



V.l.n.r.: Liesbeth, Willy, Erik, Jan en Gert.



Hoe de vierde generatie Van den Brink verder bouwt aan de toekomst

Van melkslijterij tot wijnwinkel

Succesvolle familiebedrijven zijn als goede wijn. Gelaagd van smaak, gerijpt door de jaren. En dat is precies wat je 'proeft' wanneer je binnenstapt bij Wijnwinkel Barneveld, waar Jan en Liesbeth van den Brink (vierde generatie) de 'ouderwetse' gastvrijheid koesteren en verder bouwen aan de toekomst.

Tekst: Hiemstra Media
Foto's: Fabian Boot Fotografie

Het is zaterdagmiddag. Aan de Tulpenstraat 10 in Barneveld klingelt de winkelbel onophoudelijk. Jong en oud, singles en gezinnen, ondernemers en consumenten; het publiek is zo gemêleerd als het wijnassortiment en de speciaalbiere in de rekken. Ondertussen druppelen via de webshop bestellingen binnen. Doordeweeks rijdt de bestelbus af en aan om restaurants, cateraars, bedrijven en verenigingen te voorzien van frisdranken, alcoholvrije drankjes en natuurlijk bier, wijn en gedestilleerd. Voor de kantine of bar, maar ook voor bedrijfsborrels of een open dag. En ook de op maat gemaakte relatiegeschenken of gepersonaliseerde wijn- en likeurflessen vliegen de deur uit.

In een kleine twintig jaar tijd groeide Wijnwinkel Barneveld uit tot een begrip in de omgeving. Al gaan de roots van het familiebedrijf nog veel verder terug. Naar verluidt begon Gerrit van den Brink in 1898 een zuivelhandel. Dat is dus al 125 jaar geleden! De oudste papieren dateren van 1912, de Kamer van Koophandel schrijft over een 'melkslijterij'. Decennialang is dat de corebusiness van de familie. Tot de jaren negentig aanbreken.

Selfmade

Het is de periode waarin nieuwe wijnlanden als Australië en Chili opkomen, met wijnen die veel toegankelijker zijn dan bijvoorbeeld de Franse Bordeaux's. Melkboer Gert van den Brink ziet kansen in Barneveld. In zijn rijdende winkel kunnen er nog wel een paar flessen bij. "Omzettechnisch stelde het in die tijd nog weinig voor hoor", lacht Gert.

De Barneveldse ondernemer studeert in die tijd hard op druivenrassen, teeltmethodes en smaken. Tijdens vakanties

in Zuid-Italië ontdekt Gert prachtige, toegankelijke wijnen, die nog niet veel in Nederland te vinden zijn. Deze wijnen vallen ook bij de klanten goed in de smaak en zo krijgt Wijnwinkel Barneveld steeds meer vorm.

Lage drempel

In 2007 zet Gert zijn winkelwagen stil. Inmiddels is Wijnwinkel Barneveld dan al gestart. Het assortiment past aanvankelijk nog in vier IKEA-stellingen op de zolder aan de Tulpenstraat. Al snel neemt de vraag echter zo sterk toe, dat uitbreiding nodig is. Het geheim? Een uitgebreid netwerk, een lage drempel, een gastvrije houding én ontzorgen.

"Door al die jaren op de rijdende winkel heb jij een band opgebouwd met mensen", springt Liesbeth in. "Waar mensen eerst melk kwamen halen, komen ze nu wijn halen. Je grote kracht is dat je nooit elitair over wijn deed en doet.

Lessen van de Wijnwinkel Barneveld

>> Aandacht

Geef je klanten oprecht tijd en aandacht en hou de communicatie persoonlijk. Aandacht is geen trucje dat je 'wel even' toepast. Het verschil maak je alleen als je het echt meent.

>> Klantrelaties

Wil je je klanten vasthouden, verras ze dan op zijn tijd!

En of iemand nu 5 of 50 euro aan een fles wilde uitgeven, iedereen was voor jou even belangrijk. Dat is nog steeds zo."

Cultuur koesteren

Inmiddels staat Liesbeth samen met echtgenoot Jan aan het roer van Wijnwinkel Barneveld. Samen koesteren ze de warme cultuur die hun (schoon)ouders in de zaak stopten. "Omdat het bij ons past, de appel valt nu eenmaal niet ver van de boom, maar ook omdat we graag bijdragen aan mooie momenten. Want wijn gaat over genieten, over momenten samen. Dat is wat wij belangrijk vinden", zegt Jan.

Warmte zit hem ook in kleine gebaren. Een snoepje voor kinderen die meekomen naar de winkel. Een belangstellende vraag. Heb je vandaag gewonnen met voetbal? Hoe is het in jullie nieuwe huis? Jan: "We zijn oprecht geïnteresseerd, dat is onze kracht. We willen onze klanten aandacht en goed advies geven en iets laten beleven in onze winkel. Dat is onze meerwaarde t.o.v. online bestellen. Hoewel dat uiteraard ook kan via onze webshop."

Langetermijnrelaties

Door die aandacht weten niet alleen Barnevelders de wijnwinkel te vinden. "Er komen hier mensen uit onder andere Scherpenzeel, Woudenberg, Lunteren, Ede, Doetinchem en Oosterbeek. En niet alleen voor exclusieve wijnen hoor, ook voor een flesje van 8 of 10 euro. Ze hebben over ons gehoord en zijn nieuwsgierig, de persoonlijke aandacht doet de rest", zegt Liesbeth.

"Aandacht betekent ook tijd nemen voor een goed advies", vult Jan aan. Over wijn-spijscombinaties bijvoorbeeld.

"Ik vind het leuk om mensen te prikkelen. Dan komen ze binnen voor een Chardonnay, maar gaan ze de deur uit met een hele andere wijn. Achteraf hoor je dan dat ze enorm genoten hebben en dat geeft mij een goed gevoel. Ik ga voor de langetermijnrelatie en dat betekent dat we ons best doen om onze klanten af en toe te verrassen."

Onverwachte overname

Dat de vierde generatie het familiebedrijf zou overnemen, was geen vanzelfsprekendheid. "In 2012 zaten mijn vrouw en ik te praten over de toekomst", blikt Gert (73) terug. "Zij wilde stoppen, ik eigenlijk nog niet. Maar je doet het samen en dus besloten we dat we het bedrijf te koop zouden zetten. Kort daarna kwam Jan naar me toe. Pa, wat denk je ervan als we samen de zaak gaan runnen? Dat kwam voor mij als een totale verrassing, maar stiekem was ik dolblij. Achter de geraniums belanden is niets voor mij."

Voor Jan betekende het een serieuze carrièreswitch. "Ik heb mijn vader altijd keihard zien werken. Melkboer worden? Nooit van mijn leven. Ik koos voor de architectuur, maar ik merkte door de jaren heen dat mijn werk me steeds minder energie gaf. Een verbouwing zorgt altijd voor stress, daar heb je dus constant mee te maken. Wijn is daarentegen een product dat mensen blij maakt.

We regelen het voor je

Klanten kijken er echt naar uit om naar ons toe te komen en wat lekkers uit te zoeken. We dragen met onze dranken bij aan bijzondere momenten, waarbij we mensen ook ontzorgen. Bijvoorbeeld door gekoelde dranken te leveren voor een feestje en mee te denken over de hoeveelheid die ze nodig hebben. Of door relatiegeschenken te leveren aan een bedrijf. We proberen onze klanten het gevoel te geven:

"We regelen het voor je! Maak je geen zorgen!"

Voor de overname werd geregeld, vonden er uitgebreide familiegesprekken plaats. Want Jan's ambities waren duidelijk, maar hoe zat het met die van broer Erik? "Erik gaf al snel aan: ik heb liever de zekerheid van elke maand een vast salaris. Hij werkt ook in het familiebedrijf, regelt voor een groot deel de bezorgservice, en dat gaat goed. Als vader kan ik ervan genieten dat allebei mijn zoons op hun plek zitten, ieder in hun eigen rol", vertelt Gert.

Blik op de toekomst

Onder de vierde generatie staat Wijnwinkel Barneveld niet stil. Integendeel zelfs. Jan: "In de afgelopen 10 jaar hebben we een modern kassasysteem gerealiseerd, twee webshops gelanceerd, de marketing geprofessionaliseerd en is ons bedrijf en ons team gegroeid. Het bedrijf maakt dus op alle fronten sprongen vooruit. De kunst is om, ondanks de groei, toch dat persoonlijke karakter erin te houden. Daarom gaat er bijvoorbeeld nog steeds een handgeschreven briefje bij de online bestellingen. En we hebben nog genoeg ideeën voor de toekomst."

Deze ideeën staan wel noodgedwongen op een wat later pitje. Nu gaat alle extra tijd zitten in het herstel van de locatie aan de Amersfoortsestraat 65 na de brand in 2020. Nog wel. Want in oktober staat de heropening op de planning. Zien we straks dezelfde winkel terug? "Dat houden we nog even een verrassing", lacht Jan. "Een extra reden om straks te komen kijken. Jullie zijn allemaal van harte welkom."

wijnwinkelbarneveld.nl
Tijdelijke adres Tulpenstraat 10, vanaf het najaar 2023 Amersfoortsestraat 65.