

Wijn verkopen is een stukje van je ziel tonen

«De poorte» noemde men destijds de zaak van shipchandler Roger Declercq aan de Graaf de Smet de Naeyerlaan te Oostende. Het scheepsbevoorradingsbedrijf «General Stores» beperkte zich, van buitenaf gezien, inderdaad tot een poort, waarachter zich echter een zeer ruim magazijn, met grote stocks bevond. Sinds een zestal jaar heeft «de poorte» plaats gemaakt voor een prachtige winkelrichting, een zaak waar nu ook het grote publiek terecht kan voor de kwaliteitswijnen en likeuren. Niet zo maar een winkel als vele andere maar een zaak waar het edele nat met liefde gekoesterd wordt.

Roger Declercq, die in 1947 het bedrijf oprichtte, is nog dagelijks in de zaak die hij hielp groot maken, maar heeft sinds enkele jaren het roer in handen gegeven van schoonzoon Bernard Decorte. Met hem een gesprek over wijnen en likeuren is opgenomen worden in het enthousiasme van iemand die met hart en ziel de kwaliteit van zijn produkten verdedigt.

NM: Is van de scheepsbevoorrading volledig naar de publieksverkoop overgestapt?

B. Decorte: *Geenszins, wij blijven shipchandlers. Maar in 1987 hebben wij zeer belangrijke investeringen gedaan om naar buiten te komen met een breed gamma van sterke dranken en wijnen. Zoals men kan zien: die investeringen vertalen zich vooral in een winkelrichting, waar niet alleen onze produkten op een smaakvolle wijze gepresenteerd worden, maar waar de gezelligheid, die steeds bij een lekker glaasje hoort, zo uitstraalt.*

NM: We worden zowat dagelijks overspoeld met wijnaanbiedingen. Neemt u in dit ruime marktaanbod een speciale plaats in?

B. Decorte: *Dat moet wel, want ons allereerste devies is kwaliteit. Daarom voeren wij onze wijnen rechtstreeks in uit Frankrijk. Niet alleen invoeren, we gaan ter plaatse contacten leggen, kiezen onze eigen wijnboeren, en dit alles in functie van een prima kwaliteit tegen een eerlijke prijs. Zo'n keuze is niet altijd eenvoudig, wij moeten huizen kiezen die een continuïteit in kwaliteit garanderen. Niet zo eenvoudig als het lijkt. Neem maar de*



champagne, soms worden er soorten te koop geboden aan een ongelooflijke lage prijs, maar dat goedje is het jaar daarop niet te drinken. Zo iets is bij ons onmogelijk.

Wat onze wijnen betreft kunnen wij een schitterend palmares voorleggen. Zo hebben wij in St-Emilion de 'Château Haut Sarpe' een Grand Cru Classé; in Bordeaux Supérieur hebben wij «Château Pascaud», een wijn die onlangs in de Guide Hachette een driedubbele stervermelding kreeg, en dat is niet niks; bij de Muscadet hebben wij het 'Maison Guilbaud', in Chablis het zeer vermaarde 'Maison Pic-Regnard' (eigendom van Ladoucette) en in de Bourgogne het 'Maison Charles Vienot', dat sinds mensengeheugnis prachtige wijnen voortbrengt.

NM: Een naam die ons bijzonder opviel, toen we daarnet in de zaak rondkeken, was die van 'James Ensor'.

B. Decorte: *Ja, General Stores brengt ook een schuimwijn, méthode champenoise op de markt, die we voor Oosten-*

de de toegepaste naam van James Ensor gaven. Zeer prijzig en bijzonder origineel inzake presentatie. Daarnaast zijn we ook nog invoerder van de Porto 'Fontella', waarvan het volledig gamma ter beschikking is.

NM: We hadden het hoofdzakelijk over wijnen, ook inzake likeuren is er keuze?

B. Decorte: *In de sterke dranken bieden wij eveneens een zeer groot gamma aan, likeuren van zowat overal ter wereld, van de jenever uit eigen stokerijen tot de Tequila uit Mexico, van de vreemdste Amerikaanse tot de meest bekende Schotse whisky. En sinds vorige week kunnen we aan onze lange lijst een paradepaardje toevoegen: onze eigen cognac: 'A.E. Dor'. Een der vermaardste en oudste cognacs ter wereld, die echter niet zo'n grote bekendheid heeft, om de eenvoudige reden dat de productie niet massaal is. Maar die 'A.E. Dor' is te vinden in de meest bekendste Franse restaurants.*

NM: U noemt het een 'eigen' cognac?

B. Decorte: *Waarmee ik bedoel dat wij*

de exclusiviteit hebben voor België en het Groot-Hertogdom Luxemburg. Een cognac met een buitengewoon rijke traditie die tot 1858 terug gaat, toen hij vervaardigd werd door Amédée-Edouard Dor, stammend uit een oude familie van «Cognaçais». De cognac raakte een beetje in de vergetelheid, tot in 1981 de zaak in handen genomen werd door het echtpaar Riviere. Mevrouw stamt uit de cognacwereld en nam de zaak met zoveel liefde, input en marketinggeest ter harte, dat het resultaat schitterend is. Ik was er persoonlijk om het contract te tekenen en maakte ook kennis met «Le Paradis». Erg passende naam voor een geheime opslagplaats waar de 'Tres Vieilles Grandes Champagnes Millesimées' rijpen en bewaard worden. Die «A.E. Dor» bestaat in een grote reeks variaties, van erg dure soorten (die zelfs Sotheby's in Londen halen) tot een gewone sélection, niet duurder dan andere cognacs, maar waarlijk schitterend van aroma en smaak. Een product dat typerend is voor de filosofie van ons huis: niet grootschalig, uitstekende kwaliteit aan een eerlijke prijs. De naam die wij in meer dan 40 jaar opgebouwd hebben, staat er borg voor.

NM: Toch blijft, zich richtend tot het grote publiek, zijn het hoofdproduct van 'General Stores'?

B. Decorte: Wij hebben ons inderdaad gespecialiseerd in Franse wijnen, van de grootste topnamen (zoals Petrus) tot de minder bekende streken. Ik beschouw het als onze taak naast de grote ronkende namen, ontdekkingen te gaan realiseren, door in Frankrijk zelf op zoek te gaan. En met ontdekkingen bedoel ik wijnsoorten die hier zo goed als onbekend zijn, maar door hun prijs soms grote namen voorbijsteken. Dat is het plezante aan onze job: wijn verkopen is een stukje van je ziel tonen. Wijn verkoop je niet als een voorwerp, iets dat reëel is, een klerkast bijvoorbeeld. Wijn is een zaak van het volste vertrouwen. En wijn betekent altijd feest, wijn drink je onder vrienden en in een goede sfeer. Je kunt je toch niet permitteren je beste vrienden te inviteren en met een minderwaardig product op tafel te komen. Ik zeg het vaak tegen de klanten: of je nu wijn verkoopt of je drinkt, je toont altijd een beetje van jezelf.

NM: Een zaak van vertrouwen, o.k. Maar is het ook niet zo dat door het grote aanbod, en de vaak nogal overdreven heisan die rond de wijn gemaakt wordt, de niet-kenner een beetje afgeschrikt wordt. Dat hij vreest een slecht figuur te slaan, als hij nu niet die heel erg dure wijn koopt?

B. Decorte: Dat is een zaak van eerlijke voorlichting, en die bezorgen wij onze klanten. Kijk, er is reeds een goede correcte wijn aan 150 fr. de fles. Het komt er op aan dat de klant vertelt wat hij wil



besteden, en vooral dat we hem duidelijk maken welke soort wijn bij welk gerecht hoort. Al te veel denken de mensen dat bij eenvoudige gerechten geen passende wijn voorhanden is. Wij geven eerlijk advies, maar ook deskundig. Kijk, onze man die de klant onschatbare informatie bezorgt is Frank Lootens. Een echte wijnfreak. Gaat ieder jaar zijn verlof doorbrengen in de Médoc, druiven plukken in de wijngaarden van de château

Labergorce-Zédé, waarvan de eigenaar nog een Vlaming is ook: Luc Thienpont. Hij weet beter dan wie ook waarover hij praat. Ik durf gerust stellen, een beetje informatie van onze Frank, en je wordt een begeesterd wijngenieter.

In de winkelruimte bemerken we heel wat van die feestelijk ogende houten wijnkistjes. Ook al een specialiteit van General Stores, want men beschikt over neutrale kisten die naar wens van de klant met 2, 3 of 6 flessen wijn kunnen worden gevuld. Ideaal als geschenk, wellicht reeds een tip voor eindejaar? En wat die winkel betreft, het lijkt ons eerder een schatkamer. Doet ons een beetje denken aan die geheime opslagplaats van de 'A.E.Dor' cognac. Met dit verschil dat hier helemaal niets geheimzinnigs aan is. Integendeel, General Stores staat open voor iedereen. Die zoals de patron, met een slokje heerlijke drank, een stukje van zichzelf wil tonen.

Herman Moerman

(General Stores, de Smet de Naeyerlaan 36-38, 8400 Oostende (vlak tegenover ingang van Zeemachtkazerne). Tel. 059/70.25.03, Fax 059/80.88.10. Kantooruren: 8 tot 12 en 13 tot 17 u. 's Zaterdags 8 tot 12 u. Degustaties op aanvraag).

