11 Απριλίου 2017

Ο τομέας οίνου στην Ολλανδία

Έκθεση απέστειλε το Γραφείο Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων της Πρεσβείας της Ελλάδος στην Ολλανδία (Χάγη), σχετικά με τις συνθήκες και τις συνήθειες των Ολλανδών καταναλωτών στον τομέα της αγοράς οίνου.

Πρόκειται για μια αγορά που χαρακτηρίζεται από κοινά στοιχεία με τις αγορές της κεντρικής και βόρειας Ευρώπης, αλλά και με ιδιαιτερότητες σε σχέση με τις συνήθειες κατανάλωσης που χαρακτηρίζεται και επηρεάζεται:

• από την οργάνωση με βάση το προφίλ της γεύσης και όχι της μάρκας, που δημιουργεί στα ράφια σχετική ακαταστασία

• από την αποδοχή των βιδωτών πωμάτων και στα ακριβά κρασιά

• από την ανερχόμενη δημοφιλία των συσκευασιών PET

• από την μεγάλη σημασία του branding για την τοποθέτηση των κρασιών

• από την σημασία της τιμολόγησης

• από την αύξηση του ΦΠΑ και του ΕΦΚ στο κρασί

• από το μεγάλο κόστος τοποθέτησης στο ράφι του σουπερμάρκετ

• από το περιεχόμενο και την εμφάνιση της ετικέτας

Η Έκθεση επίσης περιλαμβάνει οδηγίες προς τους εξαγωγείς, ενώ περιλαμβάνει και πλήρη κατάλογο εισαγωγέων κρασιών στην Ολλανδία

ΑΔΙΑΒΑΘΜΗΤΟ

ΚΑΝΟΝΙΚΟ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ

ΠΡΕΣΒΕΙΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Γραφείο Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων

Amaliastraat 1, 2514 JC Den Haag,

Τηλ. +31 70 356 11 99,

Fax: +31 70 361 57 47

E-mail: ecocom-hague@mfa.gr

Χάγη,

7-4 -2017

Φ.: 2210/116

Α.Π.

ΠΡΟΣ :

Β4 Δ/νση

ΚΟΙΝ:

ΠΙΝΑΚΑΣ ΑΠΟΔΕΚΤΩΝ (μ.η.)

Ε.Δ.:

Γραφείο κ. Πρέσβεως

ΘΕΜΑ:

Ο τομέας του οίνου στην Ολλανδία.

Οι Ολλανδοί καταναλωτές ενδιαφέρονται όλο και περισσότερο για το κρασί, με αποτέλεσμα την διάθεση να δαπανούν περισσότερα χρήματα γι αυτό. Παρ' όλα αυτά, η τιμή παραμένει καθοριστικός παράγοντας στις αγοραστικές αποφάσεις των Ολλανδών καταναλωτών. Το branding αποτελεί επίσης σημαντικό παράγοντα για την επιτυχή πρόσβαση στην αγορά. Κατά το 2014, τα κόκκινα κρασιά είχαν το μεγαλύτερο μερίδιο πωλήσεων στην ολλανδική αγορά (44,9%) και ακολουθούνταν από τα λευκά κρασιά (42,5%) και τα ροζέ (13,8%). Ωστόσο, το 2013, οι πωλήσεις λευκού κρασιού αυξήθηκαν κατά 3,5% ενώ του κόκκινου και του ροζέ μειώθηκαν κατά 2,4% και 1,3% αντίστοιχα. Αναμένεται ότι βραχυπρόθεσμα οι πωλήσεις των λευκών και ερυθρών οίνων θα παραμείνουν σταθερές, ενώ οι πωλήσεις των αφρωδών οίνων αναμένεται να συνεχίσουν να αυξάνονται σε βάρος του ροζέ κρασιού. Ιδιαίτερα τα κρασιά *Frizzante* (ελαφρώς αφρώδη) σημειώνουν καλές πωλήσεις, καθώς επωφελούνται από τα χαμηλά τιμολόγια των ειδικών φόρων κατανάλωσης. Το 2014-2015, οι πωλήσεις κανονικού κρασιού παρέμειναν σταθερές, ενώ οι πωλήσεις του αφρώδους οίνου αυξήθηκαν. Περίπου το 90% της ανάπτυξης πωλήσεων σε αφρώδη οίνο από το 2009 αφορά ιταλικά προϊόντα.

Όλο και περισσότεροι έμποροι λιανικής πώλησης, όπως οι αλυσίδες σουπερμάρκετ Albert Hein και Jumbo έχουν υιοθετήσει την οργάνωση των ραφιών με βάση το προφίλ γεύσης παρά της προέλευσης. Αυτό έγινε σε μια προσπάθεια να καταστεί ευκολότερο για τους καταναλωτές να επιλέξουν. Με τον τρόπο αυτόν, οι έμποροι αισθάνονται επιπλέον ότι οι καταναλωτές λαμβάνουν μια καλύτερη εικόνα του συνόλου της διαθέσιμης ποικιλίας. Το μειονέκτημα όμως είναι η σημαντικά μειωμένη προβολή της μάρκας. Επιπλέον τα ράφια των κρασιών είναι πιο «ακατάστατα» με πολλές διαφορετικές μάρκες και σχήματα φιαλών το ένα δίπλα στο άλλο.

Τα βιδωτά καπάκια είναι κοινώς αποδεκτά στην Ολλανδία ακόμη και για πιο ακριβά κρασιά. Μέχρι τώρα οι καταναλωτές είναι επαρκώς ενημερωμένοι ότι η χρήση των βιδωτών καπακιών δεν επηρεάζει την ποιότητα. Μόνο στα πιο ποιοτικά και εκλεκτά (premium) κρασιά, οι Ολλανδοί καταναλωτές αναμένουν συνήθως ένα παραδοσιακό φελλό.

Οι φιάλες PET γίνονται επίσης όλο και πιο δημοφιλείς στην ολλανδική αγορά, δεδομένου ότι χρησιμοποιούνται πιο συχνά σε υπαίθριους χώρους (π.χ. φεστιβάλ, κάμπινγκ, εκδηλώσεις αναψυχής, κ.λπ.).

Αν και οι online πωλήσεις κρασιού αντιπροσωπεύουν μόνο ένα μικρό τμήμα της ολλανδικής αγοράς, αυτό το κανάλι διανομής αναμένεται να αναπτυχθεί. Υπάρχουσες εταιρείες λιανικής πώλησης, όπως η Ahold https://www.aholddelhaize.com/en/home/ και η Mitra (https://www.mitra.nl/) που ηγούνται της ανάπτυξης από κοινού με νέες online εταιρείες όπως η Wijnvoordeel (https://www.wijnvoordeel.nl/) χρησιμοποιούν την ίδια αποθήκη τόσο για τις offline όσο και για τις online πωλήσεις.

Στην ολλανδική αγορά, η τιμολόγηση παραμένει ο πιο καθοριστικός παράγοντας. Οι Ολλανδοί καταναλωτές προτιμούν off-trade διαύλους της αγοράς (κάβες, supermarkets), διότι οι τιμές είναι χαμηλότερες και επιπλέον απολαμβάνουν προσφορές σε καλές τιμές. Επιπλέον οι αγοραστές απαιτούν χαμηλές τιμές και στο κανάλι της on-trade αγοράς (bar, εστιατόρια, ξενοδοχεία). Οι τιμές για το κρασί είναι σήμερα σε σημείο καμπής, όπου πλέον η χαμηλή τιμολόγηση δεν είναι βιώσιμη για να συνεχιστεί. Στο μέλλον, θα πρέπει η τιμή να αυξηθεί, προκειμένου να διατηρηθούν επαρκή περιθώρια κέρδους για όλα τα μέρη της εφοδιαστικής αλυσίδας. Στις μεσαίες και premium αγορές ο ανταγωνισμός είναι σκληρός. Ως εκ τούτου, το branding μπορεί να είναι ένα σημαντικό μέσο για να κάνει το κρασί να ξεχωρίζει από τα υπόλοιπα.

Στην Ολλανδία η αγορά των βιολογικών κρασιών εξακολουθεί να είναι μικρή σχετικά αλλά με αναπτυξιακή δυναμική. Αν και η εξειδικευμένη αγορά βιολογικών κρασιών έδειξε μια ισχυρή ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια, πολλοί καταναλωτές στην Ολλανδία δεν έχουν πλήρη επίγνωση των χαρακτηριστικών του βιολογικού οίνου ή έχουν αμφιβολίες για τον ισχυρισμό αυτό.

Η ολλανδική κυβέρνηση αποφάσισε να αυξήσει τους φόρους και τους ειδικούς φόρους κατανάλωσης για το κρασί. Ο ΦΠΑ επί του οίνου αυξήθηκε από 19% σε 21% από την 1η Οκτωβρίου 2012. Επιπλέον ο ειδικός φόρος κατανάλωσης για το κρασί αυξήθηκε κατά 18% από τον Ιανουάριο του 2013. Το 2014, ο ειδικός φόρος κατανάλωσης αυξήθηκε κατά 5,75% επιπλέον. Ο τρέχων ειδικός φόρος κατανάλωσης για τα κρασιά είναι € 88,36 /hectolitre οίνου. Σύμφωνα με την Ολλανδική ένωση εμπόρων κρασιού, αυτό το μέτρο πολιτικής οδήγησε τις ολλανδικές πωλήσεις κρασιού σε μείωση 8% το πρώτο εξάμηνο του 2013, μετά από 20 χρόνια ανάπτυξης. Το μέτρο αυτό αύξησε επίσης τις αγορές κρασιού εκτός συνόρων όπου οι ειδικοί φόροι κατανάλωσης είναι χαμηλότεροι.

Ειδικοί φόροι κατανάλωσης ανά τύπο κρασιού και ποσοστού αλκοόλ κατ' όγκο:

Δασμοί 2012	**€**

Δασμοί 2013	**€**

Δασμοί 2014	**€**

Κανονικό κρασί

≤8.5% vol alc.

35.28

41.78

44.18

8.5-15% vol alc.

70.56

83.56

88.36

>15% vol alc.

122.75

122.75

129.81

Αφρώ δεις οίνοι

≤8.5% vol alc.

45.63

45.63

48.25

>8.5% vol alc.

240.58

240.58

254.41

Οι μεγάλες αλυσίδες λιανικού εμπορίου κατέχουν πολύ ισχυρή θέση στην ολλανδική αγορά. Ο συνδυασμός χαμηλών τιμών με κατάλληλη ποιότητα για το τμήμα στόχος, κυρίως στο χαμηλό και μεσαίο τμήμα της αγοράς, αποτελεί τον πρωταρχικό τους στόχο. Παρ' όλα αυτά, το αυξανόμενο ενδιαφέρον των καταναλωτών για νέες ποικιλίες αυξάνει τις εξαγωγικές ευκαιρίες για χώρες–παραγωγούς κρασιού. Μπορεί να είναι πολύ δαπανηρό να εισέλθει κάποιος εξαγωγέας στην ολλανδική αγορά λόγω του κόστους για το ράφι που χρεώνονται από τα σούπερ μάρκετ. Επιπλέον, τα ολλανδικά σούπερ μάρκετ δεν θέλουν να δουν μάρκες «τους» και σε άλλα κανάλια.

Ο ανταγωνισμός μεταξύ των προμηθευτών στην ολλανδική αγορά κρασιού είναι υψηλός, ειδικά στο μέσο και στο premium τμήμα της αγοράς. Οι προμηθευτές αυτών των τμημάτων πρέπει να δείξουν την αποκλειστικότητα τους μέσω, για παράδειγμα, της προέλευσης, της επωνυμίας, γεωγραφικής ένδειξης, πιστοποιητικών. Επιπλέον, οι προμηθευτές από αναπτυσσόμενες χώρες διαφοροποιούνται από τις παραδοσιακές οινοπαραγωγές χώρες, δίνοντας έμφαση στα εξωτικά χαρακτηριστικά τους.

Οι ιδιωτικές ετικέτες αναμένεται να κερδίσουν όλο και περισσότερο μερίδιο στην κατηγορία λιανικών πωλήσεων. Η μεγαλύτερη αλυσίδα σούπερ μάρκετ, Albert Heijn, έχει ήδη τη δική της ιδιωτική ετικέτα στα κρασιά. Μεταξύ του 2004 και του 2013, οι πωλήσεις ιδιωτικής ετικέτας αυξήθηκαν από 25% σε ποσοστό άνω του 50%.

Η τοπική παραγωγή κρασιού στην Ολλανδία διαδραματίζει περιθωριακό ρόλο και κυρίως επικεντρώνεται στο τοπικό στο εμπόριο. Αυτό δεν θα αλλάξει τα επόμενα αρκετά χρόνια.

Κατά την τελευταία δεκαετία, τα σούπερ μάρκετ έχουν αυξήσει σημαντικά το μερίδιό τους στην ολλανδική αγορά κρασιού. Το 2012, τα σούπερ μάρκετ αντιπροσώπευαν το 91% των πωλήσεων οίνου ακόμα όσον αφορά τον όγκο και το 89% σε όρους αξίας. Ως αποτέλεσμα της αυξανόμενης δύναμης των σούπερ μάρκετ, υπάρχει η αυξανόμενη πίεση στους μικρότερους, μη ειδικευμένους εισαγωγείς. Οι αλυσίδες σούπερ μάρκετ έχουν μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη, καθώς μπορώντας να αγοράσουν μεγάλες ποσότητες κρασιού, έχουν μια πολύ ισχυρή θέση στην αγορά λιανικής και είναι οικονομικά ισχυροί.

Κατά τα προσεχή έτη, τα σούπερ μάρκετ, αναμένεται να παρακάμψουν τους εισαγωγείς στις στρατηγικές εφοδιασμού τους και να ανατρέξουν απευθείας στους παραγωγούς.

Οι Ολλανδοί αγοραστές τα τελευταία χρόνια έχουν αυξήσει τις εισαγωγές τους σε χύμα κρασί. Τα χύμα κρασιά συνήθως εξάγονται σε εμφιαλωτή στο εξωτερικό (π.χ. Βέλγιο ή τη Γερμανία) και στη συνέχεια μεταφέρονται πίσω καθώς η ικανότητα εμφιάλωσης στην Ολλανδία είναι περιορισμένη. Η χαμηλή διαθεσιμότητα του χύμα κρασιού οδηγεί στην αλλαγή των εμπορικών ροών. Καθώς οι παραδοσιακές χώρες της νοτιοδυτικής Ευρώπης δεν είναι σε θέση να παράγουν επαρκή όγκο κρασιών, οι Ολλανδοί εισαγωγείς ψάχνουν όλο και περισσότερο για προμήθεια χύμα κρασιών από άλλες περιοχές. Οι εξαγωγείς από άλλες χώρες, ιδίως εκείνες σε κοντινή γεωγραφική εγγύτητα στην ολλανδική αγορά, μπορούν να επωφεληθούν, ωστόσο, πρέπει να αποδείξουν την αξιοπιστία τους και να έχουν μια ανταγωνιστική τιμή για το χύμα κρασί τους.

Οι εξελίξεις στην αγορά χύμα κρασιού είναι πολύ στενά με τις εξελίξεις στην ιδιωτική αγορά ετικέτα. Τα κρασιά με ιδιωτική ετικέτα είναι από χύμα κρασί.

Η είσοδος στην αγορά χύμα κρασιού αντιμετωπίζει δυσκολίες όσον αφορά στον ανταγωνισμό με τους ήδη καθιερωμένους προμηθευτές καθώς αυτοί, έχοντας εστιασθεί ολοκληρωτικά σε αυτήν την αγορά, μπορούν να προμηθεύουν μεγάλες ποσότητες με σταθερή ποιότητα και έχουν διασφαλίσει τρόπον τινά την θέση τους με μακροχρόνια συμβόλαια. Στην αγορά χύμα κρασιού, οι εισαγωγείς απαιτούν πολύ μεγάλες ποσότητες καθώς χρειάζονται μεγάλες ποσότητες για να πραγματοποιήσουν οικονομίες κλίμακας και εν συνεχεία να καταστούν ανταγωνιστικοί στην τιμή. Η εισαγωγή του χύμα κρασιού, σε αντίθεση με το εμφιαλωμένο κρασί, μειώνει σημαντικά το κόστος για τους εισαγωγείς. Η εισαγωγή των χύμα κρασιών τους δίνει τη δυνατότητα να συνδυάσουν διαφορετικά κρασιά και να τα πωλούν με το δικό τους εμπορικό σήμα.

Τα σημαντικότερα συμπεράσματα έρευνας που διεξήχθη σχετικά πρόσφατα για τον ρόλο της ετικέτας στα κρασιά, είναι τα εξής:

Οι ετικέτες είναι σημαντικές για τους Ολλανδούς καταναλωτές καθώς χωρίς ετικέτες θα ήταν αδύνατον για τον καταναλωτή να δει τη διαφορά στα προϊόντα ή στις μάρκες. Σημαντικά στοιχεία αποτελούν οι εικόνες, τα χρώματα και η τυπογραφία.

Η εμφάνιση της ετικέτας δεν είναι η μόνη σημαντική πτυχή της συσκευασίας. Είναι απαραίτητο η ετικέτα να παρέχει όσες περισσότερες το δυνατόν πληροφορίες σχετικά με το προϊόν. Για πληροφορίες, τόσο η εμπρόσθια ετικέτα όσο και το πίσω μέρος της ετικέτας είναι σημαντικές, αλλά οι καταναλωτές εκτιμούν την εμφάνιση της στην εμπρόσθια όψη.

Υπάρχουν μερικά στοιχεία που απαιτούνται σε μια ετικέτα για να προσελκύσουν τον καταναλωτή. Αυτό είναι ως επί το πλείστον ένας συνδυασμός του οπτικού σχεδιασμού και των πληροφοριών που αναγράφονται στην ετικέτα. Τα οπτικά στοιχεία που παρακινούν τους περισσότερους καταναλωτές έχουν να κάνουν με τα χρώματα, το είδος της γραμματοσειράς που χρησιμοποιείται, τις εικόνες στην ετικέτα και το σχήμα της ετικέτας.

Η επίδραση του αλκοόλ μπορεί να έχει αρνητική επίδραση και στο ολλανδικό δίκαιο μόνο τα άτομα ηλικίας άνω των δεκαοκτώ ετών μπορούν να αγοράσουν αλκοολούχες ουσίες. Έχει γίνει κανόνας για τις εταιρίες να ενημερώνουν και να προειδοποιούν τους αγοραστές για τυχόν συνέπειες που μπορεί να έχει ένα προϊόν. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να δοθούν στους καταναλωτές ορισμένες πληροφορίες από τις ετικέτες. Οι περισσότεροι κανόνες σχετικά με την κατανάλωση αλκοολούχων αφορούν στην διαφήμιση, αλλά οι πιο σημαντικές πληροφορίες που πρέπει να αναγράφονται σε όλες τις ετικέτες κρασιού είναι:

1. Ονομασία του προϊόντος

2. Επωνυμία κάθε ουσίας που μπορεί να προκαλέσει αλλεργίες

3. Η ποσότητα κάθε συστατικού που χρησιμοποιείται

4. Η ποσότητα της ουσίας στο εσωτερικό της φιάλης

5. Η ελάχιστη διάρκεια ζωής ή η τελική ημερομηνία κατανάλωσης

6. Ειδικές συνθήκες αποθήκευσης / όροι χρήσης

7. Όνομα και διεύθυνση του εισαγωγέα

8. Χώρα καταγωγής ή του τόπου προέλευσης

9. ποσοστό αλκοόλης

Δεν είναι μόνο το εμπορικό σήμα που μπορεί να παρακινήσει τον καταναλωτή να αγοράσει ένα κρασί αλλά και το είδος σταφυλιού και η περιοχή προέλευσης.

Υπάρχει επίσης μια διαφορά στην προτίμηση μεταξύ γυναικών και ανδρών. Οι γυναίκες πιο συχνά προσελκύονται από τον σχεδιασμό παρά από τις πληροφορίες που παρέχει η ετικέτα.

Η οπτική σχεδίαση είναι σημαντική για την ενεργοποίηση του καταναλωτή στο να εξετάσει πιο προσεκτικά τις πληροφορίες που αναγράφονται στην ετικέτα. Σημαντικά στοιχεία αποτελούν:

-χρώμα του φόντου (άσπρο)

-στυλ της γραμματοσειράς (έντονη γραφή)

-εικόνες

-μάρκα

-ποικιλία σταφυλιού

-περιφέρεια καταγωγής

Οι online πωλήσεις κρασιού

Το ηλεκτρονικό εμπόριο φαίνεται να πληροί τις όλο και αυξανόμενες και ποικίλες αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών. Η διαθεσιμότητα και η πρόσβαση είναι πολύ σημαντικοί παράγοντες στην ανάπτυξη του ηλεκτρονικού εμπορίου. Οι καταναλωτές όλο και περισσότερο αναμένουν να είναι σε θέση να αγοράσουν ένα προϊόν σε κάθε δεδομένη στιγμή, σε οποιαδήποτε δεδομένη θέση. Αυτό είναι ένα μειονέκτημα για τα φυσικά καταστήματα, τα οποία περιορίζονται σε αριθμό και ανοίγουν μόνο κατά τη διάρκεια συγκεκριμένων ωρών. Από την άλλη πλευρά, τα διαδικτυακά καταστήματα είναι πάντα ανοιχτά και διαθέσιμα σε κάθε μέρος με σύνδεση στο ιντερνέτ. Η ευκολία της παράδοσης είναι ένας άλλος παράγοντας που προωθεί τη χρήση των διαδικτυακών καταστημάτων. Τα διαδικτυακά δίκτυα αγορών επιτρέπουν στους καταναλωτές να παραγγείλουν κρασί από πολλές διαφορετικές πηγές, συμπεριλαμβανομένων των οινοπαραγωγών. Οι πωλήσεις κρασιού μέσω του διαδικτύου αυξάνονται με τον ίδιο ρυθμό όπως και συνολικά το ηλεκτρονικό εμπόριο. Οι λόγοι αυτής της αύξησης είναι παρόμοιοι: ευκολία, διαθεσιμότητα, και προσβασιμότητα.

-Ευκολία: το κρασί, ειδικά σε φιάλη, είναι σχετικά βαρύ προϊόν για να το πάρουν οι καταναλωτές μαζί τους. Εκτιμούν την ευκολία της παράδοσης στο σπίτι από τα καταστήματα στο διαδίκτυο. Από τη στιγμή που η παράδοση είναι συχνά δωρεάν όταν η παραγγελία υπερβαίνει ένα συγκεκριμένο ποσό, το κόστος της παράδοσης δεν αποτελεί πια εμπόδιο.

-Η προσβασιμότητα των διαδικτυακών καταστημάτων σε σύγκριση με τα φυσικά καταστήματα είναι ένα άλλο πλεονέκτημα των online πωλήσεων. Σε κάποιες περιοχές, τα φυσικά καταστήματα κρασιών είναι λιγοστά. Τα διαδικτυακά καταστήματα προσφέρουν μια ευπρόσδεκτη λύση στους καταναλωτές σ' αυτές τις περιοχές.

-Διαθεσιμότητα: ακόμα και όταν υπάρχουν φυσικά καταστήματα κρασιού κάπου κοντά, είναι ανοιχτά μόνο λίγες ώρες κατά τη διάρκεια της ημέρας. Τα διαδικτυακά καταστήματα ξεπερνούν αυτό το εμπόδιο προσφέροντας τις υπηρεσίες τους κάθε ώρα της ημέρας.

Το επιθετικό μάρκετινγκ από την online εταιρία Wijnvoordeel που στοχεύει στις χαμηλότερες τιμές, είχε σημαντικό αντίκτυπο στην λιανική πώληση κρασιού. Η εταιρεία ισχυρίζεται ότι προσφέρει κρασιά, από οικονομικά μέχρι πιο ακριβά, σε μισή ή ακόμα και σε μικρότερη από την 'κανονική' τιμή. Ειδικότερα, οι καταναλωτές που στοχεύουν στη μέγιστη αξία και ψάχνουν για χαμηλή τιμή ανταποκρίνονται στις online προσφορές της εταιρείας. Οι online εταιρίες αναμένεται να κερδίσουν σημαντικό μερίδιο αγοράς στα επόμενα χρόνια.

Στα σούπερ μάρκετ, οι μάρκες των κρασιών είναι η μόνη πηγή πληροφοριών για τα κρασιά και αυτές οι μάρκες προσφέρουν λίγες πληροφορίες. Σε εξειδικευμένα καταστήματα, οι καταναλωτές μπορούν να λάβουν επιπρόσθετες πληροφορίες από τους πωλητές. Ωστόσο, σε διαδικτυακά καταστήματα, οι καταναλωτές μπορούν να βρουν πολύ περισσότερες πληροφορίες.

Από την εισαγωγή του Facebook, τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης έχουν τεθεί στο προσκήνιο ως ένα νέος δίαυλος για την προώθηση προϊόντων. Οι ευκαιρίες για την προώθηση δεν περιορίζονται μόνο στη διαφήμιση από τους ιδιοκτήτες των social media (π.χ. Facebook) στις σελίδες των χρηστών. Οι εταιρείες μπορούν επίσης να δημιουργήσουν τις δικές τους σελίδες και κοινότητες για να έρθουν σε άμεση επαφή με τους καταναλωτές των προϊόντων τους. Πολλές εταιρείες δημιούργησαν σχετικές σελίδες με πληροφορίες για την εταιρεία τους και τα προϊόντα τους που είχαν ήδη στην ιστοσελίδα τους.

Οι μεγαλύτεροι έμποροι λιανικής πώλησης με φυσικά καταστήματα αντιπροσωπεύουν τις περισσότερες πωλήσεις μέσω διαδικτύου. Η γνώση των καταναλωτών για τα καταστήματα λιανικής και η εμπιστοσύνη τους στις online προσφορές των ίδιων των εμπόρων λιανικής, αποτελεί πλεονεκτήματα σε σχέση με τα διαδικτυακά καταστήματα.

Οι πωλητές λιανικής με ένα ηλεκτρονικό κατάστημα μπορούν να επιτύχουν οικονομίες κλίμακας αγοράζοντας από διάφορους προμηθευτές (π.χ. εισαγωγείς) και πουλώντας σε πολλούς διαφορετικούς καταναλωτές. Οι οικονομίες κλίμακας τους επιτρέπουν να προσφέρουν τιμές που είναι πολύ ανταγωνιστικές με τις τιμές σε φυσικά καταστήματα, παρά το επιπλέον κόστος της διανομής στους καταναλωτές. Οι απευθείας πωλήσεις όμως, απαιτούν αποθήκες από όπου μπορούν να αποστέλλονται τα κρασιά στους καταναλωτές. Αυτό απαιτεί, επίσης, ένα πολύ αποτελεσματικό σύστημα εφοδιασμού για να διαχειρίζεται τα αποθέματα, τις παραγγελίες και την αποστολή κρασιών μέσω ενός διανομέα. Λαμβάνοντας υπ' όψιν το κόστος αποθήκευσης και διανομής, το συνολικό κόστος είναι υψηλό και επηρεάζει αρνητικά την ανταγωνιστικότητα των τιμών. Πολλοί από τους κορυφαίους εμπόρους λιανικής πώλησης με διαδικτυακά καταστήματα προσφέρουν όλο το φάσμα των προϊόντων online, από φθηνά έως εκλεκτά κρασιά. Η ομάδα καταναλωτών που ενδιαφέρονται να αγοράζουν κατευθείαν από τους παραγωγούς, είναι περιορισμένη στους καταναλωτές που εκτιμούν σχετικά υψηλά την αξία της προέλευσης και την αυθεντικότητα ενός κρασιού και που είναι πρόθυμοι να ξοδέψουν περισσότερο χρόνο στο να ερευνήσουν και να αγοράσουν ένα κρασί με τέτοιες ιδιότητες. Η ομάδα αυτή παραμένει μικρή αλλά προσφέρει τις περισσότερες ευκαιρίες για τους προμηθευτές των πιο ακριβών και των εκλεκτών κρασιών.

Συμβουλές που οι εξαγωγείς κρασιών ενδεχομένως θα πρέπει να λάβουν υπ' όψιν:

Οι εξαγωγείς κρασιού μπορούν να είναι σε θέση να επωφεληθούν από την είσοδο στην ολλανδική αγορά εάν είναι σε θέση να παράγουν μεγάλες ποσότητες σταθερής ποιότητας σε τιμές που οι λιανοπωλητές είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν, με σταθερές ροές.

Οι εξαγωγείς με στόχο τη μεσαία και premium αγορά μπορούν να βελτιώσουν την δύναμή τους ως προμηθευτές δείχνοντας την αποκλειστικότητα των προϊόντων τους. Σημαντικά στοιχεία ποιότητας για την ολλανδική αγορά είναι για παράδειγμα, η αποκλειστικότητα της εξωτικής καταγωγής του κρασιού, η ποικιλία σταφυλιού, η περιοχή (Γεωγραφική Ένδειξη) ή η μέθοδος παραγωγής.

Η τήρηση των συμφωνηθέντων είναι πολύ σημαντική: θα πρέπει να παρέχεται η συμφωνημένη ποσότητα, ποιότητα και τιμή.

Στην διαπραγμάτευση για μια καλύτερη τιμή με τους λιανοπωλητές, πρέπει να ληφθεί υπ' όψιν ότι η ευελιξία τους είναι πολύ περιορισμένη.

Απευθείας προμήθεια σε σούπερ μάρκετ είναι δυνατή μόνο αν μπορείτε να υποστηρίξετε παραγγελίες μεγάλης ποσότητας σε χαμηλή τιμή.

Η διανομή και η εξυπηρέτηση των πελατών είναι ευκολότερη μέσω ενός τοπικού διανομέα παρά από τις απευθείας ηλεκτρονικές πωλήσεις από την δική σας εταιρία.

Κρασιά χαμηλής περιεκτικότητας σε αλκοόλ μπορεί να είναι μια ενδιαφέρουσα επιλογή για τους Ολλανδούς αγοραστές καθώς οι ειδικοί φόροι κατανάλωσης είναι μικρότεροι και οι καταναλωτές πίνουν περισσότερο.

Να ληφθεί σοβαρά υπ' όψιν το αυξημένο ενδιαφέρον σε λευκό οίνο και η αποστολή κρασιών σε blog s και εκδηλώσεις γευσιγνωσίας κρασιού.

Συμβουλευτείτε τους Ολλανδούς αγοραστές για το πώς οι ίδιοι προτιμούν τη συσκευασία και την επισήμανση του κρασιού.

Η προμήθεια μόνο σε ένα σούπερ μάρκετ σας καθιστά ευάλωτους, καθώς μπορείτε να παρέχετε το προϊόν σας μόνο σε έναν έμπορο λιανικής.

Στοχεύστε σε online καταστήματα λιανικής κρασιού για να επωφεληθείτε από την αύξηση των πωλήσεων μέσω αυτού του δικτύου.

Τα δίκτυα των online πωλήσεων προσφέρουν προσφορές για προμηθευτές όλων των τύπων κρασιού.

Εστιάστε την προσοχή σας στους κορυφαίους λιανοπωλητές για να αποκτήσετε πρόσβαση στο online δίκτυο των πωλήσεων τους.

Η προμήθεια στους εισαγωγείς και όχι στα σούπερ μάρκετ έχει το πλεονέκτημα ότι μπορούν επίσης να σας βοηθήσουν με την διάθεσή του προϊόντος σε πολλά κανάλια.

Οι κλαδικές Εκθέσεις και οι εκδηλώσεις γευσιγνωσίας παρέχουν καλές ευκαιρίες για την προώθηση του προϊόντος.

Η Γεωγραφική Ένδειξη προσδίδει αξία στο προϊόν.

Διακριθείτε έχοντας μοντέρνα συσκευασία (π.χ. ειδικό μπουκάλι ή καλά σχεδιασμένη ετικέτα).

Για εξειδικευμένα προϊόντα, οι online πωλήσεις είναι σημαντικές, καθώς οι καταναλωτές όλο και περισσότερο ερευνούν στο διαδίκτυο για σπάνια κρασιά.

Έμφαση σε μακροπρόθεσμες συμφωνίες με τους εισαγωγείς.

Για να αποδείξετε την αξιοπιστία σας, βεβαιωθείτε ότι μπορείτε να παρέχετε τους απαιτούμενες όγκους που συμφωνήσατε και στην τιμή που συμφωνήθηκε.

Η παροχή χύμα κρασιού απαιτεί μια ισχυρή έμφαση στη μείωση του κόστους. Ως εκ τούτου, είναι πιο ενδιαφέρον για τα μεγάλα οινοποιεία, τα οποία μπορούν να πραγματοποιήσουν οικονομίες κλίμακας.

ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ:

Royal Dutch Association of Vintners (KVNW)

https://www.kvnw.nl/over-kvnw/ledenlijst

Trade association of importers and producers of spirits in the Netherlands

http://www.spiritsnl.nl/over-spirits-nl/leden.php

https://www.gall.nl/shop/wijn/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=210289016

http://www.wine-searcher.com/biz/all/netherlands

https://www.wijnvoordeel.nl/

http://www.wine-professional.nl/

http://www.thewinesite.nl/

http://www.grieksegids.nl/bedrijven/wijnhandels.php

https://www.slijtersunie.nl/nuttige-links/

http://www.va-branche.nl/index.php/leden

The Wine & Food Association

http://www.wine-professional.nl/standhouders/feiten-cijfers/

http://wijngaardeniersgilde.nl/wijngaarden/zoek-een-wijngaard/

http://vgc.thewinesite.nl/

http://wijn.nl/

https://mijn.rvo.nl/wijnproductie-handel-en-vervoer

http://wijn.nl/onderzoek-en-regelgeving/marktonderzoek/cbs-cijfers/

https://download.belastingdienst.nl/douane/docs/tarievenlijst_accijns_acc0552z74fol.pdf

http://tarief.douane.nl/tariff/uc/qry/sbn/search.jsf?conversationId=602979

http://wijn.nl/wp-content/uploads/2015/04/Winnaar-2009-The-Dutch-consumer-Wine-market-in-2015.pdf

http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=st%2fst_Statistics.html&docType=main&languageId=en

Rules for implementing Council Regulation (EC) No 479/2008 as regards the categories of grapevine products, oenological practices and the applicable restrictions

http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:02009R0606-20131207&rid=1

https://ec.europa.eu/agriculture/wine/legislation_en

http://ec.europa.eu/agriculture/markets/wine/e-bacchus/index.cfm?event=statistics&language=EN

Excise duty tables

http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/excise_duties/alcoholic_beverages/rates/excise_duties-part_i_alcohol_en.pdf

http://eur-lex.europa.eu/eli/reg_impl/2012/203/oj

http://www.oiv.int/en/databases-and-statistics/statistics

Εισαγωγές κρασιού στην Ολλανδία

Η Στατιστική Υπηρεσία της Ολλανδίας παρέχει στοιχεία για τα προιόντα σε τριψήφια κατάταξη. Έτσι δεν υπάρχουν στοιχεία για εισαγωγές και εξαγωγές κρασιών αλλά μόνον για ***Alcoholic beverages (112)*** **όπου συμπεριλαμβάνονται π.χ. και οι μπύρες :**

http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLEN&PA=7137ENG&D1=0-1&D2=51&D3=9-77&D4=246%2c259%2c272&LA=EN&VW=T

Σύμφωνα με στοιχεία του International Trade Cente, οι κυριότερες χώρες από τις οποίες η Ολλανδία εισάγει κρασιά, είναι: η Γαλλία (με μεγάλη διαφορά), η Ιταλία, η Γερμανία, η Ισπανία, η Χιλή, η Πορτογαλία, η Νότιος Αφρική, το Ηv. Βασίλειο η Αυστραλία και η Αργεντινή.

Η Ελλάδα κατέχει την 17η θέση στην κατάταξη των χωρών από τις οποίες η Ολλανδία εισάγει κρασιά.

http ://www.trademap.org/cbi/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|528||||2204|||4|1|2|1|2|1|2|1|1

List of supplying markets for a product imported by Netherlands

Product: 2204 Wine of fresh grapes, incl. fortified wines; grape must, partly fermented

Unit : Euro thousand

Exporters

Imported value in 2014

Imported value in 2015

Imported value in 2016

Total

1081575

1102486

1140869

France

343221

342365

342269

Italy

120615

128797

139992

Germany

135686

120677

138817

Spain

105601

119251

116605

Chile

79640

81602

93939

Portugal

45416

47152

50945

South Africa

47713

44434

46806

United Kingdom

41468

41710

40828

Australia

42614

41979

38203

Argentina

27196

30353

30386

Belgium

35225

35819

29404

New Zealand

21988

29876

26516

United States of America

13475

18451

22395

Austria

7194

6614

6978

India

216

644

3628

Denmark

1028

1216

2233

Greece

1751

1949

2119

Switzerland

1597

975

2100

Romania

1435

1886

1675

Slovenia

1265

820

1163

Luxembourg

497

345

873

Poland

34

11

452

Sweden

175

263

316

China

135

121

280

Czech Republic

670

315

250

Bulgaria

307

276

211

Hungary

213

289

201

Georgia

1485

1100

194

Brazil

621

175

172

FYROM

135

146

171

Canada

10

146

131

Croatia

248

514

116

Latvia

254

77

92

Malta

536

487

68

Hong Kong, China

62

129

64

Serbia

86

11

61

Armenia

0

0

45

Turkey

10

21

42

Mexico

26

28

33

Uruguay

51

59

32

Norway

0

51

23

Thailand

51

68

20

Montenegro

0

31

7

Ireland

0

23

6

Japan

4

8

5

Bosnia and Herzegovina

17

7

4

Finland

3

0

4

Estonia

5

4

0

Iceland

0

0

0

Kazakhstan

0

1

0

Lithuania

0

171

0

Malaysia

0

0

0

Peru

19

1

0

Slovakia

0

0

0

Taipei, Chinese

0

0

0

Zimbabwe

10

0

0

Andorra

0

Aruba

42

33

Azerbaijan

0

0

Benin

0

0

Cabo Verde

0

0

Congo

71

Ethiopia

8

56

Ghana

Guyana

12

0

Indonesia

56

359

Israel

238

377

Lebanon

76

Mauritius

0

0

Moldova, Republic of

8

30

Morocco

98

73

Mozambique

0

4

Namibia

0

Nigeria

9

Panama

888

29

Singapore

4

75

Suriname

5

Tanzania, United Republic of

0

0

Tunisia

1

0

Uganda

14

4

Ukraine

0

0

United Arab Emirates

42

Viet Nam

0

0

Εξαγωγές ελληνικώ ν κρασιώ ν στην Ολλανδία

Σύμφωνα με στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ, από το 2014 υπάρχει σταθερή αύξηση των εξαγωγών των ελληνικών κρασιών στην Ολλανδία και σταθερή μείωση των εισαγωγών κρασιών από την Ολλανδία.

Κατά το 2016 η Ολλανδία κατείχε την 8η θέση όσον αφορά στις χώρες προορισμού των ελληνικών κρασιών (2.115.655 ευρώ).

Εξαγωγές και εισαγωγές κρασιώ ν Ελλάδας – Ολλανδίας (2014, 2015, 2016)

ΕΤΟΣ

ΡΟΗ

CN4

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

ΑΞΙΑ

(ευρώ)

ΠΟΣΟΤΗΤΑ (κιλά)

2016

ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ

2204'

Κρασιά από νωπά σταφύλια, στα οποία περιλαμβάνονται και τα εμπλουτισμένα με αλκοόλη κρασι

660.015

57.296

2016

ΕΞΑΓΩΓΕΣ

2204'

Κρασιά από νωπά σταφύλια, στα οποία περιλαμβάνονται κρασιά στα οποία η ζύμωση μέσα αλκολικό κρασιά

2.115.655

984.981

ΕΤΟΣ

ΡΟΗ

CN4

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

ΑΞΙΑ

(ευρώ)

ΠΟΣΟΤΗΤΑ (κιλά)

2015

ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ

2204'

Κρασιά από νωπά σταφύλια, στα οποία περιλαμβάνονται και τα εμπλουτισμένα με αλκοόλη κρασι

672.125

119.287

2015

ΕΞΑΓΩΓΕΣ

2204'

Κρασιά από νωπά σταφύλια, στα οποία περιλαμβάνονται κρασιά με ονομασία προέλευσης			

1.949.690

914.814

ΕΤΟΣ

ΡΟΗ

CN4

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

ΑΞΙΑ

(ευρώ)

ΠΟΣΟΤΗΤΑ (κιλά)

2014

ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ

2204'

Κρασιά από νωπά σταφύλια, στα οποία περιλαμβάνονται και τα εμπλουτισμένα με αλκοόλη κρασι

924.619

94.023

2014

ΕΞΑΓΩΓΕΣ

2204'

Κρασιά από νωπά σταφύλια, στα οποία περιλαμβάνονται κρασιά στα οποία τα ζυμωτικά μέσα μελαλκλούν κρασι			

1.753.966

843.784

ΚΥΡΙΟΤΕΡΕΣ ΧΩΡΕΣ ΠΡΟΟΡΙΣΜΟΥ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΚΡΑΣΙΩΝ ΕΛΛΑΔΑΣ ΤΟ 2016

ΧΩΡΑ

CN4

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

ΑΞΙΑ

(ευρώ)

ΠΟΣΟΤΗΤΑ (κιλά)

ΓΕΡΜΑΝΙΑ

2204'

Κρασιά από νωπά σταφύλια, στα οποία περιλαμβάνονται και τα εμπλουτισμένα με αλκοόλη κρασι

29.274.588

14.544.234

Η Π Α

2204'

Κρασιά από νωπά σταφύλια, στα οποία περιλαμβάνονται και τα εμπλουτισμένα με αλκοόλη κρασι

10.865.766

2.235.530

ΓΑΛΛΙΑ

2204'

Κρασιά από νωπά σταφύλια, στα οποία περιλαμβάνονται και τα εμπλουτισμένα με αλκοόλη κρασι

5.915.917

3.915.909

ΚΥΠΡΟΣ

2204'

Κρασιά από νωπά σταφύλια, στα οποία περιλαμβάνονται και τα εμπλουτισμένα με αλκοόλη κρασι

4.914.332

1.509.652

ΚΑΝΑΔΑΣ

2204'

Κρασιά από νωπά σταφύλια, στα οποία περιλαμβάνονται και τα εμπλουτισμένα με αλκοόλη κρασι

4.513.393

1.052.239

ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ

2204'

Κρασιά από νωπά σταφύλια, στα οποία περιλαμβάνονται και τα εμπλουτισμένα με αλκοόλη κρασι

2.534.316

885.718

ΒΕΛΓΙΟ

2204'

Κρασιά από νωπά σταφύλια, στα οποία περιλαμβάνονται και τα εμπλουτισμένα με αλκοόλη κρασιά

2.319.670

925.957

ΚΑΤΩ ΧΩΡΕΣ

2204'

Κρασιά από νωπά σταφύλια, στα οποία περιλαμβάνονται και τα εμπλουτισμένα με αλκοόλη κρασιά

2.115.655

984.981

ΑΥΣΤΡΙΑ

2204'

Κρασιά από νωπά σταφύλια, στα οποία περιλαμβάνονται και τα εμπλουτισμένα με αλκοόλη κρασι

1.261.329

592.417

ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ

2204'

Κρασιά από νωπά σταφύλια, στα οποία περιλαμβάνονται και τα εμπλουτισμένα με αλκοόλη κρασ

1076865

272414

ΚΙΝΑ

2204'

Κρασιά από νωπά σταφύλια, στα οποία περιλαμβάνονται και τα εμπλουτισμένα με αλκοόλη κρασ

1004399

249534

ΕΛΒΕΤΙΑ

2204'

Κρασιά από νωπά σταφύλια, στα οποία περιλαμβάνονται και τα εμπλουτισμένα με αλκοόλη κρασι

865.671

171.753

ΠΟΛΩΝΙΑ

2204'

Κρασιά από νωπά σταφύλια, στα οποία περιλαμβάνονται και τα εμπλουτισμένα με αλκοόλη κρασι

689.243

375.387

ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ ΤΗΣ ΤΣΕΧΙΑΣ

2204'

Κρασιά από νωπά σταφύλια, στα οποία περιλαμβάνονται και τα εμπλουτισμένα με αλκοόλη κρασι

627.400

408.418

Παραθέτουμε κατωτέρω κατάλογο Ολλανδών εισαγωγέων κρασιών (Royal Dutch Association of Vintners) καθώς επίσης και κατάλογο διανομέων ελληνικών κρασιών στην Ολλανδία.

Κουτσής Δημήτριος

Σύμβουλος ΟΕΥ Β΄

ΕΙΣΑΓΩΓΕΙΣ ΚΡΑΣΙΩΝ ΣΤΗΝ ΟΛΛΑΝΔΙΑ

ΑΑ

ΕΠΩΝΥΜΙΑ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

ΤΗΛ

e-mail

website

1

Koninklijke Vereniging van Nederlandse Wijnhandelaren (KVNW)

Σημειώνεται ότι ο κωδικός της Ολλανδίας είναι +31.

Όταν καλούμε από εξωτερικό παραλείπεται το πρώτο 0 στα κατωτέρω τηλεφωνικά νούμερα.

Royal Dutch Association of Vintners (KVNW)

https://www.kvnw.nl/over-kvnw/ledenlijst

2

Abbema Wines BV

Ter Steeghe Ring 95 3331 LX Zwijndrecht

078-6194605

mark@abbemawijn.nl

www.abbemawijn.nl

3

Activin BV

Zonnenberg 8 2716 PG Zoetermeer

079-3600113

info@activin.nl

www.activin.nl

4

African Dawn Wines Int. BV

PO Box 111 5900 AC Venlo

085-4017181

info@afrciandawnwines.com

www.africandawnwines.com

5

Ahold NV, Koninklijke

PO Box 3000 1500 HA Zaandam

075-6599111

www.ah.nl

6

Anfors BV

Baden Powell Lane 12 3016 GJ Rotterdam

06-48494229

hans@anfors.com

www.anfors.com

7

Aridjis BV

Arkansas Drove 28 3565 AR Utrecht

030-2935041

christina@aridjis.com

www.aridjis.com

8

Arnaud Wijncom BV, Jean

PO Box 350 5000 AJ Tilburg

013-5841200

www.jeanarnaud.com

9

Baarsma Wine Group Holding

Zwaardklamp 14 1271 GK Huizen

035-6261270

www.baarsmawinegroup.nl

10

Baarsma Wines

Badweg 48 8401 BL Gorredijk

0513-469441

jtolman@baarsma.com

11

Baas & Zn. CV Wijnkoperij J.

Spoorlaan 1 3735 MV Bosch en Duin

030-6931468

www.baaswijn.nl

12

Bacardi Netherlands NV

PO Box 295 2800 AG Gouda

0182-569999

gkester@bacardi.com

www.bacardi.com

13

Bart and Zn.

Kwadijkerweg 8 DW 1461 Zuidoostbeemster

0299-689111

miriam@wijnimportbart.nl

www.wijnimportbart.nl

14

Benier Global Wines

Industrieweg 3J 5262 GJ Vught

073-6568209

benier@bennierglobalwines.com

www.benierglobalwines.com

15

Berghorst Hengelo BV

PO Box 105 7550 AC Hengelo

074-29185568

info@berghorstdranken.nl

www.berghorstboswijnen.nl

16

Black and Bianco Drinks BV

Spegelt 98 5674 CD NUENEN

040-3400031

info@blackandbianco.com

www.blackandbianco.com

17

Brand Wijnimport

Haagweg 59 2321 AA Leiden

071-5790902

brandwyn@euronet.nl

18

Bruijn Wijnkopers anno 1772 B.V.

Bijleveldsingel 25 6521 AN Nijmegen

024-3229301

eric@debruijnwijnkopers.nl

www.debruijnwijnkopers.nl

19

Cava Barcelona

2e C. Huygenstraat 67 1054 CR Amsterdam

020-6830854

info@cavabarcelona.nl

www.cavabarcelona.nl

20

Colaris B.V., Wijnhandel Leon

Postbus 55 6000 AB Weert

0495-532462

info@colaris.nl

www.colaris.nl

21

De Monnik Dranken

Deventerstraat 6 7575 EM Oldenzaal

0541-513076

info@monnik-dranken.nl

www.monnik-dranken.nl

22

deConinckwines

Hoge Markt 8-10 4694 CG Scherpenisse

0166-663901

info@deconinckwines.nl

www.deconinckwines.nl

23

Deilse Wijnhuis B.V.

Gasthuisstraat 1 4161 CA HEUKELUM

0345-651774

deilse@wxs.nl

www.deilsewijnhuis.nl

24

DGS WIJN

Postbus 26 2740 AA Waddinxveen

0180-635135

info@dgswijn.nl

www.dgswijn.nl

25

Euvitis

Nieuw Tongerenseweg 6 8162 NV EPE

0578-688090

info@euvitis.nl

www.euvitis.nl

26

Flor del Vino

Maansteen 41 3643 BH Mijdrecht

0297-241293

info@flordelvino.nl

www.flordelvino.nl

27

Gall & Gall B.V., Wijnhandel

Postbus 3130 1500 HH Zaandam

075-6599111

gert.zwitser@ah.nl

www.gall.nl

28

Geodev B.V.

Weerdestein 79 4901 CL Oosterhout

0162-450897

jansenth.1@kpnmail.nl

www.georgian-wines.nl

29

Global Wine Operations

Exportweg 4 2742 RC Waddinxveen

0180-635101

info@globalwineoperations.com

www.globalwineoperations.com

30

Graaf Bourgogne Agenturen, Karel de

Valeriusstraat 65 1071 ME Amsterdam

020-6641595

karel@graafbourgognes.nl

www.graafbourgognes.nl

31

Heeren van Heusden Wijnkoopers

Postbus 66 5256 ZH Heusden

0416-663025

info@heerenvanheusden.nl

www.heerenvanheusden.nl

32

Heide Bedrijven

Vestestraat 7H 2311 ST Leiden

06-53367051

info@worldofgrandcru.com

www.worldofgrandcru.com

33

Heisterkamp Wijnkopers

Postbus 63 7630 AB Ootmarsum

0541-292222

wijnkopers@heisterkamp.com

www.heisterkamp.com

34

HEMA

NDSM-straat 10 1033 SB Amsterdam

020-3114392

vanessa.borgmeyer@hema.nl

www.hema.nl

35

Herbrink Selections, Jan

Oelerschoolpad 2 7554 SR Hengelo

074-3494137

info@janherbrinkwijnen.nl

www.janherbrinkwijnen.nl

36

Hosman Vins B.V.

Westvest 44 3111 BW Schiedam

010-4264672

sales@hosmanvins.nl

www.hosmanvins.nl

37

IC-Wines B.V.

Vrijewade 12 3439 PB Nieuwegein

088-050 00 00

info@ic-wines.nl

www.ic-wines.nl

38

Iersel B.V., Wijnhandel Henri van

Kerkstraat 2 5165 CG Waspik

0416-311331

kel@ierselwijn.com

www.webwinkelwijnen.nl

39

Imperial Wijnkoperij B.V.

Hertenlaan 27 3734 CD Den Dolder

030-2294658

info@imperialwijnkoperij.nl

www.imperialwijnkoperij.nl

40

Importanza

Anthonetta Kuijlstraat 118 3065 SJ ROTTERDAM

010-4524155

info@importanza.nl

www.importanza.nl

41

Intense Wines

Graven 10a 7411 PH Deventer

05-70546502

j.rutten@intensewines.com

www.intensewines.nl

42

Julienne Vins Fins

Mheerderweg 16 6262 NC Banholt

043-4572622

juliennewijnimport@home.nl

www.juliennevinsfins.nl/

43

Jumbo Supermarkten

Rijksweg 15 5462 CE VEGHEL

0413-380200

www.jumbosupermarkten.nl

44

Kelders Wijnimport v.o.f.

Postbus 36 5070 AA Udenhout

013-5119898

info@kelders-wijnimport.nl

www.kelders-wijnimport.nl

45

Kerstens B.V., Andre

Postbus 85575 2508 CG Den Haag

070-4278321

info@andrekerstens.nl

www.andrekerstens.nl

46

Kerstens Wijnkopers

Van Ijsselsteinlaan 28 1181 PV Amstelveen

020-8221050

info@kerstenswijnkopers.nl

www.kerstenswijnkopers.nl

47

Kiebêrt B.V., Theo

Spoorlaan 1 3735 MV Bosch en Duin

030-6931468

info@baaswijn.com

48

Kwast Wijnkopers BV

Postbus 3 2150 AA Nieuw Vennep

0252-686741

info@kwastwijnkopers.nl

www.kwastwijnkopers.nl/

49

l'exeption lenselink

Zonnenberg 8 2716 PG Zoetermeer

079-36007888

info@lexceptionlenselink.nl

www.lexceptionlenselink.nl

50

La Maison Blanche

Horstlaan 21 2411 WE Bodegraven

06-52456724

heuvwyn@gmail.com

www.lamaisonblanche-wijnen.nl

51

Lange B.V., Wijnkooperij De

Heuvel 13 4901 KB Oosterhout

0162-447847

info@wijnkooperijdelange.nl

www.wijnkooperijdelange.nl

52

LFE

Postbus 35 3738 ZL Maartensdijk

0346-213044

info@groupelfe

www.groupelfe.nl

53

Luiten Importeur van kwaliteitswijnen

Planckstraat 80 3316 GS Dordrecht

078-6170055

info@luitenwijn.nl

www.luitenwijn.nl

54

Miranda Beems Wine Import

Anna Horstinkstraat 33 1382 MN Weesp

0294-267307

Info@mirandabeems.com

www.mirandabeems.com

55

Moët Hennessy (Nederland) B.V.

Postbus 58 3740 AB Baarn

035-6946014

info@moethennessy.nl

www.moethennessy.nl

56

Neerlands Wijnhuis B.V.

Postbus 33 2964 ZG Groot Ammers

0184-662080

domburg@neerlandswijnhuis.nl

www.neerlandswijnhuis.nl

57

Noordman Wijnimport B.V.

Flevoweg 17 2318 BZ Leiden

071-5221405

info@noordmanwijn.nl

www.noordmanwijn.nl

58

Okhuysen B.V., Wijnkoperij H.F.A.

Postbus 501 2003 RM Haarlem

023-5312240

vineus@okhuysen.nl

www.okhuysen.nl

59

Oud Reuchlin & Boelen B.V.

Postbus 7163 2701 AD Zoetermeer

079-3634800

info@orbwijn.nl

www.orbwijn.nl

60

Packfill B.V.

De Corantijn 10 1689 AP ZWAAG

0229-295207

info@packfill.nl

www.packfill.nl

61

Pallas Wines B.V.

Postbus 425 2740 AK Waddinxveen

0180-635128

info@pallaswines.nl

www.pallaswines.nl

62

Partners in Wijn

Postbus 85575 2508 CG Den Haag

070-4278321

info@partners-in-wijn.nl

www.partners-in-wijn.nl

63

Pernod Ricard Nederland b.v.

NDSM-Plein 34 1033 WB AMSTERDAM

020-8000888

erik.zaal@pernod-ricard.com

www.pernod-ricard-nederland.com

64

Poot Agenturen B.V.

Jan v.d. Laarweg 12 2678 LH De Lier

0174-512561

info@poot.nl

www.pootagenturen.nl

65

Q-Vignes Wijnimport

Looydijk 113 3732 VD De Bilt

030-2200477

info@qvignes.nl

66

Résidence wijnimport B.V.

Veenderveld 55 2371 TT Roelofarendsveen

071-5683300

info@residence-wijnen.nl

www.residencewijnen.nl

67

Rietveld Wines

Ravenswade 150t 3439 LD Nieuwegein

030-6560696

rob@rietveldwines.com

www.rietveldwines.com

68

Robbers & van den Hoogen B.V.

Velperweg 23 6824 BC Arnhem

026-4455912

marcel@robbersenvandenhoogen.nl

www.robbersenvandenhoogen.nl

69

Saperavi Wine Agency B.V.

Sumatrastraat 43b 2585 CM Den Haag

070-2500094

contact@saperaviwine.com

www.saperaviwine.com

70

Sauter Wijnen

Postbus 30416202 NA Maastricht

043-3637799

info@sauterwijnen.nl

www.sauterwijnen.nl

71

Schermer Wijnkopers V.O.F.

Geldelozeweg 47 1625 NW Hoorn

0229-217777

info@schermerwijn.nl

www.schermerwijn.nl

72

Schouten & Zn. B.V., H.A.J.

Tasmanstraat 131-135 2518 VM Den Haag

070-3454202

info@schoutenimport.nl

www.home.planet.nl

73

Storms-Mertens & Znn, Wijnkopers Alex

Dorpstraat 108 6093 ED Heythuysen

0475-491348

alex@storms.nl

www.storms.nl

74

SVBE Wijnprofessionals

Beatrixstraat 44 6824 LR Arnhem

026-4434360

alblas@svbe.nl

www.svbe.nl

75

Tastevin B.V., h.o.n. Wijnkoperij de Hermitage

KNSM-laan 293 1019 LE Amsterdam

020-6235877

sander@wijnkoperij-de-hermitage.nl

www.hermitage.nl

76

Thiessen B.V. Wijnkopers sedert1740, G.

Postbus 227 6200 AE Maastricht

043-3251355

wijnhandel@thiessen.nl

www.thiessen.nl

77

ThreeWines Benelux B.V.

Brandestraat 32 4931 AW Geertruidenberg

0162-510872

info@threewines.eu

www.threewines.eu

78

Verbunt Wijnkopers sinds 1844

Postbus 9010 5000 HA Tilburg

013-5498400

info@verbunt.nl

www.verbunt.nl

79

Verlinden Drink & Discover

Postbus 296 5201 AG Den Bosch

073-6488011

info@verlindendrinkanddiscover.nl

www.verlindendrinkanddiscover.nl

80

Vieux Jean Vins, Le

Heilige Geestkerkhof 7 2611 HP Delft

06 54314839

info@levieuxjeanvins.com

www.levieuxjeanvins.com

81

Vin en Direct, Le

Postbus 26 7490 AA Stad Delden

074-3777333

jbennink@vin-direct.nl

www.vin-direct.nl

82

Vindorado

Molenlei 19 1921 CX Akersloot

06-27898461

peter@vindorado.nl

www.vindorado.nl

83

Vinée Wijnimport

Impact 62 6921 RZ Duiven

06-22247692

info@vinee.nl

84

Vinissimo

Aan de Bogen 11 6118 AS Nieuwstadt

046-4810788

info@vinissimo.nl

www.vinissimo.nl

85

Vinites B.V.

Kenaupark 4 2011 MS Haarlem

023-5539090

info@vinites.com

www.vinites.com

86

Vinoblesse

Beukenlaan 18 3741 BP Baarn

035-5426260

info@vinoblesse.nl

www.vinoblesse.nl

87

Vojacek Wijnen

Tongerseweg 15 6211 LT Maastricht

043-3258644

nancy@vojacek.nl

www.vojacek.nl

88

Vos & Partners Wijnkopers

Postbus 4031 4900 CA Oosterhout

0162-447625

info@vosenpartners.nl

www.vosenpartners.nl

89

Waal, Zey & Engels B.V., De

Heerenstraat 55 2271 GB Voorburg

070-3868872

m.engels@vinifera.nl

www.waal-zey-engels.nl

90

Walraven | Sax C.V.

Postbus 2069 4800 B Breda

076-5256480

bart@walravensax.nl

www.vanwalraven.com

91

Werkhoven Wijnen

Brabanthaven 2 3433 PJ Nieuwegein

030-6020143

info@werkhovenwijnen.nl

www.werkhovenwijnen.nl

92

Wijnhandel Bas Baan

Prins Berhardstraat 1 3331 BN ZWIJNDRECHT

078-6125226

info@wijnhandelbasbaan.nl

www.wijnhandelbasbaan.nl

93

Wijnhandel Jan van Breda VOF

Westerkade 29b 3016 CM Rotterdam

010-4365269

info@janvanbreda.nl

www.janvanbreda.nl

94

Wijnhandel Jean Berger

Swalmerstraat 5 6041 CV Roermond

0475-332966

info@jeanbergerwijn.nl

www.jeanbergerwijn.nl

95

Wijnhaven Wijnimport BV

Rijnhaven Zuidzijde 12a 3072 AJ Rotterdam

010-4856900

info@wijnhaven-wijnimport.nl

www.wijnhaven-wijnimport.nl

96

Wijnimport Jos Rijnaarts B.V.

Edisonweg 14 1821 BN Alkmaar

0 72 511853

info@josrijnaarts.nl

www.josrijnaarts.nl

97

Wijnkooper B.V.

Prins Hendrikstraat 43-A 2518 HJ Den Haag

070-3637016

wijnhandel.kooper@planet.nl

98

Wijntransport B.V.

Songertweg 17 5961 NG HORST

077-4632147

info@wijntransport.nl

www.wijntransport.nl

99

Wine Excel B.V.

Hoofdtocht 3 1507 CJ Zaandam

075-6593399

info@wine-excel.com

www.wine-excel.com

100

Your Wine Partner B.V.

Baarleseweg 12 4861 BS Chaam

0161-497600

info@yourwinepartner.nl

www.yourwinepartner.nl

Διανομείς ελληνικώ ν κρασιώ ν στην Ολλανδία - Griekse wijn distributeurs in Nederland

Σημειώνεται ότι ο κωδικός της Ολλανδίας είναι +31. Όταν καλούμε από εξωτερικό παραλείπεται το πρώτο 0 στα κατωτέρω τηλεφωνικά νούμερα.

ΕΠΩΝΥΜΙΑ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

ΤΗΛ

e-mail

Website

Het Griekse Huis

Besterdring2A 5014HL Tilburg

013-82 208 71

info@hetgrieksehuis.nl

http://www.grieksehuis.nl/

GRIEKSE WIJNEN

Margrietstraat 17
5754 AG
Deurne

+31 (0) 65 312 4446

info@grieksewijnen.com

http://grieksewijnen.com/contact/

De Griekse Winkel

Wolvenlaan 4

9408CS Assen

06201388 74

info@degrieksewinkel.nl

http://www.degrieksewinkel.nl/

Athina Import Export

Humsterlandlaan 41

9727 DC GRONINGEN

+31 (0)50 5259636

info@athina-import-export.com

http://www.athina-import-export.com/

Rigakis B.V.

Amsterdamsestraatweg 88, 3513 AK Utrecht

+31 302313690

info@rigagis.nl

http://www.rigakis.nl/

Ambrosia BV

Van de Kunstraat 12
4251 LN Werkendam

+31 (0) 183 623 122

info@ambrosia.nu

http://ambrosia.nu/assortiment/wijnen/

Aridjis 1926 B.V.

Arkansasdreef 28

3565 AR Utrecht

+31 (0)30 293 50 41

info@aridjis1926.nl

http://www.aridjis1926.nl/contact/

VinOlivo

P.O. Box 75556

1070 AN Amsterdam

info@vinolivo.nl

http://www.vinolivo.nl/

Ilios Import Export

De Huufkes 89 B, 5674TL, Nuenen

040-2573440

ilios.impex@upcmail.nl

Tsantos Import-Export B.V.

Vijfhuizenberg 72 D-G

4708 AL Roosendaal

0165-565084

info@tsantos.nl

http://www.tsantos.nl/

De Griekse Wereld

Everdonk 5

4824 CA Breda

+31 (0) 76 5430461

info@grieksewereld.nl

http://www.grieksewereld.nl/contents/nl/d74_Wijn.html

Lamda Fine Foods & Wines

Industrieweg 11G

3738 JW Maartensdijk

+31-34-6216751

info@lamda-fine-foods.nl

http://www.lamda-fine-foods.nl/

ALSEM

070-3454132

info@alsem.nl

http://www.alsem.nl/shop/19-griekenland

GEA Import

Celsiusstraat 91

2041TD Zandvoort

info@geaimport.nl

http://www.gea-grieksewijnen.nl/rode-wijnen-1.html