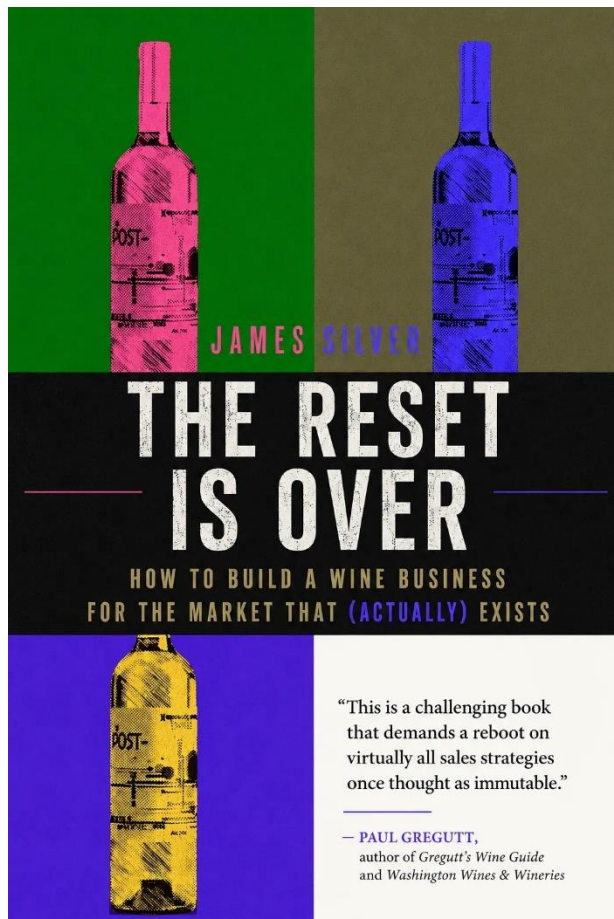


Boek

Nieuw boek daagt gangbare meningen over de wijnbranche uit

Bron: WineBusiness – Press Release ([link](#))



Wijnexpert, consultant en auteur James Silver brengt zijn tweede boek uit, 'The Reset Is Over: How to Build a Wine Business for the Market That (Actually) Exists', een uitgebreide gids voor wijnproducenten om te navigeren in de permanent veranderde economie van de moderne wijnmarkt.

Voortbouwend op de thema's uit zijn boek 'The Post-Pandemic Wine Market' uit 2025, betoogt Silver dat de wijnindustrie niet langer een tijdelijke recessie doormaakt, maar opereert in een volledig nieuwe commerciële omgeving. In plaats van te wachten op een terugkeer naar de historische omstandigheden, biedt 'The Reset Is Over' eigenaren van wijnmakerijen, managers, druiventelers en professionals in de sector praktische kaders voor het nemen van betere beslissingen op het gebied van prijsstelling, distributie, directe verkoop aan de consument, financiën, organisatiestructuur en kunstmatige intelligentie.

Het boek van 386 pagina's combineert strategische analyse met operationele richtlijnen en biedt een routekaart voor het opbouwen van wijnbedrijven die veerkrachtiger, winstgevender en beter afgestemd zijn op de huidige marktrealiteit.

"Het herstel dat velen verwachtten, is nooit gekomen. In plaats daarvan heeft de wijnindustrie zich gereorganiseerd naar een andere markt. Zodra je dat accepteert, moet vrijwel elke strategische beslissing – van prijsstelling en distributie tot voorraadbeheer, personeelsbezetting en kapitaalallocatie – opnieuw worden overwogen."

-- James Silver

Paul Gregutt, een van Amerika's meest gerespecteerde wijnkenners, schreef als eerste recensent:

"Dit is een uitdagend boek dat een herziening vereist van vrijwel elke verkoopstrategie die ooit als onveranderlijk werd beschouwd."

Dertien hoofdstukken. Vijf ideeën die uw kijk op wijn wellicht zullen veranderen.

"De markt herstelde zich niet. Er was geen opwaartse correctie. De markt keerde niet terug naar een vertrouwde trend. De markt stabiliseerde zich waar ze was... En nu zijn de onderhandelingen voorbij."

-- Hoofdstuk 1: De reset is voorbij

"Bedrijven die begrijpen waar ze ertoe doen, zullen beter presteren dan bedrijven die overal proberen ertoe te doen."

-- Hoofdstuk 2: De vraag is gedecentraliseerd

"De groothandel is niet kapot. Hij is selectiever geworden."

-- Hoofdstuk 5: De groothandel is niet kapot

"E-maillijsten zijn niet uw publiek. Het zijn balansen."

-- Hoofdstuk 4: Direct-to-consumer (DTC) als infrastructuur, niet als groeitruc

"Uw website staat op het punt bronmateriaal te worden."

-- Hoofdstuk 12: De grond beweegt: AI en de wijnindustrie

Alle fragmenten zijn afkomstig uit *The Reset Is Over: How to Build a Wine Business for the Market That (Actually) Exists* van James Silver.

Het boek onderzoekt de decentralisatie van de consumentenvraag, de veranderende rol van groothandelsdistributie, prijsdiscipline, directe verkoop aan de consument, schaduwmarkten, de financiering van wijnmakerijen, verkooporganisatie, branding, leiderschap en de groeiende invloed van kunstmatige intelligentie op de wijnindustrie. Het boek sluit af met praktische bijlagen over financiële analyse, prijsmodellen, operationele meetgegevens, strategische planning en prestatie management van wijnmakerijen.

Beschikbaarheid

The Reset Is Over: How to Build a Wine Business for the Market That (Actually) Exists is nu te bestellen via Board & Bench Publishing.

De hardcover-editie verschijnt en wordt vanaf 1 september 2026 verzonden.

Voorbestellen: [link](#)