



'Drink minder, maar beter.' Met dat motto, én een ongebreideld enthousiasme, veroveren wijnexperts Frank Laurentius, Corinne Hofland en Marcel Just de la Paisières de harten - en smaakpapillen - van veel wijnliefhebbers. INVITED zocht de drie managing partners van VINVIN Wines op in hun recent uitgebreide kantoor in Rotterdam.

TEKST > BART-JAN BROUWER | FOTOGRAFIE > JOHN VAN HELVERT



**“HET LEVEN IS
TE KORT OM SLECHTE
WIJN TE DRINKEN”**



V.l.n.r. Marcel Just de la Pasières,
Corinne Hofland en Frank Laurentius.

Zijn liefde voor wijn begon toen hij negentien was, weet Frank Laurentius nog goed. “Ik deed zaken met een Zwitser en die zei tegen mij: ‘*Sie sind wie ein Tignanello.*’ Wist ik veel dat dat een beroemde wijn van Antinori was! Tijdens een lunch met hem ben ik die wijn gaan proeven. Later heb ik ook veel in Frankrijk gewerkt in mijn functie als managing partner van Piecom, dat handelt in halffabricaten voor schoonmaakmiddelen. Met de Franse distributeurs ging ik van de ene lunch het andere diner in en leerde ik wijnen kennen en hoe die te combineren met spijzen. Uiteindelijk kwam ik een vrouw tegen die alle wijndiploma’s had gehaald en inmiddels al zo’n vijftieng jaar in die branche werkzaam is.” Enter Corinne Hofland, telg uit een wijnfamilie. Haar opa had verschillende slijterijen en haar vader heeft deze slijterijen – Impodra, dat uiteindelijk in Gall & Gall is opgegaan – uitgebreid tot zeventig winkels in Nederland. “Je kunt wel zeggen dat ik met wijn ben opgegroeid”, aldus Corinne. “Al op mijn twaalfde nipte ik voor het eerst aan een glas wijn. Ik weet het nog goed: mijn ouders dronken de Gran Viña Sol van Torres, het Spaanse huis dat mijn opa in Nederland had geïntroduceerd. Ze deden er een beetje water bij en zeiden: ‘Moet je eens proeven.’ Ik wilde later ook heel graag in de wijn werken en deed op mijn achttiende mijn eerste wijnkursus. Na een studie Economie ben ik aan de slag gegaan op de marketingafdeling van een van de grootste wijnimporteurs van het land. Omdat ik veel had met het product zelf, deed ik ondertussen nog meer wijnopleidingen: ik heb alle levels gedaan van de WSET, de Wine & Spirit Education Trust in Londen, en heb daar ook een kleine vijf jaar aan The Institute of Masters of Wine gestudeerd. Van de marketing groeide

ik door naar de inkoop, waar ik verantwoordelijk werd voor het complete assortiment. Op jaarbasis kocht ik 12 miljoen liter aan wijn en champagne in.”

Galeotto fu lo Champagne!

Frank en Corinne ontmoetten elkaar door een wederzijdse vriendin bij wijnbar Janssen en Van Dijk; die zei dat ze eens moesten afspreken omdat ze allebei dezelfde passie hadden: Champagne. Frank: “*Galeotto fu lo Champagne!* luidt een Italiaans gezegde dat alles al weergeeft: het komt allemaal door Champagne. Vanuit deze passie gingen Corinne en ik Champagne events organiseren en ook reizen naar Reims met nog een aantal liefhebbers.” Ze bleek niet alleen een klik op het gebied van wijn en champagne te hebben: ze leven nu al een kleine acht jaar samen. “Dan wordt één en één twee. Vanaf het moment dat wij samen waren, deelde ik mijn tijd zo in dat ik met Corinne mee kon naar vakbeurzen. Er was al heel snel duidelijk dat haar passie, en de mijne, ligt bij het premium segment in de wijnen.” Tijdens hun reizen had Frank best veel aansluiting met de wijnmakers. Pascal Jolivet, een topwijnmaker uit de Loirestreek, Sancerre, werd een goede vriend. Met hem sprak hij veel over het ondernemerschap en business opportuniteiten in de wereld van wijn. Vanzelf kwam ter sprake of het geen idee was om zelfstandig te gaan: Corinne wist alles van wijn, Frank van ondernemen. Dat idee werd concreet toen Corinne na meer dan twintig jaar trouwe dienst haar baan opzegde. Toen gloorde de nieuwe uitdaging. Frank: “Hoe we aan de naam van ons bedrijf komen? Het idee ontstond in het jaar 2020. Pascal dacht hardop: ‘2020... *vingt vingt*. We noemen het bedrijf VINVIN!” Corinne: “Ik vond

het heel spannend, maar ik zit zó in die wijnwereld! Aan de kennis zou het niet liggen. Het was wel een enorme stap: het ondernemen, het zelf doen... Ik kwam natuurlijk uit een heel veilige omgeving waar alles geregeld was. Maar het was de beste beslissing ooit. Omdat we nu doen hoe wij het zien en willen. En daar krijg je zo veel energie van!”

Bon Vivant

Ze moesten wel van scratch beginnen en een portfolio opbouwen. Pascal sloot zich als eerste wijnmaker bij hen aan en dat werkte als een magneet: *dan moet het wel goed zitten*. Frank: “In de wijnwereld kennen de betere producenten elkaar. Chateau La Tour de l’Eveque uit de Provence, Domaine d’Henri uit Chablis en Famille Hugel uit de Elzas haakten aan en uiteindelijk nog heel veel andere wijnmakers. Wat mij vooral emotioneel heeft geroerd, is het feit dat Champagne Taittinger een jaar later voor ons koos. Het is ongelooflijk dat ons huidige portfolio binnen een jaar tot stand is gekomen. We hebben nu meer dan driehonderd wijnen, vooral klassieke wereld.” In de voorbereiding om VINVIN Wines op te richten werd duidelijk dat Corinne en Frank versterking konden gebruiken in het team. Dat werd Marcel Just de la Pasières, een voormalig collega van Corinne. Zijn achternaam verradt al dat zijn voorouders uit Frankrijk komen. Just de la Pasières werd in 1725 door Lodewijk XV in de adelstand verheven. “Generaties terug hadden we een landgoed, La Pasière. Daar zijn we weleens met de familie naartoe gegaan. Er is weinig van over, hooguit een vervallen muurtje. Als kind heb ik voor de grap gezegd: ‘Ik ben de eerste Just die ervoor gaat zorgen dat er weer een chateau in de familie komt.’” Dat kwam weer naar boven toen hij de ambitie kreeg om een eigen wijnmerk te starten. Na de Hogere Hotelschool in Maastricht was het zijn streven om in het buitenland te gaan werken, bij een grote hotelgroep. Toen tijdens een stage in China zijn vader plotseling ernstig ziek werd, kwam hij daarop terug. *Leuk een carrière in het buitenland, maar familie is belangrijker*. Binnen het wijnimportbedrijf waar Corinne ook werkte, kreeg hij de kans om een wijnmerk op te bouwen. “Dat is waanzinnig goed gegaan. In anderhalf à twee jaar tijd gingen we van 70.000 naar 1,2 miljoen flessen. Ik dacht alleen wel: wat ik nu doe voor een baas, kan ik ook voor mezelf doen. Een eigen wijnmerk, een eigen chateau: mijn droom kreeg vorm. Ik zocht naar een sterke merknaam. Dat werd Bon Vivant, leef het goede leven. Het bleek nog niet als trademark te zijn vastgelegd, dus heb ik dat meteen gedaan. Met drie jongens uit het Amsterdamse nachtleven, festivalorganisators, zijn we Bon Vivant verder gaan uitdenken. We zijn plannen gaan maken voor evenementen eromheen, een eigen wijnfestival... Maar door corona kwam het op een laag pitje te staan.”

Gamechanger

In die periode werd hij benaderd door Frank, die met hem wilde afspreken. “In Hotel New York heeft hij me het verhaal van VINVIN Wines uitgelegd”, zegt Marcel. “Toen ik dat hoorde, dacht ik meteen: dit is wel echt heel tof. En ik was helemaal overtuigd toen mij de ruimte werd geboden om onder de vlag van VINVIN Wines door te werken aan Bon Vivant. Op weg naar huis belde ik al met mijn vriendin en mijn ouders: ‘Dit moet ik gaan doen.’” Zo werd Marcel partner. Frank: “Hij heeft veel verstand van sales en marketing, Corinne van de internationale wijnwereld, inkoop en het portfolio en ik gooi daar mijn lessen en ervaring vanuit het ondernemerschap overheen. Een super team!” Corinne: “Heel veel restaurants sluiten bij ons aan. Dat komt natuurlijk door ons netwerk, door ons portfolio – echt kwaliteit, met veel klinkende namen –, maar ook door onze manier van werken. We zijn een klein team, compact, maar wel heel dynamisch.” VINVIN Wines kon voor niks terecht in het kantoor van Consensus Group, dat Frank samen runt met Rob Boele, zodat bij de start de kosten laag bleven en gebruik kon worden gemaakt van de faciliteiten. “Consensus afficheren we als *‘gamechanger in hygiene & health, hospitality en happiness’*, met VINVIN Wines wil ik ook een gamechanger zijn. Sustainable en innovation driven als ik ben wil ik het anders doen dan nu gebeurt in de wijnwereld. Dus leggen wij de focus in onze exclusieve portfolio op de gevestigde, authentieke en ook opkomende familiewijnhuizen, die met veel passie en ook vaak biologisch werken. Er staat niet voor niets *‘Let’s change the world of wine’* boven onze website. Niet alleen ons assortiment is game changing, ook de manier waarop wij zijn gestart: wij werken samen met verschillende *contemporary artists*, onder wie Pablo Lucker, die onze

“Wij leggen de focus in onze exclusieve portfolio op de gevestigde, authentieke en ook opkomende familiewijnhuizen die met veel passie en ook vaak biologisch werken. Er staat niet voor niets ‘Let’s change the world of wine’ boven onze website”

Favorite Box heeft vormgegeven. Voor deze luxe boxen kun je zelf de inhoud samenstellen en ze dan bijvoorbeeld als relatiegeschenk uitdelen, met een persoonlijke boodschap onder een QR-code. Ook best uniek is dat wij op drie fronten actief zijn. We zijn online begonnen in B2C, dat hebben we uitgebouwd naar B2B en vervolgens hebben we *selective distribution* opgestart voor de vakhandel. Wij leveren tegenwoordig met onze partner voor deze vakhandel aan een groot aantal betere wijn- en speciaal-vakhandelszaken door Nederland. Tel daarbij op dat wij het eerste wijnbedrijf ter wereld zijn met een metaverse omgeving. En dat wij als Nederlands bedrijf met Bon Vivant een nieuw wijnmerk wereldwijd op de markt gaan brengen.”

VINvestors

Al deze ontwikkelingen maken VINVIN Wines de *talk of the town*. En het is in *nóg* een opzicht vernieuwend. Frank: “Als VINVIN Wines hebben we op het moment van spreken 34 certificaathouders, inclusief onszelf – stuk voor stuk personen en ondernemers die hebben geïnvesteerd in het bedrijf. De commerciële waarde van de certificaten is inmiddels tot het driedubbele van de beginwaarde gestegen. Behalve een leuk rendement zitten aan een certificaat ook voordelen zoals kortingen en events vast. En later gaan we ook nog dividend uitkeren. Maar eerlijk: niemand doet het voor het geld. Het is fun! Ze vinden het gewoon leuk om iets met wijn te doen, én met ons en met elkaar. Door deze gezonde en leuke structuur hebben we heel wat ambassadeurs gecreëerd. Onder onze zogeheten VINvestors bevindt zich ook een aantal bekende Nederlanders onder wie Klaas Jan Huntelaar en Pierre van Hooijdonk. Maar ook onze medewerkers en diverse wijnproducenten hebben certificaten in VINVIN Wines. Wijn is weliswaar mijn werk geworden, maar het is ook mijn passie gebleven. Ik drink nooit rationeel, maar altijd met plezier. Onze slogan is *‘drink less, but better’*. Het leven is te kort om slechte wijn te drinken. Waar we met Vinvin willen staan in *vingt trente?* Ik heb altijd tegen Corinne gezegd: als we 500.000 flessen verkopen in het betere segment, dan hebben we een heel mooi wijnbedrijf. En met Bon Vivant gaan we binnenkort de grens over, daarmee wordt ons speelveld nog groter. Ik zeg: *santé!* ☺