

## Handelaar in de kijker



**Merloo** staat voor lekkere, betaalbare wijnen in een prijsklasse tussen de € 5,50 en € 30,00. Heeft u er graag wat professionele informatie bij, dan geeft Toby deze met veel plezier.



### PERSOONLIJK.

Na een carrière in de horeca en de wijnverkoop besliste Toby Van der Auwera om zijn loopbaan verder te zetten als zelfstandige. In 2016 was Merloo een feit. “Nadat ik gestopt was met mijn laatste job heb ik serieus nagedacht over wat ik wou gaan doen. De wijn achter mij laten was geen optie, dus heb ik besloten om, als zelfstandige, wijn te gaan kopen en verkopen. Merloo begon kleinschalig maar is over de jaren heen al flink gegroeid. Ondertussen verkoop ik zowel aan particulieren, bedrijven als aan horeca, en dat is ook een sterkte. Door onze Open Wijnendagen – een weekend waarin je een 60-tal wijnen kan komen proeven - weet ik welke wijnen het goed doen bij de particulieren. Bovendien luister ik ook naar de onderlinge gesprekken tijdens het proeven van de wijnen. Deze informatie neem ik mee naar de horeca.”

Het allerbelangrijkste voor Toby is en blijft het persoonlijke karakter van Merloo. “Ik heb altijd gezegd dat ik als zaakvoerder geen hard seller wil zijn; dat zit ook niet in mijn karakter. Ik hou van een gemoedelijke sfeer en ik hoop dat als mensen aan Merloo denken dat dat ook hetgene is dat ons typeert. Ik hoef mensen niet te pushen om wijn te kopen. Mensen moeten zich vooral goed voelen bij de wijn die ze kopen. Bovendien zit

het persoonlijke aspect van Merloo niet enkel in onze aanpak naar klanten toe maar ook in de wijnen die we aanbieden. Alle wijnen die we verkopen, kies ik zelf uit.”

### DYNAMISCH / FLEXIBEL.

“Werkuren heb ik, doorheen de verschillende jobs die ik deed, nooit echt gekend. Ook bij Merloo zijn we heel flexibel. We hebben onze vaste openingsuren op woensdagavond en zaterdag, maar als dat niet lukt, mag je altijd bellen en is de kans heel groot dat je ook op een ander moment bij ons terecht kan. Ook voor de horeca weet je dat je ten alle tijden moet klaarstaan, zeker qua leveringen. Dynamisch zijn naar wijnen toe is een ander verhaal. Voor het assortiment van Merloo ga ik voortdurend op zoek naar kwaliteitsvolle wijnen. Daarbij hou ik niet zozeer rekening met de populariteit van een druif, de grootsheid van een wijngedebied of de bekendheid van een wijndomein. Wat telt, is de smaak in het glas. Al is het wel belangrijk om een diversiteit aan regio's en druiven aan te bieden zodat je voor ieder wat wils hebt. Dankzij mijn opleidingen en ervaring weet ik wanneer een wijn, gemaakt uit een bepaalde druif of regio, die smaak zal geven waardoor hij al dan niet past in mijn assortiment. In de aanloop naar de ‘Open Wijnendagen’ in de lente en de herfst zorg ik er ook altijd voor dat er steeds nieuwe wijnen te vinden zijn in mijn assortiment. Hierbij selecteer ik wijnen die qua smaak zeer goed aansluiten aan de periode van het jaar waarin we ons bevinden. Het triggeren van klanten met nieuwe wijnen en smaken is dan ook een belangrijk en leuk aspect van mijn job. Verder moeten mensen weten dat ze bij ons niet per doos moeten kopen. Ook per fles is helemaal geen probleem.”

### EUROPEES KARAKTER.

“Bij Merloo vind je enkel Europese wijnen terug. Dat is mijn passie. Europese wijnen geven een mooie weerspiegeling van de terroir waarop ze groeien. Met terroir bedoelen ze de bodem, het klimaat en de wijnmaker die de wijn produceert. Een Sauvignon uit de Bordeaux is een heel ander type Sauvignon dan uit Spanje. Dat heb je bij de Nieuwe Wereld – zoals Australië, Argentinië, Zuid-Afrika - minder. Het voordeel van Europa is ook dat wij seizoenen kennen; wat je ook proeft in hun wijnen. Mijn voorliefde voor Europese wijnen vloeit verder uit hun complexiteit, finesse en verfijning. Bovendien is de poule van Europese wijnen groot genoeg om een mooi assortiment te kunnen samenstellen. Als het dan gaat over verkoop, dan gaat mijn voorkeur naar een meer regionaal karakter. Ik moet niet kunnen concurreren met wijnhandelaars die door hun ruimere personeelsbezetting bijna verplicht zijn te gaan verkopen over provincies heen, maar ik heb momenteel wel een ruim assortiment waardoor ik zeker voldoende keuze kan aanbieden. Voet aan grond hebben in mijn eigen gemeenten en de buurgemeenten, dat is wat ik wil. Mensen, verenigingen en bedrijven moeten weten dat ze altijd terecht kunnen bij Merloo als ze op zoek zijn naar een lekker wijntje, cadeaubon, wijngeschenk of relatiegeschenk op maat van de klant.”

Hoekstraat 17/0/1  
2235 Hulshout  
0472/43.45.90  
toby@merloo.be

