



XAVIER KAT KON AL JONG
WIJNKOPERIJ OKHUYSEN
OVERNEMEN VAN VADER LOUIS

‘DOOR DE CRISIS LEERDE IK **ECHT** WAT ONDERNEMEN IS’

DAT XAVIER KAT WIJNKOPERIJ OKHUYSEN VAN ZIJN VADER LOUIS ZOU OVERNEMEN, LAG NIET VOOR DE HAND. OOK NIET TOEN HIJ IN FRANKRIJK HET WIJNVAK IN ROLDE. ALS HIJ IN 1999 MET KERST THUIS TROTS VERTELT DAT HIJ MEDE-EIGENAAR KAN WORDEN VAN EEN HANDELSHUIS IN BORDEAUX, VRAAGT ZIJN VADER HEM DAT IN HEROVERWEGING TE NEMEN. WIL HIJ OKHUYSEN NIET OVERNEMEN? ‘HIJ WAS NET OP TIJD.’

● GWEN VAN LOON ● SANDER NIEUWENHUIS

Niet veel later komt Xavier met zijn vrouw Mariëlle terug naar Nederland voor een nieuw avontuur waarbij RSM hen adviseert. 'RSM heeft veel meegemaakt met ons en wij zijn altijd loyaal gebleven. Mijn vader werkt al bij Okhuysen als Herman Okhuysen het bedrijf verkoopt aan de erven Lucas Bols (distilleerderij, GvL), terwijl hij had gehoopt zelf het bedrijf voort te kunnen zetten.'

FINANCIERING

'Mijn vader voert daarna wel de directie, maar heeft eigenlijk andere plannen dan Bols. Na zes jaar komen ze samen tot de conclusie dat het beter is als de zaak wordt overgenomen. Met Wim Beelen – die ook een verleden bij Okhuysen heeft – lukt het hen samen om de financiering rond te krijgen. Financieel adviseur Henk Michels van Niehe Lancée, een voorloper van RSM, speelt daar al een rol in', weet Xavier uit de verhalen.

'OMDAT MIJN VADER EN IK HET ALLEBEI LEUK VINDEN OM GAS TE GEVEN, KONDEN WE SAMEN NOG EVEN KNALLEN'

Xavier heeft bij RSM nu vooral te maken met partner / adviseur Wilfred Castricum en partner / fiscalist Laura Bles-Temme, de opvolger van Richard Kasprovicz. Al regelt Wilfred ook veel met Annemieke Greebe die bij Okhuysen verantwoordelijk is voor de financiën. 'Zij is een oud-medewerker van RSM die naar ons toe is gekomen toen ze minder uren wilde werken.'

Samen runnen Louis Kat en Wim Beelen 25 jaar Okhuysen. 'Als de opvolging gaat spelen en ze zich realiseren dat de zaak vooral aan hen hangt – verkopen aan een derde partij zou destijds niet gemakkelijk zijn geweest – besluiten ze dat mijn vader de zaak doorzet en de iets oudere Beelen zijn belang van de hand doet.'

BORDEAUX

Xavier is inmiddels neergestreken in Bordeaux waar hij na verschillende stages exportmanager is bij een handelshuis. 'Mijn vaders voorwaarde is wel dat ik in de zaak wil komen.' Dat bericht krijgt Xavier als hij thuis net heeft verteld over zijn kansen zich in te kopen in het handelshuis in Bordeaux.

Het idee is dat Xavier zo snel mogelijk volledig eigenaar kan worden: in vier jaar tijd. De eerste tranche van de aandelen krijgt hij in 2001 in handen, in 2004 heeft

zijn vader geen belang meer. 'Wilfred was destijds ook al bij RSM en heeft ontzettend goed nagedacht hoe we de uit- en de inkoop voor alle partijen goed konden regelen. Daar ben ik achteraf nog steeds ontzettend blij mee.'

AFSTAND DOEN

'Al had ik daarna natuurlijk een grote schuld bij mijn pa en de bank en moest ik het geld terug zien te verdienen', licht Xavier toe. 'Maar wat je vaak ziet bij familiebedrijven is dat een vader geen afstand kan doen van zijn bedrijf en dat de kinderen het bedrijf pas op latere leeftijd kunnen overnemen. Dan is het heel lastig om je investering ooit nog terug te verdienen.'

'Ik was pas 33 toen ik mezelf al eigenaar mocht noemen, al was mijn vader ook nog volop in de zaak. Omdat we het allebei leuk vinden om gas te geven, konden we samen nog even knallen. We draaiden goede jaren en konden mooie winsten schrijven. Door dat succes kan ik snel aflossen en ook investeren. Daar heb ik mee gebouwd.'

SCHUITJE

De financiële crisis die volgt, is ook voor Okhuysen zwaar en lang. 'Eigenlijk heb ik toen pas geleerd wat ondernemen is, daarvoor leek het eigenlijk heel gemakkelijk. Maar het maakt het ook spannend. En ik zat in één keer in hetzelfde schuitje als mijn vader: hij had in zijn tijd ook allerlei omstandigheden meegemaakt en zich staande gehouden bij mee- en tegenwind. Al moest hij de koers altijd bepalen met een collega en kon ik het in principe zelf bepalen.'

De wijnwereld is in de loop van de jaren flink complexer geworden, meent Xavier. 'Mensen gingen vroeger alleen op bijzondere momenten uit eten. Het aantal wijn drinkers was sowieso veel kleiner. Pas de laatste vijftien jaar is wijn geen elitair drankje meer. Wijn is nu voor iedereen, al is het in Nederland inmiddels geen groeiemarkt meer.'

LOYALITEIT

'De concurrentie is enorm doordat er veel meer aanbieders zijn. Vroeger kende ik alle belangrijke concurrenten persoonlijk. Er zijn nu veel online wijnwinkels, maar ook wijnliefhebbers die zelf pallets bestellen met wijn die ze op vakantie bij een wijnboer hebben ontdekt. En natuurlijk advertenties in de media. Er zijn zo ontzettend veel prikkels. Tegelijkertijd is de loyaliteit van klanten afgenomen. Als je vader vroeger bij Okhuysen kwam, zette zich dat door bij de kinderen. Al hoor ik gelukkig nog regelmatig dat iemands overgrootvader ook al klant was.'



Xavier weet moeiteloos nog meer zaken op te noemen, waardoor zijn business wordt beïnvloed. 'Het aanbod is breder, terwijl we per persoon minder wijn drinken. Dat komt door de trend gezonder te eten en te drinken. Steeds vaker bouwen mensen bewust alcoholvrije avonden in of doen ze mee aan het

Waar Okhuysen nog stappen wil zetten, is met de aanwezigheid online. 'We kunnen nog een flinke slag slaan op internet. Onze klantendatabase gebruiken we al goed, maar dat willen we nog verder verfijnen. We willen klanten zo persoonlijk mogelijk benaderen. Daarom breiden we ons marketingteam iets uit. Daarnaast

'ZELF DRINK IK OOK TWEE OF DRIE AVONDEN PER WEEK GEEN ALCOHOL. IK PAS DUS VOLLEDIG IN DE TREND'

fenomeen Dry January. Op zich zijn dat goede ontwikkelingen. Zelf drink ik het liefst ook twee of drie avonden per week geen alcohol, al is dat soms lastig met zakelijke afspraken. Ik pas dus volledig in de trend', lacht hij.

BLAUWDRIJK

In die markt weet hij zich staande te houden. 'Dat lukt door te blijven gaan voor kwaliteit en trouw te blijven aan onze blauwdruk: elegante, frisse wijnen. Dat betekent dat we voor het ambacht gaan. Wij verkopen geen spotgoedkope wijn met smaken die in de fabriek zijn gecreëerd. Het terroir speelt de hoofdrol en ik zoek boeren op die daar goed in zijn en staan voor hun product. Het is interessant om nu te zien hoe ook bij hen nieuwe generaties inspelen op de markt. Als ze kwaliteit blijven leveren, ben ik – net als naar RSM – heel trouw.'

willen we nadrukkelijker aanwezig zijn waar onze doelgroepen zich begeven: bij wijnproeverijen, tijdens speciale wijn- / spijsdiners en op festivals. Dat zijn voor ons de leukst mogelijke manieren om nieuwe klanten te leren kennen. Waarbij we – het klinkt als een open deur – niet uit het oog moeten verliezen dat wijn ons centrale product is. De liefde voor de wijn blijft altijd doorslaggevend.'

Over Okhuysen

Wijnkoperij Okhuysen zit sinds de start ruim 150 jaar geleden gevestigd in een mooi, oud winkelpand in de Gierstraat in het centrum van Haarlem. Het kantoor en de voorraden zitten echter al jarenlang op industrieterrein Waarderpolder in dezelfde stad. Daar organiseert Okhuysen ook twee keer per jaar 'Proeven tussen de stellingen'. Xavier Kat is de huidige eigenaar. Hij nam het bedrijf over van zijn vader Louis. Over de geschiedenis van het bedrijf schreef Louis op verzoek van zijn zoon het boek Monsieur Louis, over zijn ervaringen als wijnkoper. Het boek is – net als de wijnen uiteraard – ook in de webshop van Okhuysen te koop.