

De signatuur van *wijnimporteur* Yoeri Vojacek

— tekst JO CORTENRAEDT

fotografie ROWENA RUTTEN

Hoewel enerzijds sprake is van massaverkoop van wijn via supermarkten en ogenschijnlijk voordelige online-verkoopkanalen, is er in het KWALITATIEVE segment toch ook nog plaats voor de zelfstandige *wijnhandelaar*, mits die zich onderscheidt. Dat kan van het Maastrichtse wijnhuis VOJACEK zeker gezegd worden, nu de tweede GENERATIE de zaak verder uitbouwt.

Wie bij Yoeri Vojacek in de auto zit voor een wat langere rit, die krijgt er automatisch een les Frans bij. Want hij heeft dagelijks contact met ‘zijn’ wijnboeren in zijn geliefde Frankrijk, maar sinds een flink aantal jaren ook met die in Italië, Spanje, Duitsland en Oostenrijk. Dan gaat het niet in het Frans, maar de amicaliteit is dezelfde. Weliswaar gaat het over zaken, maar is er ook persoonlijk contact; of de familie nog in goede gezondheid is, en uiteraard de actuele kwesties die spelen. Van het weer tot de economische ontwikkelingen. Regelmatig reist hij af naar de domeinen om met eigen ogen de ontwikkelingen te volgen. Vojacek Wijnen is vandaag de dag een bekende leverancier in de gastronomie, met Limburg als voornaamste regio, maar ook met vooraanstaande klanten in de rest van Nederland. Niet alleen restaurants – van sterrenzaken tot kwalitatieve bistro’s – maar ook veel particulieren en wijnspecialisten, die willen meeliften op de unieke contacten die de familie Vojacek in bekende wijnregio’s heeft opgebouwd.

FRANSE MODE

De start van dit familiebedrijf was allesbehalve commercieel. Vader Henri Vojacek was eigenlijk een textielman en had een stijlvolle modezaak aan het Vrijthof. Hij verkocht met name Franse mode en hij vond het dan ook niet vreemd om de klanten daarbij een glas Franse wijn te schenken. Het bourgondische bloed stroomde door zijn aderen. De wijnhobby smaakte uiteindelijk naar meer en zo begon hij een bescheiden ‘hok’ in de binnenstad, waar hij een geïmproviseerde wijnhandel vestigde. Het leek allesbehalve op een gestileerde zaak, maar het viel de gasten wel op dat hij verdomd goede wijnen schonk, voor ook nog een redelijke prijs. Een veelbetekenende glimlach bij Yoeri Vojacek, als de werkwijze van zijn inmiddels overle-



den vader ter sprake komt. „Wij zijn intussen aanzienlijk groter geworden, zowel als importeur / groothandel en daarnaast de winkel. Het klantenbestand is fors meegegroeid en het wijnassortiment is met een factor 20 uitgebreid. Maar de basis heeft hij toen wel gelegd: een persoonlijk contact met kleinere topproducenten en het ontwikkelen van een eigen smaakpallet. Ik ben er de persoon niet naar om mezelf op de borst te kloppen, maar ik denk niet te overdrijven als ik stel dat ik met mijn team een eigen signatuur in kwaliteit heb ontwikkeld. Onze klanten weten dat ze bij ons iets bijzonders kunnen krijgen, zeker ook in het betaalbare segment.”

BOURGOGNE

Die signatuur heeft Yoeri Vojacek met de jaren opgebouwd door vooral bij heel veel goede producenten nauwkeurig te proeven. „De

Bourgogne is nog altijd een voorliefde en dan met name die kleinere familiebedrijven, die overigens vaak hoog staan aangeschreven. Het komt dan neer op diplomatiek te werk te gaan, want zij kunnen hun wijn overal kwijt. Door wederzijds begrip en een zekere gunfactor hebben we daar een prima positie opgebouwd. Daar hebben onze klanten deels ook profijt van. In feite ben ik met die families in die dertig jaar dat ik actief ben opgegroeid en zijn zij ook bij de volgende generatie aanbeld. Bij de families is het vaak zo dat de grootvader het land kocht, de kinderen de kelders bouwden en de kleinkinderen, die nu aan het bewind zijn, hun wijnkennis verder hebben uitgebreid en de nieuwste inzichten toepassen. Doordat ik er vaak ben, deel je die ervaringen ook met elkaar. De Bourgogne is als gebied zeer kostbaar geworden, maar door onze contacten weten we in verhouding toch nog een mooi en relatief betaalbaar pallet aan te bieden. Maar uiteraard worden buiten de Bourgogne ook prachtige wijnen geproduceerd en door er dagelijks bewust mee bezig te zijn, hebben we in een aantal regio’s ook daar die familiale bedrijven gevonden waar de prijs-kwaliteitverhouding in orde is en waarvan de wijnen qua smaakexpressie passen binnen ons assortiment van inmiddels ruim vijfhonderd verschillende soorten. Ik ben ook regelmatig in het Rhône-gebied, de Languedoc en de Loire te vinden. In veel gevallen zitten de wijnproducenten met wie we samenwerken in de top twintig van hun regio of herkomst. Daar mik ik ook een beetje op.” Die rol van gesprekspartner vervult Yoeri Vojacek niet alleen bij de wijnboeren, maar ook bij de horecaondernemers in onze eigen regio. „Je wisselt kennis en ervaringen uit en je praat over ideeën hoe je je zakelijk verder kunt ontwikkelen. Na zoveel jaar ervaring beschik je over veel parate kennis. En ik kom natuur-



“
Ons assortiment
biedt een VERFIJNDE
en RUIME keuze

lijk wel eens ergens in binnen- en buitenland. Ik kijk niet alleen naar wat je als leverancier kunt verdienen, maar ook welke waarde je kunt toevoegen.”

Yori Vojacek gaat met zijn tijd mee, heeft een up-to-date website die het online bestellen heel gemakkelijk maakt. Maar hij is wars van trends die niet op smaak gestoeld zijn. „Je ziet in de wijnwereld natuurlijk eenzelfde ontwikkeling als in andere branches. Bepaalde ‘merken’ kunnen een forse marketingcampagne voeren, en dan zie je dat soort wijnen op heel veel plekken terug. Maar dat wil niet zeggen dat het altijd de beste wijnen zijn en zeker niet tegen de beste prijs.”

PURE SMAAK

Hij kijkt zeker naar wat andere bedrijven doen, maar houdt vooral vast aan zijn eigen koers. „Die manier van werken past bij mij en daar is het assortiment op gekozen. Ik zeg wel eens dat wij geen wijn importeren, maar smaak, pure smaak. Ik kan aardig inschatten wat mijn klanten lekker vinden. Je zou ons een klassieke wijnimporteur kunnen noemen, maar daar heb ik dan wel peper en zout aan toegevoegd. Het grillige klimaat zorgt voor heel wat uitdagingen voor de wijnboeren. En in dat geheel letten wij als importeur op de beste kwaliteit, terwijl we tegelijkertijd heel toegankelijk blijven.”

De toegenomen interesse voor biologische wijnen merkt Yori Vojacek ook. „Dat is een goede ontwikkeling. Maar het gaat niet alleen om dat etiketje. Je ziet over het algemeen een grote groei in verantwoord boeren, dat is het allerbelangrijkste. Het gaat over veel meer, zoals klimaatverandering, het alcoholpercentage en andere aspecten. De producten moeten in ieder geval te allen tijde in ons profiel passen, die signatuur! En dan zie je meer en meer dat de boeren met wie ik werk, vanzelf al steeds meer op biologische wijze gaan werken, ook als het nog niet op het etiket staat. Zij beseffen heel goed dat ze dicht bij de natuur moeten blijven, willen ze het op de langere termijn volhouden. Nogal wat van hun collega's zijn overleden doordat ze overdadig met pesticiden hebben gespoten. Dat is wel binnengekomen bij de huidige generatie.”

INNOVATIE

De tendens van natuurwijnen is aan hem niet besteed. „Ik heb er een aantal geprobeerd, maar ik heb er veel problemen mee gehad. Veel van die wijnen bleken echt kapot te zijn. Orange wijnen heb ik ook geprobeerd. Ik vond ze simpelweg niet lekker. Nee, wij willen ‘gewoon’ lekkere wijnen verkopen en dat voor een correcte prijs, ook in het meer toegankelijke deel van het assortiment. We weten nog altijd *nouveautés* uit te halen, dat wordt ook wel van ons verwacht. Dat vindt vooral de horeca fijn om in de arrangementen met iets nieuws te komen en ook de particuliere klanten vinden dat boeiend. Ook na mijn ‘officiële’ werktijd ben ik bezig met de eeuwige zoektocht naar verfijning en verbetering. Je wil je vak goed uitoefenen en je expertise laten zien. Ook dat is ondernemen.”

Yori Vojacek heeft zeker waardering voor de soms heel oude wijnen die nog uit kelders tevoorschijn komen en bij bewezen kwaliteit nog goed op dronk zijn. „Zeker, maar we moeten ook zo reëel zijn om vast te stellen dat de nieuwe tijd en de huidige generatie boeren heeft geleid tot betere wijnen, meer gedetailleerd en verfijnder. Dus ik ben niet van het adagium dat vroeger alles beter was. Soms kijk ik er graag op terug en proef ik ook hoe lekker een gerijpte wijn kan zijn, maar het is juist ook heel boeiend om nieuwe wijnen te ontdekken en de nieuwe generatie op de voet te volgen. Met wijn bezig zijn vind ik nog altijd het leukste wat er is.” www.vojacek.nl