

FamWines wordt gekenmerkt door een passie voor wijn en een verlangen om deze passie met iedereen te delen.

FAMILIAAL. “Wij zijn altijd een familie van wijnliefhebbers geweest. Wijn is voor ons een item van gesprek. Dat is zo met onze kinderen en dat zal binnenkort ook zo zijn met onze kleinkinderen. Door onze loopbaan in de accountancy was de wijn een beetje op de achtergrond geraakt, maar nu we met pensioen zijn, wilden we toch weer iets doen waar onze passie lag. De keuze voor wijn was dan ook snel gemaakt.”

“Het familiale karakter van de zaak willen we doorgeven aan onze klanten. Mensen die hier komen voor een fles wijn of een cadeau moeten zich hier thuis voelen. We zetten ons samen aan tafel, stellen een aantal vragen en luisteren naar hun verhaal. Zo kunnen wij ons een beeld vormen van de wijn die bij hen past. Wijn is voor ons kennis en vakmanschap, maar vooral samenzijn of zoals wij het zo graag zeggen: liefde in een fles en het begin van goede verhalen. Wij vertellen graag ons verhaal, het verhaal van de wijn en het verhaal achter de wijn. Vaak zijn het de verhalen achter de wijn die het verschil maken.”

“Naar de toekomst toe is het de bedoeling dat we bepaalde wijnen uit Europa, zoals Spanje en Italië, zelf gaan importeren zonder tussenpersoon. Zo kunnen wij werken met wijnboeren die nu nog geen verkooppunt hebben in België. Hierdoor heb je ook een soort van exclusiviteit, al is het natuurlijk wel de bedoeling dat wij dan de wijn ook verkopen naar andere handelaars, winkels en/of groothandels. Het rechtstreeks aankopen bij de wijnboer betekent natuurlijk een lagere prijs voor ons, maar het is vooral het persoonlijke contact met de wijnboer dat het voor ons interessant maakt.”

VAKMANSCHAP. “In de jaren '80 zijn wij ons gaan verdiepen in de wijn. We hebben de nodige tijd gespendeerd aan het eigen maken van de wijngeschiedenis en de verschillende druiven. Deze kennis geven we ook graag door. Bij een degustatie zullen wij mensen leren hoe ze moeten ruiken en proeven. We geven ze bij wijze van spreken een soort van houvast. Ze nemen uiteindelijk niet alleen de fles mee, maar ook heel wat informatie en verhalen.”

“Een schitterende wijn met een prachtig verhaal is leuk, maar het is natuurlijk niet de bedoeling dat hij daarna in het rek blijft staan. Het is belangrijk dat wij verkoopbare wijnen hebben. Daarom beslissen wij niet alleen over de wijnen die wij verkopen. Bij een nieuwe wijn roepen wij een panel van 8 à 10 personen bij elkaar. Deze personen selecteren wij uit de leden van onze wijnclub. De wijnclub is niet iets speciaal; het zorgt er voor dat je een korting ontvangt bij de aankoop van wijn, dat je de nieuwsbrief ontvangt en dat je dus kan uitgenodigd worden op deze testavonden. Je hebt geen bepaalde kennis nodig om deel uit te maken van het testpanel. Gewoon houden van een goed glas wijn is voldoende. Samen proeven we de nieuwe wijnen en als de wijn gemiddeld 14/20 scoort, dan komt hij in ons gamma terecht. Zo verkopen we dus niet alleen onze eigen smaak.”

“Tegenwoordig zijn er zo'n grote verschillen in wijn, waardoor je een waaier aan verschillende smaken hebt waar ieder persoon zich kan in terugvinden. Zo verkopen wij zeker ook wijnen die we zelf minder vinden. Het verkoopspraatje gaat wel makkelijker bij een wijn waar we zelf 200% achter staan. We willen vooral dat mensen een wijn vinden die zij lekker vinden. Als dat dan een wijn is die we zelf niet helemaal top vinden, dan is dat zo. Het is zeker niet de bedoeling om de klant iets anders te verkopen dan dat hij wilt.”

BELEVING. “De beleving van wijn vind je bij de ontkurking, de afdrank en alles daartussen. Wijn moet mensen een goed gevoel geven. Je kan hier terecht voor wijnen uit heel veel verschillende landen, maar we merken wel dat we steeds minder wijnen uit Frankrijk en Duitsland in ons gamma hebben. Misschien heeft dit te maken met het feit dat de lijst met landen waar wijn gemaakt wordt de laatste decennia heel fel uitgebreid is. Het land is voor ons niet belangrijk. Het is de smaak en de kwaliteit van de wijn die primeert. Vroeger was Frankrijk het wijnland bij uitstek, maar dat is nu niet meer het geval. Bovendien zien we dat er heel wat Belgen met de auto naar Duitsland en Frankrijk rijden en dan een aantal flessen wijn meebrengen. Je neemt niet even het vliegtuig naar Chili voor een fles wijn. Daarom vinden wij het belangrijk om net deze landen wel te vertegenwoordigen in ons aanbod. Verder proberen we ook het assortiment geregeld te veranderen, zodat mensen steeds iets nieuws kunnen ontdekken.”

“Als mensen hier binnenstappen om een fles wijn te kopen, dan zullen we meestal voorstellen om eerst even te proeven. De meest courante wijnen staan open. Dat is ook de marketing die wij voeren: laten proeven betekent dat mensen tevreden naar buiten stappen. Zo hebben ze de zekerheid dat ze een lekker flesje wijn gekocht hebben.”



FAMWINES

Corbeillestraat 39 2235 Westmeerbeek

016/ 43 37 68

info@famwines.be www.famwines.be