fruit in bij druivenboeren en produceren het hele jaar door. Maar een kleine wijnboer is afhankelijk van zijn eigen oogst en het plukseizoen. Bovendien is geen wijnjaar hetzelfde. Groenevelt: „Dat heeft als nadeel dat we soms moeten stoppen met een wijnboer als zijn nieuwe wijnen niet goed zijn.”

## Alles om smaak hetzelfde te houden

iets wat supermarkten absoluut niet willen. „Zie je het al voor je bij de klantenservice? ‘Mevrouw, deze wijn smaakt anders dan vorig jaar.’ Daar zitten ze niet op te wachten”, schetst wijnkenner Harold Hamersma. „Supermarktwijnen zijn voor mensen die niet van verrassingen houden. Ze doen er alles aan om de smaak hetzelfde te houden. Een kleine wijnboer kan dat niet.”

Neem nou de gisten die nodig zijn om suikers in de wijn om te zetten in alcohol. Een kleine wijnboer werkt het liefst met eigen gisten voor een karakteristieke smaak. „Grote wijnbedrijven gebruiken juist gecultiveerde gisten zodat de smaak meer richting abrikoos, cassis of appeltjes gedirigeerd wordt”, aldus Hamersma. En zo zijn er nog tientallen andere componenten die wijnmakers mogen toevoegen om de smaak bij te sturen. Van eikenhouten ‘chips’ en Arabische gom tot sacharos en *tartaric acid*.

Wat Hamersma betreft, zijn de grote bedrijven dan ook echte wijnfabrieken. „Als je in Australië zo’n bedrijf bezoekt, dan is de afslag rechts voor rode wijn en links voor witte wijn. Binnen staan de werknemers in grote witte pakken naast roestvrijstalen containers. Daar is weinig ambachtelijks aan.”

Terug naar de supermarkt. Want daar moeten wijnen onder een bepaalde prijs blijven. „Dat lukt niet als je nachtvorst hebt, zoals laatst in Chablis”, legt Hamersma uit. „Je ziet dat wijnspecialzaken, vooruitlopend op de markt, de wijnprijzen dan verhogen van 11,99 naar 14,99 euro. In de supermarkt moet een wijn altijd binnen een bepaalde prijs blijven en is dat niet mogelijk.” Wijn van een kleine boer is overigens altijd duurder. „Kleinschaliger werken is nu eenmaal kostbaarder.”

„Onze goedkoopste wijn begint bij zes euro”, geeft Groenevelt als voorbeeld. „Daarin zitten de btw, accijnzen, fles, kurk, doos en vervoer. Wil je er dan nog wijn in stoppen, dan betaal je sowieso zes euro voor een fles. Betaal je meer? Dan blijven de vaste kosten gelijk en gaat het extra geld rechtstreeks naar de kwaliteit van de wijn. Dat proef je.”

Toch wil dit niet zeggen dat goedkopere wijnen per definitie slechter zijn, vindt Peter van Houtert, voorzitter van de Koninklijke Vereniging van Nederlandse Wijnhandelaren (KVNW). „De kosten voor die wijnen zijn relatief lager, omdat het proces is geautomatiseerd en er continu wijn wordt gemaakt. Bovendien: als die wijnen slecht waren, zouden mensen ze niet drinken.”

Hij ziet wel een verschuiving in het supermarktassortiment. „Ze hebben steeds vaker een online-wijnaanbod met exclusievere wijnen van kleine boeren die ze buiten hun vaste assortiment verkopen. En je hebt natuurlijk nog franchisers. Die hebben meer vrijheid en kunnen bijvoorbeeld zelf wijnen importeren.”

Wat moet je vertellen over massawijnen? Daar zit geen verhaal achter en er is in de supermarkt sowieso niemand die dat verhaal kan vertellen

Peter van Houtert

## **Wijn is emotie**

Volgens Van Houtert zit het grootste verschil tussen de speciaalzaak en supermarkt hem ook nog in iets anders. „Wijn is emotie. Voor een wijnboer in een prachtig gebied met mooie wijnen is storytelling onwaarschijnlijk belangrijk. Wat moet je vertellen over massawijnen? Daar zit geen verhaal achter en er is in de supermarkt sowieso niemand die dat verhaal kan vertellen. Een wijnhandelaar kan en moet dat wel vertellen.”

„Als ik bij een wijnmaker ben geweest, ben ik een enthousiaste pr-machine die met iedereen zijn ervaring deelt. Mensen willen dat verhaal weten en ook leren waarom een wijn een uitgesproken smaak heeft.”