

Ruim vijf jaar geleden werkten Pointl en Peters beiden nog voor ING samen als collega managers in het Sales MT. Een zoveelste reorganisatie was het moment voor deze dynamische entrepreneurs met drive en discipline om hun gemeenschappelijke passie om te zetten in de start van De Wijnzaak. Afgelopen oktober werd het vijfjarig jubileum van hun bedrijf in Hoofddorp op passende wijze gevierd.

NO-NONSENSE MET PASSIE



'We hebben altijd al dat identieke engagement, dezelfde drive en instelling gehad', vertelt Ron. 'Na wat eerste gesprekken en een tevergeefse poging om samen via een management buy-in als ondernemers aan de slag te gaan, zijn we een keer gaan praten over wijn, een passie van beiden.'

Marktonderzoek

Jeroen: 'vanzelfsprekend hebben we eerst marktonderzoek gedaan en wilden daarbij weten hoe de wijnmarkt zich in Nederland beweegt. Daarna volgde geografisch onderzoek, waarbij we grote kansen ontdekten; er was geen enkele wijnspecialzaak in de wijde omgeving gevestigd. We hebben ons businessplan voorgelegd aan gerenommeerde importeurs, die ons idee positief beoordeelden.

Door de enorme potentie van de luchthaven Schiphol en de sterke economische kracht van Haarlemmermeer kwamen we al snel in Hoofddorp terecht. De Gemeente ondersteunde ons via de Ondernemersdesk in onze plannen en zag het als een mooie try-out om ons op een industrieterrein op detailhandelsniveau grootschalig iets met wijn te laten doen.

Gistingsproces

'De Wijnzaak 1.0 opende in oktober 2012 haar deuren, waarbij ondanks aanwezig onder-

nemersenthousiasme en inzet, toch door de heersende crisis met de handrem werd gestart', vertelt Pointl. Toch bleek onze drive en niet-traditioneel branche-denken de sleutel naar verdere ontwikkeling; al na negen maanden was de ruimte in het toenmalige pand te klein. Aan de overzijde startten we met De Wijnzaak 2.0, waar we op de nieuwe locatie veel sfeerbeleving met betere uitstraling hebben toegevoegd. Meer ruimte maakte er grotere groei mogelijk; het belangrijke gistingsproces was volop aan de gang. Maar al na 3½ jaar bleek ook deze ruimte te klein en werd De Wijnzaak 3.0 ontwikkeld. Daarbij nam de oppervlakte toe naar 1.350 m². Basis voor deze stap was de ontwikkeling van "BedrukteFles", waarvoor een aparte BV is opgericht', aldus Ron.

BedrukteFles

'Bedrijven zijn op zoek naar gepersonaliseerde mooie producten om cadeau te geven aan trouwe relaties', vertelt Jeroen vol passie. 'De traditionele wijndetailhandel is redelijk passief en komt slechts in de feestmaanden even in actie als het om relatiegeschenken gaat. Wij kijken er anders tegenaan omdat we niet uit de wijnbranche komen. Het ontwikkelen van BedrukteFles komt ook voort uit behoefte van bedrijven om hun merk te versterken, voorbeelden zijn ING en Gaggenau

en de Hypotheker. En vele lokale opdrachtgevers uit Haarlemmermeer voor wie we al bedrukte flessen hebben vervaardigd. Kracht van onze BedrukteFles is, dat we kleine aantallen van hoge kwaliteit vanaf 75 stuks, als exclusief en persoonlijk product kunnen leveren. Trots zijn we op een project van Kika met Jopenbier; een Haarlems product met een mooi doel. In februari/maart 2018 zijn we klaar met de software-ontwikkeling, waarmee je thuis je eigen bedrukking kan ontwerpen en dan alles via onze website kan bestellen.

"Wij hebben een sterke focus op het bedrijfsleven als preferred supplier/vaste leverancier van bedrijven voor relatiegeschenken. En dat niet alleen in de feestdagen, maar het hele jaar door."

Oplages zijn dan al vanaf 10 tot 12 stuks mogelijk. Toepassingen genoeg, het is een zeer persoonlijk cadeau of aandenken bij baby-showers, familiefeesten, jubilea of andere kleinschalige gebeurtenissen. We zijn daarbij door de minimale aantallen uniek in Nederland; zeker omdat de kwaliteit van zowel de flesinhoud als bedrukking hoog zijn. ▶



“We schieten de winkel in als het druk is, willen heel betrokken zijn en niet het baasje spelen.”



Veel activiteiten

De vergrootte locatie biedt nu extra ruimte voor vergaderingen met een hapje en drankje aan groepen tot 75 mensen. Ook worden receptiefaciliteiten aangeboden voor 100 tot 150 personen. Elke drie weken is er voor de particuliere klant een gratis proeverij, waarbij kan worden genoten van zes mooie wijnen en drie bijpassende amuses. Maar ook lokale ondernemersverenigingen vonden hun weg al naar De Wijnzaak 3.0, waar je op je gemak in prima ambiance van smaakvolle wijnen met een mooi hapje kan genieten. Nationaal verzorgt De Wijnzaak voor ING per jaar zestig proeverijen door geheel Nederland, waarbij Jeroen's vrouw met haar bedrijf Patricia Kookt de amuses verzorgt. Verder wordt er op ca. 50 avonden per jaar een wijn-cursus gegeven voor particulieren en bedrijven.

Assortiment

Naast veel distillaten waaronder 150 soorten whisky, armagnac, cognacs en vele likeuren, zijn ook diverse soorten olijfolie in het assortiment opgenomen. Vanzelfsprekend is de wijn hoofdzaak voor De Wijnzaak. In een verhouding van 50/50 voor wit en rood, bestaat het assortiment uit ca. 400 soorten wijn, gericht op het midden-segment tussen de 5 en 15 euro, maar ook voor een exclusieve fles van ca. 180 euro kan je er terecht. 'We richten ons op klanten, die een beetje moeite willen doen voor een mooie wijn en goed advies met een leuk verhaal. Mensen, die elke dag van goed glas wijn willen genieten, zonder kapitalen uit te geven', aldus Ron.



Hands-on mentaliteit

Volgens Jeroen onderneem je in de polder hier met elkaar; vaak met Amsterdams bravoure maar het wél ook doen! 'We werken allemaal knetterhard, maar we kunnen elkaar heel goed een handje helpen. Op elkaars kracht vertrouwen, om advies durven vragen. We zijn doeners', lacht Jeroen. 'Waar sommige bedrijven groter worden en voor allerlei bijzaken personeel hebben, pakken wij gewoon alles zelf aan. En dat zal altijd wel altijd zo blijven... We schieten de winkel in als het druk is, willen heel betrokken zijn en niet het baasje spelen. Dat geldt ook voor mijn vrouw, die de amuses verzorgt als we samen op pad gaan voor een wijn- en spijsproeverij. Nadeel is dan wel, dat als zij werkt, werk ik ook!' ◀

De Wijnzaak: Wijkmeerstraat 27, Hoofddorp. www.dewijnzaak.nl.