

# FAMILIEPASSIE

# Trendsetters & liefhebbers

Kwast Wijnkopers is een bloeiend familiebedrijf dat levert aan de beste restaurants en wijnspecialzaken. Hun geheim? 'Wijn moet zo lekker zijn, dat je er nog een glas van wilt.'

Tekst Annemiek de Gier

**J**e zou het misschien niet verwachten, maar enigszins verscholen op een bedrijventerrein in Nieuw Venneep is een van de belangrijkste spelers op de Nederlandse wijnmarkt gevestigd: Kwast Wijnkopers. Een bescheiden kantoorgebouw met daarachter een reusachtige geklimatiseerde loods, waar bekende namen als Taylor's & Croft Port, Louis Jadot Bourgogne, Laurent-Perrier Champagne en Gaja Piemonte keurig gestapeld in kisten liggen te wachten op hun afnemers. Maar ook voor wijnen van kleinere, ambachtelijke producenten is er een plek in de schappen. Jaap Kwast (65) startte het bedrijf in 1978, samen met zijn vrouw Elise. 'Ik wilde lekkere wijnen voor een betaalbare prijs naar Nederland brengen,' vertelt hij. 'Want die waren er toen nog niet zo veel. Als een van de eersten richtte ik me niet alleen op Franse en Spaanse wijnen, maar ook op wijnen uit "de nieuwe wereld": Chili, Argentinië, Nieuw-Zeeland, enzovoort.'

## STRENGE SELECTIE

Inmiddels staat Jaaps zoon Martijn (32) klaar om de zaak over te nemen. Een zaak die inmiddels 25 medewerkers en meer dan 1200 klanten heeft, een wagenpark, een online bestelsysteem (vandaag besteld is morgen geleverd!), een app en zelfs een eigen trainingsonderdeel: de Kwawijn Academy. Het familiebedrijf lijkt moeiteloos met zijn tijd te zijn mee-



gegaan. Volgens Jaap Kwast heeft het succes vooral te maken met de duidelijke signatuur van de producten die hij levert. 'Alle wijnen in ons assortiment hebben een strenge selectie ondergaan. De criteria die we hanteren: wijn moet een genot zijn om te drinken, hij moet goed gemaakt zijn en authentiek zijn. Met dat laatste bedoel ik dat je echt de druiven moet proeven die op het etiket staan vermeld.' Waar Jaap vroeger in zijn eentje de wereld afstroopte, op zoek naar de beste wijnen, doet hij dat nu samen met zijn zoon. 'We hebben exact dezelfde smaak,' vertelt Martijn. 'Laat ons blind honderd verschillende wijnen proeven waar we er vijf uit mogen kiezen, en we kiezen zeker vier dezelfde.'

## MINDER COMPLEX

Ook al zit er een duidelijke lijn in de wijnen die Kwast levert, wel volgt het

bedrijf nauwgezet de trends. Martijn: 'Er is veel aan het veranderen in de horeca, klassiek dineren aan wit linnen is steeds minder populair. Ook de gerechten zijn anders dan vroeger – mensen eten minder vlees, meer groenten, meer pure ingrediënten. Daar horen andere, minder complexe wijnen bij.' Jaap: 'Bovendien is doorgedrongen dat een goede wijn niet per se duur hoeft te zijn. Zelfs toprestaurants zetten nu wijnen op de kaart waar ze vroeger hun neus voor optrokken. En zo hoort het ook: goed is goed. Daarom hebben wij ook een groot assortiment aan middenklasse wijnen.' De rol van de sommelier en de gespecialiseerde wijnverkoper blijft overigens onbetwist, stelt Jaap. 'Veel mensen vergeten dat de meeste wijn is gemaakt als begeleider van een gerecht. Een goed advies en het verhaal achter een wijn zijn dus altijd belangrijk.'

## LEKKER FIT

Tot slot: Jaap Kwast is niet het type dat achter de geraniums gaat zitten als zijn zoon straks het bedrijf leidt. Integendeel, hij zal nauw bij de zaak betrokken blijven. Jaaps motto: leeftijd is niet bepalend, als je maar zorgt dat je fit blijft. 'Hoe ik dat doe?' Lachend: 'Door verstandig te zijn en goede wijn te drinken!'

Wijnwinkelen en -proeven?

Kijk op [www.kwastwijnkopers.nl](http://www.kwastwijnkopers.nl)