

door Thom Olink

Ron Kercher en een geslaagd idee

SINGLE MALT IN EEN REAGEERBUIS

Whisky via de buizenpost? Een kostelijke single malt in een reageerbuis? Zeker! Het idee is niet alleen uitgewerkt, maar lijkt een groot succes te worden.

Ukoopt een doosje met zes tubes, waarin verschillende whisky's zitten, zes maal tweeëneenhalve centiliter (2.5 cl) oftewel de inhoud van een half miniatuurtje.

Zo krijgt u tegen een prijs – die afhankelijk is van de inhoud – een overzicht van verschillende merken, regio's, blends, single malts of edities binnen één maatschappij, (onafhankelijke) bottelaar of distilleerderij. Maar ook kits met verschillende malts van dezelfde leeftijd zijn te krijgen.

De verkoop is gestart als een TGV en inmiddels hebben zich ook drankmakers buiten het whiskyveld gemeld bij Ron Kercher.

Die naam kent u misschien nog van het boek over oude blends 'Zo lang de voorraad strekt', dat hij samen met Bart Schenkels schreef.

Beiden zijn graag geziene gasten op festivals en hebben daar gemerkt dat de belangstelling voor blends uit voorbije dagen onverwacht groot is. Zo was het duo op het intieme whiskytreffen in de Abdijkerk van Loosduinen een magneet voor de honderd genodigden.

VAKMANSCHAP

Ron Kercher staat voor het marketing en communicatiebureau M Factory en het is dan ook niet verwonderlijk dat de nosing&tasting kits met de zes buizen een strakke, tot in de punten verzorgde uitstraling hebben. Van het pakpapier tot de aanduidingen op de buisjes, alles is met zorg en vakmanschap ontworpen en uitgevoerd. De website, door Ron's zakenpartner Nathalie de Haas gebouwd, geeft een helder beeld van deze nieuwe ontwikkeling, die dure, zeldzame of nog ongekende whisky's ineens binnen hand- en bereik brengt.

Ron: 'De website is in het Engels. Op onze blogachtige Rare Whisky Site, meldden zich mensen uit alle delen van de wereld, maar weinigen uit Europa. Qua hits stonden we hoog op Google. Wie iets over oude blends wilde weten kwam bijna automatisch bij ons. Daarom dus Engels-talig, ook al omdat het idee van deze N&T-kits internationaal gaat en de site nu ook een webshop huisvest.'

BUIZEN

De buizen?

'Een verhaal op zich', zegt Ron Kercher lachend. 'Ze komen oorspronkelijk uit de chemische wereld en ik zocht ze met een inhoud van 25 ml. Dat is voor ruiken en proeven voldoende. Bovendien, er zijn ook duurdere sets zoals die

met de Douglas Laing Peerless series 1 en 2 die Van Zuylen in Loosduinen verkoopt. Nu kost zo'n set 90 eur, de hele flessen kosten samen € 2150.-. Bij een andere buisinhoud zou dat bedrag al snel verdubbelen'.

'Er zijn veel soorten tubes, bijvoorbeeld in de parfumindustrie. Wat ik zag bij het gebruik van buizen met cognac en andere dranken, was redelijk bedroevend. Afsluitingen met kurk en was, ze lekten vaak en voldeden niet aan mijn standaard'.

'De eerste start, na veel rondkijken, bestond uit 10.000 tubes'.

'Een grote oplage loont, maar bestel je er meer dan 20.000, dan zakt die prijs bijna niet meer. De tubes zijn natuurlijk van het grootste belang. Deze komen uit China en de afsluitdoppen uit Frankrijk. Vanaf 2000 stuks komen de doppen tegen een vaste prijs. Die dop is essentieel. Ik betaal relatief gezien veel geld voor dat kleine ding, ook al omdat er een sluitring in zit.'

Ook het binnenwerk van de doosjes was en is een zoektocht. Nu rusten de buisjes in polystyreen.

'Misschien gaan we over op karton, dat is nog groener ook'.

'Ik ben van huis uit ontwerper. Ik heb dus alles wat de kits betreft zelf bedacht'.

'Voor een Nederlandse ondernemer hebben we net een kit met zes koffielikeuren ontworpen. De drank komt uit Duitsland. Het merk had een bedroevende branding en op dat punt kunnen wij vanuit onze marketing- en designcapaciteit zeker helpen', constateert Ron met tevredenheid.

PASSIE

Alles is natuurlijk geboren uit een hobby, een passie: whisky.

Ron: 'Maar deze drank is erg bewerkelijk. Voor

Voorbeeld van een Starterskit

Bowmore Mariner 15 years -Full gold & amber in appearance. Nose: fresh heather, fern & sea air. Medium to full body. Finlaggan - This mysterious whisky contains all the ingredients of a really good Islay malt. The peat, the smoke and the mystery. Bruichladdich 12 years - Bruichladdich produces non peaty whiskies. The nose detects some fruity fragrances, far away from other whiskies from the same Island. Glen Moray - Little whisky without much character. But smooth and easy to drink. White Label approx. 1960 Blend - An old blend distilled approx. 1960 with much character. Nice smooth taste and better than the new blends. Langs 5 years approx. 1970 Blend - Again a great old blend. With Glengoyne at it's heart Langs produces a fresh clean palate with a hint of sherry. Look for the new Langs at: www.scotchwhiskyshop.co.uk



De tubes zijn Chinees, de doppen Frans



elke fles, soort, ontwerpen we kleine stickers die op de buisjes worden geplakt. In de doosjes moeten verschillende vellen met gegevens over de inhoud van de kit komen. Veel geld is er door die bewerkelijkheid niet te verdienen. De winst-marge op de whisky N&T-kits is klein'. 'Het wordt anders als je een paar duizend sets als voor die likeurman maakt. Hoe groter de hoeveelheid, hoe economischer het productie-proces kan, denk maar aan automatisch vullen. Slaat ons idee aan en krijg je een distilleerderij mee die bijvoorbeeld zijn range wil laten zien,

ruiken en proeven, dan wordt de zaak anders'. **'Maar je mag geen fouten maken, anders krijg je een distillery of company aan de lijn die zegt: 'Wat maak je nou?'**

'Maar', voegt Ron er aan toe: 'Ik denk altijd, je kunt het ook omdraaien, we maken toch veel promotie voor merken whisky.'

IN DE OGEN KIJKEN

Hoe werkt het systeem?

Ron: 'Je kunt bestellen bij ons of bij (nu nog) vier slijters: Van Zuylen in Loosduinen, Zeewijk in IJmuiden, Verhaar in Bithoven en Wijnhuis Uden. Pat's Winehouse in Groningen staat ook op de lijst. Ik ben selectief, geografisch en kwalitatief te werk gegaan bij de keuze van de slijters. Ze moeten uiteraard whiskyspecialisten zijn'.

'Als je ziet wat Aad van Zuylen en Marcel Verhaar in korte tijd al hebben weggezet, dat is geweldig; honderden kits. Van Zuylen heeft van de dure Douglas Laing Peerless collection, serie 1 en 2 twaalf flessen van elk gekocht. Dus 24 keer 27 sets, reken maar uit. Er waren al 25 kits op voorhand verkocht'.

'Voordat er nieuwe slijters bijkomen, wil ik ze eerst in de ogen kijken. De slijter of de klant maken hun keuze hoe ze de set willen hebben samengesteld.



Dat kan bijvoorbeeld een Rondje Schotland zijn, of zes Ardbegs of Belgische en Nederlandse whisky's of... well you name it'.

'De whiskyspecialisten leveren mij de benodigde flessen. Uit een fles gaan 28 buisjes. Bij levering van zes verschillende bottles krijgen zij dus 27 N&T kits. Want van de slijterseries houd ik er altijd één hier, voor de controle.'

KLANTEN

'Die doosjes met tubes zijn kant-en-klaar, met een sticker achterop, die vermeldt wat er in zit, een inlegvel met informatie over de whisky's en/of slijter en de specifieke aanduidingen geplakt op elke tube. Voor die uitrusting reken ik 2 euro, dat is net haalbaar. Ik krijg wel een percentage van de specifieke slijterijkits die via onze website worden verkocht', zegt Ron Kercher. 'Je kunt dus òf bij de slijter òf via zijn website òf via onze webwinkel aan de kits komen. Heeft de klant zelf een idee hoe hij een setindeling wil hebben, dan kan hij dat via ons ook krijgen.'

Ron Kercher voegt daar wel iets aan toe. 'Tenminste, als ik aan de whisky kan komen. Ik heb bijvoorbeeld nog 21 jaar oude Cream of the Barley staan, in Amerika gekocht, rond 1900 gedistilleerd. Als die op is, ja dan is het echt over en uit. Die krijg je nooit weer. Een dergelijk buisje heeft uiteraard zijn prijs!'

'Ik vul, maar koop geen flessen in via de importeurs, want ik wil geen slijters tegen mij in het harnas jagen. Als ik ooit in zee mocht gaan met firma's die in relatiegeschenken doen, dan is het een geheel ander verhaal.'

PROEVERIJEN

'Net als de slijters stellen wij sets samen die we verkopen via onze webwinkel.

Het vullen, inpakken en versturen en het maken van alle gegevens gebeurt nu nog in Nieuwegein, waar ook de Factory is gehuisvest. Van een bevriend bedrijf hebben wij halruimte gehuurd', legt Ron uit.

'Afgerekend wordt via ons en dat wijst al op een vertrouwensband, die moet bestaan tussen mijn bedrijf en de slijter. Als deze laatste niet afstuurt ben ik de Sjaak'.

'De kits zijn natuurlijk ook perfect voor proeverijen. Er zijn soms twee mensen nodig op een groep van zeg maar 20 mensen. Je moet inschenken, opletten op de hoeveelheid en er blijven altijd restflessen. En niet zelden is er na zes glaasjes voor de deelnemers een vervoersprobleem. Deze tubes hebben net genoeg in zich om goed te kunnen nosen en te tasten. De doos ligt kant-en-klaar op tafel, eventueel met extra informatie van de slijter en daarna kunnen ze worden meegenomen naar huis om verder genoten te worden.'

TOEKOMST

Ron Kercher: 'Je kunt ongeveer 110 kits per dag met de hand maken, vullen, stickeren, inpakken enz. Gaat het wiel nog sneller draaien, dan moet



ik wat verzinnen. Dan zal ik tegen de slijters moet zeggen: 'Hé jongens, ik krijg het niet meer spits, jullie moeten zelf vullen'. Marcel Verhaar doet dat trouwens al'.

'Bij mij gaat het om het voortraject, het bouwen van de kits. Door mijn vak lever ik de dozen nu tip top gestileerd, maar het kan natuurlijk in de toekomst bij de slijters ook anders, eenvoudiger. Ik denk dat de meeste klanten namelijk voor de whisky gaan en niet voor de doos.'

De man uit Nieuwegein maakt wel een uitzondering.

'Is het een geschenk, dan moet dat er natuurlijk kinky uit zien. En niet meer dan ongeveer twintig euro kosten!

Een 'Rondje Schotland' van Van Zuylen met een doorsnee van de regio's is te koop voor € 17.50. Wij hebben ook een aantal starterskits, zoals '6 fine whiskies' met blends en malts, voor diezelfde prijs.'

Ron lacht even: 'Wat wij doen, staat nog niet in het boekje, de Warenwet bij voorbeeld is honderd jaar oud. Dat wij geen whisky inkopen en in een andere verpakking stoppen en daarna verkopen per internet, daar kan men uiteraard geen letter over vinden. We zijn benieuwd hoe er gereageerd gaat worden. Zoals bij verzending naar het buitenland'.

'Maar ook distilleerderijen kunnen reageren. Als iets een succes wordt en daar lijkt het op, dan komen meestal pas de bezwaren'.

Voorlopig staat bij Ron Kercher alles nog op groen

Zie: www.rarewhiskysite.com.