

## GlashelderWijn geeft winstmarge bloot

Bijgedragen door Alec Boswijk  
maandag 15 december 2008  
Laatst geupdate op dinsdag 16 december 2008

GlashelderWijn doet naast Ad Bos en de credit-crunch de eerste stappen naar transparantere wereld. Energieregie ziet dergelijke gebeurtenissen als kenmerkend voor deze tijd, waarin alle lijken uit de kast komen en de privacy-hoax uiteindelijk overboord kan. Transparantie is de deur naar samenwerking. (Alec)

Internet-wijnhandel Glashelderwijn geeft wijnproevers inzicht in de eigen verdiensten. Bij elke fraaie fles staat een grafiekje waarop globaal duidelijk wordt wie er hoeveel aan de wijn verdient. Eigenaar August Deutman (1975) pakt er een witte Italiaanse Di Meo bij, van de bijzondere De Greco druif: "appeltjes en klein beetje limoen". Zijn verkoopprijs is 12,10 euro. "Daar krijgt het wijnhuis een fors stuk van: 7,10 euro. De accijns is 55 eurocent, inclusief de verpakkingsbelasting van 2,5 cent. Mijn marge is 2 euro, waarvoor ik ook de wijn met een professionele transporteur uit Zuid-Italië haal. Dan de BTW nog en je weet precies wie wat krijgt."

Glashelderwijn vindt dit nog eerlijker dan fair trade, want de consument ziet daar niet op het product hoeveel de boer in een ontwikkelingsland ontvangt. Aanstaande zondag is er de allerlaatste garageproeverij van dit jaar. Voor 4 euro is het vanaf 1 uur prachtwijnen drinken. Hieronder de weblink. Deutman: "De 99 van Bodegas Rincon de Pedraza bijvoorbeeld, is kruidig met de smaak van citroen en perzik. Verbouwd op Spaanse grond met mineralen als calcium en magnesium. Dat zorgt voor fantastische wijnen van een hoge kwaliteit. Bij mij voor 5,33 euro. Ik steek daar 1 euro van in mijn zak. Elders 7,50 euro, want daar blijft 2,89 aan marge hangen.

Het lijkt op fair trade en op biologische wijnbouw, maar het is toch weer net even iets anders, wat Deutman doet. De wijnliefhebber gaf zelfs zijn managementbaan na negen jaar bij KPN op voor de professionele wijnhandel.

Over fair trade zegt hij: "Op mijn website zie je precies de kostenverhoudingen. Wie de prijzen exact wil weten, kan ze persoonlijk aan mij vragen. Een paar wijnboeren hebben liever niet dat ik de inkooprijks bekend maak, omdat andere grote afnemers in Nederland daar bezwaar tegen maken. Om die reden verkoop ik zelfs een Spaanse wijn onder een ander etiket. Toch is dit systeem altijd nog transparanter dan fair trade. Er is geen reep chocolade in Nederland te vinden die vermeldt hoeveel cent de fair trade cacao-boer ontvangt. Ik vind dat ik eerlijker ben."

Over biologische wijnen: "Veel van de wijnhuizen die aan mij leveren, zijn net iets te klein voor het certificeringsproces. Als ik met ze over biologische wijnbouw begin, zeggen ze: "Ik zou wel willen, maar ik heb maar 15 tot 20 hectare aan wijnranken. Met een mannetje of 5,6 en tijdens de druivenoogst wat ingehuurd personeel kun je dan net goed een wijngaard bestieren. Als ik biologisch etiket wil hebben, kost dat ontzettend veel geld. Maar qua kwaliteit zitten we er al heel dicht tegenaan". De Di Meo-wijnen uit Italië hebben volgens Deutman overigens wel biologische kenmerken.

Over zijn klanten: "Ik dacht deze internetwinkel op te zetten voor mijn leeftijdsgenoten: dertigers. Niet meer die fles uit de supermarkt pakken, maar gewoon lekker makkelijk via internet bestellen. De dozen worden netjes thuisgebracht. In de praktijk zijn mijn klanten echter vooral veertigers en vijftigers geworden, die al langer drinken en steeds betere kwaliteit zoeken, ook authentieke producten willen proberen. Op mijn garageproeverijen zie je vooral die groep, terwijl het leven van de dertigers blijkbaar nog zo gehaast is dat ze ineens weer zonder een fles in huis zitten en dan toch maar weer bij de Gall en Gall of de Albert Heijn wat inladen. Terwijl ze kunnen weten dat ze voor hetzelfde geld een sensationele witte wijn van de bijzondere verdejo druif van mij kunnen krijgen."

bron: ailko faber / peopleplanetprofit