

Draai de schroef terug...

Bron: Oregon WinePress : J. Zimmer ([link](#))

Waarom steeds meer wijngaarden voor schroefdop kiezen boven kurk

Een groeiend aantal wijnmakerijen in Oregon (VS) gebruikt nu schroefdopsluitingen in plaats van kurken. Redenen achter de verschuiving zijn onder meer een consistente kwaliteit, een lagere prijs en verdere opties voor displays voor boodschappen en proeflokalen, inclusief gedrukte logo's uitgelijnd op doppen.

Schroefdoppen kosten doorgaans gemiddeld 30 \$cent per stuk, terwijl kurken van mindere kwaliteit en conglomeraatkurken ongeveer 50 \$cent kosten. Superieure kurken, met een menselijke sensorische screening die in staat is om 'aroma's op te snuiven', zijn zelfs nog duurder – tussen de \$1 en \$1,50 per stuk, volgens Wynne Peterson-Nedry, wijnmaker van de tweede generatie en mede-eigenaar van Ridgecrest Wines in Newberg.



Een stapel Ridgecrest Wines-capsulesluitingen met schroefdop voordat ze aan wijnflessen worden toegevoegd. Foto: Ridgecrest Wines

“We gebruiken nu Stelvin-schroefdoppen van Amcor op al onze wijnen. We introduceerden ze voor het eerst op onze goedkopere wijnen in 2001 en 2002. In 2008 stonden ze op onze reserve- en enkele wijngaard Pinot Noirs en Chardonnays”, zegt Wynne's vader, Harry Peterson-Nedry, oprichter en mede-eigenaar van Ridgecrest Wines.

Schroefdoppen zorgen voor meer betrouwbaarheid dan kurken bij het beschermen tegen oxidatie en trichlooranisool, beter bekend als TCA, of 'kurkgeur'. “Schroefdoppen zijn vooral handig voor Pinot Noirs, die wat delicateser kunnen zijn, en voor witte wijnen, waarbij je de frisheid wilt behouden”, zegt Wynne Peterson-Nedry.

Deze voortdurende inspanning informeert klanten en wijnmakerijgasten over de voordelen van schroefdoppen. Er bestaat nog steeds een wijdverbreide perceptie dat schroefdoppen uitsluitend bedoeld zijn voor wijnen van lagere kwaliteit.

Harry Peterson-Nedry legt uit: "Wij delen elke dag de voordelen van schroefdoppen. Onze gasten kunnen zien hoe schroefdoppen de kleur, helderheid en smaak van onze wijnen behouden. Geen kurkgeur is een bonus, samen met het vermogen om een heel lang leven te leiden!"

Schroefdoppen bestaan al sinds eind 19e eeuw, maar werden pas dertig jaar geleden op grotere schaal toegepast. Destijds voorzagen kurkleveranciers in Portugal (en andere kurkteeltgebieden) lokale wijnmakers van hun meest superieure producten. Californië ontving kurk van iets lagere kwaliteit.

"De derde prioriteit ging naar Oregon en Washington en de slechtste kwaliteit werd geleverd aan andere wijnregio's. Omdat Australië en Nieuw-Zeeland al vroeg problemen ondervonden met TCA, waren ze pioniers in het onderzoek naar een alternatieve sluiting. Wij volgden dit voorbeeld en begonnen ongeveer tien jaar later met het gebruik van schroefdoppen", zegt Harry Peterson-Nedry.

Brent Stone, co-CEO en wijnmaker van King Estate Winery in Eugene, zegt dat 80 procent van hun wijnen onder een schroefdop zit. De wijnmakerij begon in 2015 over te schakelen naar Stelvin-sluitingen. "Over het algemeen blijven onze wijnen met een hogere prijs een kurksluiting, maar flessen van \$ 25 en minder hebben een schroefdop", zegt Stone. Hij gelooft niet dat schroefdoppen uitsluitend geschikt zijn voor wijnen tegen lagere prijzen; het is alleen maar hoe de programma's van King Estate zijn geëvolueerd.

"We zien doorgaans minder variabiliteit met betrekking tot het binnendringen van zuurstof dan bij kurk. Dit is vooral belangrijk voor witte wijnen, die door vroegtijdige oxidatie te maken kunnen krijgen met kwaliteitsschommelingen", zegt Stone. Hij voegt eraan toe dat de Willamette Valley Pinot Gris van de wijnmakerij, met een schroefdopsluiting, bijzonder houdbaar is.



Twee flessen Sweet Cheeks Riesling afgesloten met schroefdoppen. Foto: Sweet Cheeks Winery (Lees ook het artikel: "Wijnkennis / Petroleum-aroma's in wijn" waaruit blijkt dat het unieke petrol-aroma van Riesling uitsluitend met schroefdop kan geproduceerd worden)

Stone erkent echter dat sommige klanten nog steeds de voorkeur geven aan het uiterlijk en het onderscheidende geluid van een kurken sluiting. "Ontwerpveranderingen door de jaren heen hebben ervoor gezorgd dat sommige schroefdoppen er qua uiterlijk uitzien als een tinnen capsule over kurk. Toch is het moeilijk om de traditionele sommelierervaring te vervangen door het geluid van de kurk die wordt geknapt", geeft Stone toe. Toch bieden schroefdoppen extra marketingmogelijkheden, zoals het creëren van een evenwichtig, symmetrisch ontwerp op de planken in winkel- en proefruimtes.

Terwijl Sweet Cheeks Winery in Eugene nog steeds kurk gebruikt voor zijn eikenhouten witte en rode wijnen, heeft het in 2014 voor al het andere schroefdoppen van Crealis overgenomen.

"We zijn begonnen met het plaatsen van onze witte wijnen, gerijpt in roestvrijstalen tanks, onder schroefdoppen. We ontdekten dat ze het smaakprofiel het beste bewaarden. Met schroefdoppen blijven onze wijnen maanden en maanden later vers smaken", zegt Jessica Thomas, algemeen directeur van Sweet Cheeks Winery.

Thomas merkt op dat de wijnmakerij de voorkeur geeft aan schroefdoppen voor wijnen die extra conservering nodig hebben. "Ze zorgen ervoor dat frisse, fruitige wijnen langer knapperig blijven. Daartoe behoren onze Pinot Blanc, Pinot Gris, Riesling en Sauvignon Blanc, maar ook onze roséwijnen." zegt Tomas.

Prijs plus duurzaamheid zijn verkoopargumenten voor Thomas. "Schroefdoppen voor een tiental flessen kosten ongeveer \$1,50, terwijl kurken voor vier flessen ongeveer \$3,50 kosten. Schroefdoppen kosten dus ongeveer de helft van de prijs van kurk, voor tweederde meer eenheden. We geven er ook de voorkeur aan om recyclebare materialen te gebruiken, omdat ze bijdragen aan onze duurzaamheidsinspanningen", zegt Thomas.

Thomas zegt dat sommige klanten nog steeds niet enthousiast zijn over het idee van schroefdoppen, maar dat de meesten er geen bezwaar tegen lijken te hebben. "We hebben al vroeg een onderzoek gedaan en ontdekten dat een heel klein deel van voorkeurskurk bestond; de meerderheid had geen voorkeur en een bescheiden percentage houdt van schroefdoppen.

Nu beginnen we met de vraag hoe wijn past in de levensstijl van onze klanten. Dan leren we welke soorten wijnen ze willen", zegt Thomas. "We leren ze graag over het verouderingsproces, zodat ze de rol van zuurstofinterventie beter begrijpen. Een gesprek over schroefdoppen en kurken biedt de mogelijkheid om de klant te ontmoeten waar hij zich bevindt", zegt Thomas.

Over de auteur: Jessica Zimmer is een nieuwsverslaggever, advocaat en docent gevestigd in Noord-Californië. Ze werkt al ruim twintig jaar in de journalistiek. Ze bestrijkt een breed scala aan industrieën, waaronder de productie van alcoholische dranken, transport, recht en kunst.