


Karel Meesters (goedewijn.info) <info@goodewijn.info> 
Aan: "karel@winescout.info" <karel@winescout.info>
meestal gemakkelijk, soms een heel gedoe

22 augustus 2014 13:20

10 bijlagen, 104 KB



Beste mensen,

De nieuwe jaargang van domaine des Homs is binnen: 2013. Viognier, Tersande Rosé en Paul. Geen Tersande Rood deze keer. Veel later dan gebruikelijk en met heel wat meer "gedoe" dan voorgaande keren.

Gedoe

Eind vorig jaar kreeg ik een mailtje van een mij onbekende Franse juffrouw met de mededeling dat zij de export voor domaine des Homs doet. Of ik maar even de wijnen van deze producent van de website wilde halen, of in ieder geval geen prijzen meer wilde vermelden. Een belangrijke Nederlandse klant met meerdere filialen had een probleem gemaakt van mijn vermeldingen. Als ik niet op het "verzoek" in zou gaan dan werd ik niet meer beleverd.

Dus maar eens eventjes met Anne de Crozals van domaine des Homs gebeld. Doe je al jarenlang zaken zonder enig probleem, vooruitbetaling, overleg over cuvée's, jaargangen, een beetje goede buur of verre neef-gevoel, u kent dat misschien wel, krijg je zo'n mailtje zomaar uit het niets op je dak.

Ja, voor de export had men inderdaad sinds kort iemand in de arm genomen. Nu ja, dat snap ik wel, wijnmaken is wat anders dan verkopen, dus geef ik ze groot gelijk, laat ze vooral wijn blijven maken want daar zijn ze erg goed in. De actie van de export-juf is wel een beetje de omgekeerde wereld. Fatsoenlijk was het in ieder geval wel geweest als men mij (de meest trouwe importeur van het eerste uur) had gevraagd of het een bezwaar was dat er nog iemand de wijnen in ons land zou gaan importeren. Voor mij geen enkel probleem, Nederland is groot genoeg, bovendien ben ik niet zo groot dus snap ik zo'n stap tot uitbreiding heel goed.

En in dat laatste zit hem dus de kneep: ik ben maar een kleintje, dat had de nieuwkomer blijkbaar goed in de gaten. In de (wijn)handel is het vrij gebruikelijk dat je jezelf een paar maatjes groter maakt, diep inademt en vervolgens hoog van de toren blaast. De net aangetreden exportmanager wilde zo'n "grote vis" natuurlijk maar al te graag binnenhalen, vandaar deze actie.

Maar waarom dan zo moeilijk doen over de prijzen op mijn web site? een beetje Googelen leerde al snel dat ik een heel "ander" prijsniveau hanteer.

Ik moest maar even bellen met de juffrouw, want die was best aardig zo werd me verzekerd door Anne. Och ja, aardig zakelijk, dat lijkt me een betere omschrijving. Mijn verbazing geuit en gezegd dat ik geen bezwaar had tegen een nieuwe collega-importeur, dus dat ze vooral met hem in zee moest gaan. Dat ik al jaren op deze wijze werk en een zeer trouwe klantenkring heb opgebouwd door een goede selectie te maken en heel redelijke prijzen te hanteren. Er kwam een compromisvoorstel op tafel: als ik dan maar dezelfde prijzen zou hanteren als de nieuwkomer dan was er misschien nog wat mogelijk. U kent me vermoed ik onderhand een beetje: geen denken aan, mijn klanten teveel vragen omdat iemand anders dat zo graag doet, daar doe ik niet aan, is voor mij de lol er af: goedewijn leveren voor een zeer redelijke prijs is wat mij drijft.

Over en uit

Dat was dus een slechte dag. Door mijn koppigheid misschien nooit meer domaine des Homs, maar ja, dit was te gek, een ander gaat niet voor mij bepalen wat en hoe ik het moet gaan doen, daar ben ik geen zelfstandige voor geworden. Ergens ligt een grens. Verlies nemen en verder, gewoon doorgaan met proeven, iets meer Zuid-Frankrijk eco aanvragen, zien wat er komt.

Toch niet

In het voorjaar toch maar "gewoon" weer monsters aangevraagd, je weet het immers maar nooit. En warempel, met veel vertraging kreeg ik ze binnen. Prachtige Viognier, mooie Rosé, redelijke Chardonnay, goede Paul, maar geen Tersande rouge. Waarom niet? "Te weinig oogstvolume" was het antwoord. Nu had

de Grenache het in 2013 inderdaad niet gemakkelijk. De rode Tersande bestaat voor het overgrote deel uit wijn van deze druif. Heb toen maar niet verder gezeurd om toch nog wat te krijgen, Viognier, Rosé en Paul, die wilde ik in elk geval hebben.

Gewoon besteld, reactie: ik kon geen Rosé krijgen want daar was te weinig van. Zucht! wél bemonsteren en vervolgens is ie opeens op. Ik heb toen nog maar weer eens gebeld en gemeld dat ik al jaren stinkende m'n best doe om hun wijnen inclusief de Rosé te verkopen, dat er een paar heel erg vaste en enthousiaste klanten voor zijn en dat je die nu niet kunt laten zitten, dat je in ieder geval een kleine hoeveelheid zou moeten leveren. Schoorvoetend werden me een klein aantal dozen gegund.

Het verzendklaarmaken van mijn bestelling duurde veel langer dan normaal en eindelijk, eindelijk kwam de zending vlak na mijn vakantie binnen. Meestal gaat het gemakkelijk, soms is het een heel gedoe.

Hoe zijn de wijnen?

Terug naar waar het allemaal om gaat: de wijnen, de nieuwe jaargang 2013!

Le Viognier 2013

Frisser, droger en pittiger dan 2012, vol en intens, mooie nuances, prachtig fruit (iets perzik, citrus, tikje muscat), iets minder warm, iets minder rijk, wat mineraliger, prachtig in balans, heel beschaafd eikehout, fraai bittertje. Heel puur, tikje minder uitbundig, eleganter, fijner. Vergeleken met een paar maanden geleden toen ik hem voor het eerst proefde is ie wat gesloten, heeft blijkbaar nog tijd nodig om voller en rijker te worden.

La Tersande Rosé 2013

Fris, droog, pittiger dan 2012, mooi geconcentreerd, met, zoals ik eens bij Hamersma las: "fluisterfruit", ingetogen, licht kruidig, geen overdaad, maar kernachtig, vleugje amandel en zelfs een pietsje Sauvignon-Blanc, subtiel, aroma's teruggebracht tot de pure kern, heel mooi in balans, met in de smaak een duidelijk bittertje, frisheid en mineralen, aangenaam vol en intens. Verwacht geen snoepjes of ander expressief fruit, een wijn waarin je het subtiele moet ontdekken, niet eentje die het uitkraait "hier ben ik!"

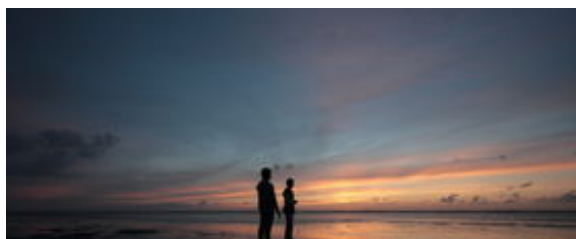
Paul 2013

Het is het jaar 2013 dat minder gestoofde en elegantere wijnen met een iets hogere zuurgraad heeft opgeleverd. Maar ook en vooral heel zuivere wijnen, in alle drie kleuren is dat te ruiken en proeven. Er zit geen randje aan, alles is even zuiver en schoon, even lichtvoetig en fris, maar ook heerlijk intens, niets waterig of duns, nee, kracht en precisie. Je zou het niet denken na deze beschrijving, maar Paul is een nog tamelijk forse wijn, niet gestoofd en dat maakt hem zo mooi, zo weinig vermoeiend. Hij wordt nog mooier met de tijd, krijgt meer vulling, nuances en complexiteit, "anders mooi" dan voorgaande jaren.

En de prijzen, zijn die nog redelijk? kan ik ze nog wel op m'n site publiceren? Het antwoord is twee keer ja: de prijzen zijn slechts licht gestegen en ze staan op de site inclusief hun zeer redelijke prijzen.

[Domaine des Homs Le Viognier 2013](#) € 10,40 / fles
[Domaine des Homs La Tersande Rosé 2013](#) € 7,40 / fles
[Domaine des Homs Paul 2013](#) € 9,80 / fles

achtergrondinformatie over de bovenstaande wijnen: klik op de links





vakantie '14: mooi weer, rust, ruimte en vooral veel mooie zonsondergangen

Zit "uw wijn" hier niet bij? kijk dan op: degoedewijnen.html

Volg de ontwikkelingen op nieuws.html

Met vriendelijke groeten,

Karel Meesters
www.goedewijn.info
tel.: 050-3123700

p.s.: heeft u wijnliefhebbende kennissen, vrienden of familie? stuur dan dit bericht dan naar ze door. Grote kans dat u ze er een groot plezier mee doet! (mij natuurlijk ook)

Ik ben zo vrij geweest om u dit nieuws via e-mail te melden, in de toekomst zal ik ook andere nieuwe ontwikkelingen via deze weg versturen. Het is beslist niet mijn bedoeling om wie dan ook op te schepen met ongewenste post. Mocht u toekomstige mail niet op prijs stellen, stuur dan even een afmelding via onderstaande link (u hoeft verder niets in te vullen): [stop mail](mailto:stop@mail) dan haal ik onmiddellijk uw e-mailadres uit mijn mailbestand.