

Dit is een boek voor al mijn medeproevers. Een dankjewel voor het vele plezier dat ik al met andere gelijkgestemde wijnliefhebbers in verschillende woonkamers, keukens en zalen heb beleefd. Het is tot nu toe altijd een fantastische en leerrijke reis geweest. Vele landen en streken zijn bezocht over meerdere continenten.

Het doet me plezier dat ik tijdens mijn beroepsbezigheden vele interessante wijnmakers heb mogen ontmoeten. Mensen met een eigen visie over het product wijn. En die bovenal de mogelijkheden van hun regio konden verwoorden in een glas. Ik dank ook velen onder hen voor het onthaal, dat vaak zeer hartelijk en oprecht was.

Bovenal dien ik mijn diepste waardering uit te spreken voor mijn echtgenote Hilde, die mij in al mijn wijnuitspattingen en wijnreizen volgde. Ze heeft me ook nooit het verwijt toegestuurd dat ik er niet was terwijl er ook nog twee kleine koters rondliepen. Meestal was het avondlijk uitje of de activiteit tijdens het weekeinde wijngerelateerd. Ze geeft bovendien nog steeds haar eigen mening over de geproefde wijnen. We zijn het niet noodzakelijk altijd eens, maar haar perspectief doet me dikwijls verder denken over mijn eigen mening.

Ook mijn dochters Eva en Esther dank ik voor hun geduld. Vele malen dienden ze braaf prentjes te kleuren (wat ze deden zonder dwang) terwijl vader alweer een of ander wijndomein aan een proefsessie onderwierp. En nooit morden ze op de terugreis over het gebrek aan beenruimte achteraan in de auto omdat vader weer te veel kisten wijn had aangekocht.

Wijn is een rode draad in mijn leven en ik denk niet dat dit snel gaat veranderen. Ik heb met mijn enthousiasme al vele anderen aangestoken met de microbe voor het kopen, proeven en bewaren van wijn. En indien mogelijk hoop ik dat er na het lezen van dit boek nog veel meer zullen starten met het uitbouwen van een wijncollectie of gewoon hun bestaande collectie door een andere bril gaan bekijken.

VOORWOORD

Beleggen in wijn is een goede belegging, je verslaat er om het even welke traditionele beursindex mee. Maar hoe komt iemand tot deze bevinding? Welk parcours moet je afleggen of welke studie moet je volgen om te kunnen vaststellen dat een vloeibare belegging de juiste is? Ik denk dat mijn levensloop van de laatste dertig jaar daarop een antwoord kan geven.

Heb ik wijn met de spreekwoordelijke paplepel binnen gekregen? Toch niet. In mijn ouderlijk huis was wijn als gezelschapsdrank of als begeleider van maaltijden niet aanwezig. Ondertussen is er al wel heel wat veranderd en wordt wijn ook daar geapprecieerd en bij iedere gelegenheid uitgeschonken. Maar wijn heb ik pas echt leren ontdekken nadat ik in 1989 mijn vrouw heb leren kennen: mijn eerste glazen wijn waren afkomstig uit de ouderlijke kelder van mijn echtgenote. Mijn schoonvader Willy zaliger, ik heb de goede man nooit gekend want hij overleed één jaar voor ik mijn echtgenote leerde kennen, liet een mooie collectie wijn na en was bekend als een ‘bourgondisch type’. Hij kocht goede wijnen aan uit Bordeaux, Bourgogne en Elzas. Hij durfde aan een fles wijn ook al wat meer te spenderen dan de gemiddelde Belg.

Ik leerde de verschillen kennen tussen een Médoc en een Saint-Emilion. Ik proefde dat een Margaux en een Saint-Julien elk hun eigen stijl hadden. Ik stond open voor nieuwe indrukken en mijn aandacht was onmiddellijk getrokken. Ik probeerde naast de geur- en smaakkenmerken ook de geschiedenis van de chateaus te achterhalen. Sommige waren onbekend, andere hadden ronkende namen met een stamboom.

Tot mijn spijt kwam er een einde aan deze wijnkelder die ik samen met de schoonfamilie mocht opdrinken. Onder impuls van mijn zwager Frans, vijftien jaar ouder en een man met meer levenswijsheid, werden er nog wijnen bijgekocht bij toenmalig leverancier Willy Dreesen. Hij was een distributeur voor een Brusselse wijnfirma en had in zijn huis een zeer mooie proefruimte. Zijn benedenverdieping was helemaal gelambriseerd met panelen van houten wijnkisten. De opschriften lazen als een wijncyclopedie en ik was meteen verkocht. Er waren topwijnen te proeven van huizen zoals Gosset (Champagne), Lustau (Sherry), Niepoort (Port) en Cordier (Bordeaux-négociant met o.a.. Château Talbot en Château Gruaud-Larose). Hier proefde ik de eerste wijnen die ik zelf aankocht en een zekere tijd gaf vooraleer ik ze weer opdiepte om aan een organoleptisch onderzoek te onderwerpen (proeven en evalueren).

Frans en ik, we waren vaste partners in crime geworden. We gingen van handelaar naar handelaar om onze kelders telkens weer op te vullen. Niet alleen handelaars met een breed gamma maar ook specialisten, bijvoorbeeld De Spaanse Hacienda in Vilvoorde. Hier was er een plejade aan Spaanse wijngebieden en stijlen te ontdekken. Want onze interesse beperkte zich niet tot één wijnland of wijngebied en evenmin tot één wijnstijl. Mijn persoonlijke smaak is eclectisch te noemen en strekt zich uit van beendroog tot mierzoet. Frankrijk was al snel te klein en er werd verder gekeken dan enkel Europa.

De verschillende gedaanten van wijn waren dikwijls openbaringen. Zo is de klasse van de oxidatieve wijnen een *specialleke*. Dat zijn in mijn ogen de meest complexe proefervaringen die je kan beleven. Er staat bij mij thuis altijd wel een zeldzame oloroso of een amontillado te wachten om als aperitief opgedronken te worden. Via zwager Frans kwam ik ook in een privéwijnclub terecht in Kerksken (zijn geboorteplaats met veel vinofiele contacten). Op de maandelijkse vrijdagavond werden stevast acht tot twaalf wijnen blind geproefd. De mature mannenclub bestond uit acht personen. Sommigen hadden 15 tot 20 levensjaren meer op de teller dan ikzelf. Ze hadden dus meer ervaring en geld en ze investeerden in topwijnen. Ik kon enkel maar bijleren.

“Live is too short to drink a bad wine”

Topwijnen uit Bordeaux en Bourgogne werden uit hun kelders geserveerd. Maar daar bleef het niet bij. Bij themaproeverijen kwamen ook Napa-wijnen, Rioja, Ribero del Duero, Super Toscanen, vermaarde Piëmontezen, Australische shiraz, Chileense Cabs en Zuid-Afrikaanse toppers aan de beurt. Om dan steevast de proeverij te beëindigen met een vintage port die soms ouder was dan ikzelf.

Blindproeven is vaststellen dat een wijn van honderd euro niet beter is dan een wijn van twintig euro. Ik leerde ook dat er etiketdrinkers bestaan. Het is niet fair ten opzichte van de wijnmaker die voor twintig euro een product maakt dat beter smaakt dan dat van zijn concullega die er honderd euro voor krijgt omwille van zijn naam en klassementstatus.

Een klassieker om dit te illustreren is de blindproeverij van 2011, georganiseerd door de Grand Jury Européen. Stonden op de proef-tafel (met hun toenmalige aankooprij):

- Angelus (152 EUR)
- Lafite Rothschild (209 EUR)
- Latour (418 EUR)
- Ausone (747 EUR)
- Mouton Rothschild (209 EUR)
- Mission Haut-Brion (117 EUR)
- Petrus (1521 EUR)
- Haut-Brion (253 EUR)
- Margaux (272 EUR)
- Cheval Blanc (316 EUR)

Ook wel bekend als de top van Bordeaux, linker- en rechteroever. En als blindganger hadden ze er ook de Cuvée Balthus van Château Reignac (21 EUR) bij gezet, een *amuse-bouche*.

Nadat de jury, een uitgelezen gezelschap van 14 sommeliers, oenologen en recensenten hun scores hadden doorgegeven, bleek dat op

nummer 1 Angelus stond onmiddellijk gevolgd door Château Reignac! Ze proefden telkens vier verschillende jaargangen van ieder château. Maar een Latour 2005 (aanwezig in de proeverij) gaat nu voor duizend euro over de toonbank. En Château Reignac verkoopt nu rond de dertig euro en blijft hiermee in pas met de toegenomen inflatoire kosten. Deze stunt heeft Reignac echter niet meer kunnen herhalen. Daarentegen blijven de grote namen verder stijgen op de waardeladder. Dit dankzij de continue investeringen die de kwaliteit van hun wijnen op een hoog niveau houden.

Terug naar de blindproeverijen van onze privéclub, waar ik leerde dat topdomeinen uit topjaren fenomenale wijnen opleveren. Bovendien zijn ze ook herkenbaar. Wijnen van het hoogste echelon zijn steeds getypeerd door de gebruikte druivenrassen en hun terroir. Een geconcentreerde Saint-Julien kan het bestaan van getoaste vaten en cabernet sauvignon niet loochenen, net zoals de rozenblaadjes en aniline onmiskenbaar nebbiolo en Barolo uitademen.

Ik leerde topwijnen herkennen en begon ze ook in te kopen. Soms impulsief omdat er zich binnen onze proefkring opportuniteiten voordeden. Maar het kwam ook voor dat ik snel koudwatervrees kreeg of tijdelijke financiële nijpende periodes doormaakte waardoor ik deze wijnen terug in de markt diende te zetten. Een belangrijke eerste les: nooit heb ik enig verlies aan mijn beleggingen van korte duur overgehouden. Maar ook weinig tot geen meerwaarde.

Ik ging nog verder dan informele wijnclubs: ik was enkele jaren aangesloten bij de Vlaamse Wijngilde afdeling Wijncommanderij Aalst. Daarnaast begon ik ook een sommeliërcursus te volgen in het toenmalige CERIA-avondonderwijs. De docent van toen was Alain Bloeykens. Hij was er parttime leraar in de avondschool, werkte als wijnrecensent voor dagbladen en was de organisator van Megavino. Via deze beurs kwamen er meer en meer contacten met wijnhandelaars, wijnimporteurs en wijnmakers. Ik rolde als het ware in de wijnhandel.

En ik wou mijn kennis en wetenschap van wijn delen. Zo organiseerde ik in 2000 mijn eerste wijnproefavond met uitsluitend

Zuid-Afrikaanse wijnen. Peter De Leeuw van Kaapwijn Import De Leeuw zocht en vond in mij een ambassadeur van Zuid-Afrika. Wat ik nog steeds ben tot op de dag van vandaag. Tot mijn verbazing gaven vrienden en familie bestellingen door na het proeven van deze Zuid-Afrikaanse wijnen, die voor de meesten totaal nieuw en prijs/kwaliteit een schot in de roos waren. *WijnAvontuur*, mijn wijnbedrijfje, was geboren. Het bleef niet enkel bij distributie, na enkele jaren begon ik zelf met importeren van wijn uit Spanje, Portugal, Italië, Duitsland, Slovenië en Zuid-Afrika.

Als wijnhandelaar word je niet zelden aangesproken door klanten die raad vragen over een bepaalde wijn die ze vonden in de kelder van opa of een nonkel, of soms op zolder. In de loop der jaren heb ik al heel wat wijnkelders opgekocht of de eigenaars kunnen verwijzen naar betrouwbare kanalen om de inhoud van hun kelder te valoriseren. We beseffen het niet, maar in de Vlaamse kelders zitten nog ontelbare kapitalen verstopt. Niet zelden met topnamen en uit topjaren. Spijtig genoeg zijn vele eigenaars of erfgenamen niet op de hoogte van de waarde van hun collectie of erfenis. Zo ben ik een tiental jaar geleden op de vraag van een erfgenaam ingegaan om een taxering te doen. Ik ben toen afgedaald in een wijnkelder waar Bourgognes lagen uit wat ik de gouden jaren zeventig noem (behalve 1977). Flessen die bovendien van topproducenten waren. Maar ik moest vaststellen dat vanwege de te hoge vochtigheidsgraad in negentig procent van de gevallen de herkomst niet meer te achterhalen was. De etiketten (een van de basisvereisten voor taxatie) waren bijna volledig vergaan. De soms wat te hevige temperatuurschommelingen hadden ook de inhoud geen goed gedaan. Als wijnliefhebber en verzamelaar kreeg ik een hartkrimp bij het aanzien van de collectie. Afgaande op wat er nog herkenbaar was en op de nog enkele overgebleven aankoopfacturen, kon ik slechts een beperkte taxatie doen. Maar mochten de overige onherkenbare exemplaren beter bewaard zijn geweest dan was deze nalatenschap tegen de huidige veilingprijzen een klein fortuin waard geweest. Spijtig genoeg nu in vocht opgegaan.

Door de jaren heen heb ik ook geleerd dat discretie onder wijnverzamelaars het hoogste goed is. Voor je iemands wijnkelder mag binnenlopen dien je al een screeningparcours te doorlopen. Iedere verzamelaar pakt dit anders aan, maar toch wil men steeds weten of aanvoelen dat je een terechte kenner bent. In tegenstelling tot aandelen of obligaties zijn je beleggingen immers geen lijntjes op een portefeuille-overzicht. De wijnbelegging is tastbaar en zit fysiek opgeslagen in het huis van de eigenaar (maar er zijn alternatieven, zoals je verder kunt ontdekken). Discretie komt te voet ... dus het is een tijdje wachten voor er kelderdeuren worden geopend. Ons kent ons. Doorheen de jaren leerde ik verzamelaars kennen van de kust tot diep in Limburg.

Regelmatig worden ervaringen, koopjes en andere nieuwigheden uitgewisseld tijdens koop- en verkoopgesprekken. Ik zie wijnverzamelingen ook steeds meer evolueren. Niet alles is om op te drinken. Sommigen kopen heel bewust meer in van bepaalde wijnjaren en domeinen, om later een deel ervan tegen een hogere prijs door te verkopen.

De fora waar je gerenommeerde wijn kan verkopen worden professioneler en talrijker met de dag. Het aanbod blijft constant groeien. De vraag wordt, zeker vanuit het oosten, steeds groter. De aandacht is niet meer altijd zuiver gericht op het nec plus ultra onder de wijndomeinen met een trackrecord van honderd jaar. Met de regelmaat van de klok worden er nieuwe blue chips geboren. Een blue chip is naar analogie met de reguliere aandelenbeurzen de gebruikelijke benaming voor de hoogst presterende en meest gerenommeerde bedrijven. In dit geval wijndomeinen. En deze nieuwelingen krijgen ook van wijnrecensenten hoge scores en kunnen door hun schaarsheid al snel dezelfde status verwerven als diegenen die al decennia lang aan de top meedraaien (Screaming Eagle is daar een mooi voorbeeld van). Een aannemelijke verklaring is dat de jongere generatie een nieuwe wind apprecieert, zij maken er trouwens zelf deel van uit. Een jonge IT-miljonair zal sneller kiezen voor een Pingus dan voor een Château Margaux (ook al kosten ze even veel).

Voor mij is het aankopen van unieke wijnstukken een rode draad geworden doorheen mijn actieve wijnjaren. Nog steeds, want ik blijf een wijnliefhebber, open ik niet zelden zelf een aankoop. Ik wil weten hoe een bepaalde wijn evolueert na vijf jaar, na tien jaar. Indien hij niet evolueert zoals ik het zelf graag heb, gaat hij in de verkoop. Château Reignac 2008 kent ondertussen niemand meer, op de Château Angelus 2010 daarentegen wordt nu stevig geboden na zijn promo naar klasse A.

Dit spel van kopen en verkopen is net als met aandelen: op het goedkoopste moment inkopen en wanneer de vraag groot is opnieuw verkopen. Nooit momenten van zorgen. Indien er een grote crisis is, daal ik af naar mijn kelder en selecteer ik er een aandeel uit dat mij hedonistisch genot verschaft. En inderdaad, indien je het aandeel niet valoriseert kan je het nog altijd opdrinken, een fijne dividendbonus.

Komt er een einde aan mijn verhaal, dan zijn mijn vrouw en kinderen erfgenamen van stukken die ze met grote zekerheid kunnen verkopen zonder verlies of, nog beter, die ze tijdens mijn herdenkingsmomenten kunnen opdrinken. Ik verkoop nu altijd met een bonus en met die bonus koop ik andere wijnen aan. Mijn consumptie is op deze manier dus voor een deel ook ingedekt. Ondertussen groeit mijn verzameling verder.

O ja, wat is er met mijn 'conventionele' beleggingen van de laatste dertig jaar gebeurd? Daar kan ik kort over zijn: ofwel realiseerde het kapitaalfonds niet zijn belofte ofwel ging de muntwaardering van de termijnrekening de andere richting uit ofwel kwam er een stevige correctie in de IT-sector ofwel was er een Lernhout & Hauspie-moment of deed de banksector de wereld (en mijn portefeuille) daveren plus jarenlang nul dividend. Het was en is nog steeds een hobbelige rit met slapeloze nachten en echtelijke discussies. Is daar ooit winst gemaakt? Ja hoor, nu er weer enkele procentjes op een spaarboekje te sprokkelen zijn.