

Zijn we in Nederland bekend met wegen die naar Rome leiden, in Italië is het vice versa. Daar gaan namelijk vele wegen richting Amsterdam. Naar Novitalia om precies te zijn, waar Italiaanse zaken in de Nederlandse smaak vallen.

Tekst Marco Bosmans
Foto Manon van der Zwaal

Het was Angelo Galantino die 25 jaar geleden van zijn lust een must maakte: een groothandel in de lekkerste Italiaanse producten. Voor zijn landgenoten in de horeca, met name. Maar ook omdat Italië een exclusief podium verdiende in onze hoofdstad. Laten we wel zijn, iedereen kan tegenwoordig dankzij de supermarkt en vele delicatessenwinkels prima Italiaans koken. Maar een avondje uit bij de Italiaan moet iets bijzonders zijn. In ieder geval meer dan een avondje thuis. Drie jaar geleden kwam ondernemer Arnoud Zuidendorp (53) aan het roer te staan van Novitalia. Hij wist de Italiaanse ziel te borgen en leidde het bedrijf naar een volgende fase. Sterker, de groothandel groeide uit tot de grootste handelaar in Italiaanse waar en kreeg onlangs een nieuw jasje, op steenworp afstand van de oude winkel. 'De winkel en het warehouse zaten in drie loodsen gepropt. We zijn de straat overgestoken en nu hebben we drie keer zo veel ruimte. Kijk om je heen, meer dan tweeduizend producten!'

Uw ogen zeggen al genoeg: grote trots.

'Haha, mijn ogen liegen niet. Maar wat wil je ook. Het was een droom, mijn grote ambitie om dit bedrijf te laten groeien. Ik heb wel wat ervaring als ondernemer, maar dit was toch een betrekkelijk nieuw avontuur. Kijk, ik heb 22 jaar in de autobranche gewerkt, lange tijd als directeur van een grote Mercedes-groep. En toen kwam er zo'n 'midlifemoment'. Nee, geen crisis, maar wel een soort kruising in mijn leven. Hoe lang wil ik dit blijven doen? Of wil ik iets anders? Het idee van een eigen bedrijf maakte wel iets in me los, merkte ik. Zeker als ik dat zou kunnen combineren met mijn passie.'

Maar een passie voor Italië is geen garantie voor succes. Hoe wist u de eigenaar te overtuigen?

'Nou, het was een beetje de juiste man op het juiste moment. De pandemie was aan de gang en dat was een heel lastige tijd voor een groothandel als deze. Complex vooral. Dat begreep ik al snel bij een eerste gesprek met Angelo. Hij heeft veel verstand van Italië en van de foodindustrie, maar om zijn bedrijf sterker te maken, daar had-ie niet zo veel pecorino van gegeten, zeg maar. We besloten het samen te gaan doen. Dat hebben we twee jaar gedaan en vervolgens kocht ik de laatste aandelen. Die droom waar ik het over had, kwam uit.'

Is het niet lastig om als Nederlander de Italiaanse ziel te verkopen?

'Dat zou je misschien denken, maar er lopen hier genoeg Italianen rond om te waken over dat erfgoed. Bovendien heb ik al mijn hele leven een groot hart voor Italië en de Italianen. Die liefde combineert juist uitstekend met de Nederlandse handelsgeest in mij. Vergis je niet, de romantiek is leuk, maar we doen hier vooral zaken. De meeste klanten zijn trouwens Nederlanders met een Italiaanse horecazaak en zij doen hier hun boodschappen in Amsterdam. Dat houdt de beide benen op de grond.'

En wanneer laat die ondernemer zijn hart spreken?

'Letterlijk tussen de bedrijven door. Ik heb ook vaak niet het gevoel dat ik werk, bijvoorbeeld als ik in Italië een nieuw product tegenkom of in Nederland ga eten bij klanten. Dat laatste doe ik trouwens geregeld om te weten waar de behoefte ligt. Het is ook mooi om te zien welke klanten bij ons komen. Als een pizzeria de Italiaanse keuken echt respecteert, haalt de chef zijn boodschappen bij ons. Pizzabakkers die het niet zo nauw nemen, gaan ergens anders naartoe. Prima. Kijk, wij richten ons bij de inkoop vooral op kwaliteit in het midden- en hoge segment. Zo halen we onze producten bij zo'n tachtig producenten. Dat zijn voor ons belangrijke relaties, waarvan we kwaliteit mogen verwachten. Die relaties zou ik de komende jaren graag uitbouwen. Iets anders: heb jij al koffie gehad?'

Voordat ik *si* heb kunnen zeggen, beent Zuidendorp al richting *caffetteria*. Praten en lopen kennen bij hem een opvallend hoge versnelling. Het café, waar Mattia met grote zorg twee espresso laat pruttelen, is een rustpunt in de winkel. Intussen valt mijn oog op een andere bezienswaardigheid bij de entree: een Fiat 500 G Jolly uit 1952. Het blijkt een sentimentele eyecatcher.

'Prachtig, hè? Voor liefhebbers van een Fiat Topolino is dit natuurlijk een pronkstuk. Ik ben altijd dol geweest op Italiaanse oldtimers, waarschijnlijk omdat ik ben geboren boven de Fiat-garage van mijn opa. Nou ja, omdat ik iemand ken bij Museum Metropole in Druten, vroeg ik of ze een klassieke Italiaan konden regelen voor onze winkel. En daar staat-ie.'

Zeker alleen kijken, niet kopen?

'Alles is hier te koop, haha. Voor 49 duizend euro mag je hem meenemen!'

Hm.. even thuis overleggen. Maar over je opa gesproken, ontstond daar de Italiaanse liefde?

'Dat is goed mogelijk. Misschien zit er al sinds mijn jeugd Italiaanse motorolie in mijn bloed, maar de extreme passie is er nu zo'n twintig jaar. Nadat ik zelf een oude 500 had opgeknapt sloeg het over naar eten, wijn, kleding, reizen, noem maar op. Ik heb inmiddels ook alle Italiaanse regio's bezocht, op twee na.'

Welke niet?

'Basilicata en Calabrië, maar dat ga ik zeker goedmaken. Ach, ik ben denk ik al meer dan honderd keer op en neer gereden. Italië voelt inmiddels dan ook als ons tweede thuis. *Ons*, inderdaad. Bij ons thuis is alles namelijk Italiaans. Ja, zelfs als ik kook is het uit-slui-tend Italiaans. Wat dacht jij dan van de directeur van Novitalia, haha?!'

'Ik heb wel wat ervaring als ondernemer, maar dit was toch een betrekkelijk nieuw avontuur'

De 'passionist' kan zijn enthousiasme tijdens de rondleiding door de winkel amper onderdrukken. Merken als Saporiti, Menabrea, Forno d'Asolo en Gustarosso moeten met trots worden genoemd, enkele handen moeten worden geschud en ik móet ook het warehouse zien. Daar rijden heftrucks af en aan. 'Wij zijn niet alleen een groothandel voor de horeca, maar ook distributeur. Daarnaast bezorgen wij vrijwel alles zelf, dus we rijden door het hele land. Omdat het een vrij smalle organisatie is, ben ik graag overal bij betrokken. Ik volg letterlijk het hele proces, van de fabriek in Italië tot die tafel voor twee in dat restaurant, maar ook: kwaliteitsbewaking. Heerlijk vind ik dat. Bovendien mag ik met mijn team graag nadenken over volgende stappen. Zo gaan we ook een experience-center openen bij de winkel. Daar kan de klant dan echt proeven wat-ie koopt of een demonstratie bijwonen.'

Met alle respect, maar jullie zijn net verhuisd. Zijn de stappen niet erg groot?

'Ik ben gek op grote stappen. Natuurlijk zijn er risico's, maar er wordt wel serieus over nagedacht.'

Hoe dan ook, het Italiaanse product is de basis. Wie is jullie speurneus in Italië?

'Dan ben ik ook, samen met Bernardo. Maar het zijn trouwens ook klanten die ons de weg wijzen, moet ik zeggen. Zij geven duidelijk aan wat ze nodig hebben en zij kennen ook vaak mooie ambachtelijke bedrijven of producenten. Dan proberen we logische lijnen te trekken en gaan we op onderzoek uit. Soms is het bingo, soms niet.'

En kunnen de Italianen jou nog verrassen, nu je het land zo goed kent?

'Absoluut! Er liggen nog heel veel parels verborgen. Ik word trouwens sowieso altijd verrast als ik de grens oversteeek. Altijd weer de verrassing van die eerste kop koffie. Koffie die nergens zo goed smaakt als daar. Ken jij dat gevoel niet? En zodra we dan twee bakkies hebben gedaan, gaan we de stad in of de streek. En de supermarkt niet te vergeten! Gewoon om te kijken wat Italianen eten.'

Toch, als ik directeur Zuidendorp nou even neger en me richt tot Arnoud, hoe raken de Italianen jou in je hart?

'Poeh... Ik ben erg gevoelig voor hun trots. De trots over hun product en hun streek. Ja, dan moet ik oppassen dat ik niet verdrink in de emotie, als ik tenminste nog zaken wil doen. Maar als ik echt eerlijk ben, dan moet ik zeggen dat we bij Novitalia altijd handelen met ons hart, verstand en de onderbuik. Italiaanse producten hebben nou eenmaal een ziel. En de directeur ook.'

Novitalia.nl, Nieuwe Hemweg 1, Amsterdam



25 jaar Novitalia

'Misschien zit er al sinds mijn jeugd Italiaanse motorolie in mijn bloed'