Open vat

De wijnhandelaar ontkurkt

Patrick Dhondt van Wines Out Of The Boxxx

"De wijncultuur in Oost-Europa is even oud als in Frankrijk."

Patrick Dhondt werkte vele jaren in de banksector, maar besloot uiteindelijk voor zijn passie te kiezen: wijn. Hij creëerde Istrian Chill Out Wines, zo genoemd naar het schiereiland Istrië in de Adriatische Zee, waarvan Italië, Kroatië en Slovenië deel uitmaken. Het vormt als het ware de poort naar Oost-Europa, en voor Patrick Dhondt werd dat de uitvalsbasis om zich op de invoer van Oost-Europese wijnen toe te leggen. Met die verrassende specialisatie mag Istrian Chill Out Wines gerust een buitenbeentje onder de wijninvoerders genoemd worden. De toevoeging "chill out" koos hij omdat dit de sensatie is waarnaar hij op zoek gaat in een wijn. En die hij de wijnliefhebber wil laten beleven.

De kern van het wijnaanbod komt uit Kroatië, een minder bekend wijnland dat de laatste jaren een grote kwaliteitssprong voorwaarts heeft gemaakt. Istrian Chill Out Wines importeert uit dat land een aantal premiumwijnen en verdeelt deze exclusief in Vlaanderen en Brussel. Daarnaast vind je een selectief aanbod uit een aantal andere Balkanlanden: Slovenië, Bosnië-Herzegovina en Servië.

De interesse van Patrick Dhondt voor onontgonnen wijnlanden en wijnregio's stopte niet aan de grenzen van Oost-Europa. Zo ontdekte hij de verrassend goede wijnen van de staat New York, *en dan vooral* uit het Finger Lakes District, bekend om zijn mooie rieslings. *Door de uitbreiding van het aanbod naar andere "onbekende" regio's zoals New York maar bv. ook Armenië en Libanon werd de naam gewijzigd naar "Wines Out of The Boxxx.*

Patrick Dhondt is ervan overtuigd dat er vandaag nog altijd topkwaliteit tegen een betaalbare prijs te vinden is, als je tenminste de begane paden durft te verlaten.

- Culinaire Ambiance: "Vanwaar kwam het idee om een job als bankier in te ruilen voor die van wijninvoerder?"

- Patrick Dhondt (53): "Ik heb van 1988 tot 2011 in de bankwereld gewerkt. Op het laatst was ik kantoordirecteur Private Banking bij KBC in Kortrijk. Maar ik was altijd al een groot wijnliefhebber. Ik leerde wijn proeven en volgde de opleiding van sommelier en wereldwijnmeester. En ik richtte binnen de bank zelfs een wijnclub op. Oorspronkelijk was het plan om na mijn pensioen wijnen te gaan invoeren. Maar de sfeer binnen de banksector begon mij stilaan tegen te staan, vooral na de crisis van 2008. Waardoor ik mijn plan vervroegd heb. Ik heb eerst een sabbatjaar genomen en ben dan van start gegaan."

- "En je begint dan op de koop toe met het onbekende wijnland Kroatië?"

- "Er zijn in België zoveel zelfstandige wijninvoerders, en ik wilde absoluut iets invoeren wat nog niet *of nauwelijks* werd ingevoerd. Zo kon ik mij onderscheiden. Natuurlijk was er een nadeel aan die keuze: onbekend maakt onbemind. Maar ook een voordeel: sommeliers zijn altijd op zoek naar iets nieuws om hun klanten te verrassen. Sterrenrestaurants werden daarom mijn eerste klanten. En van daaruit leerden ook particulieren mij kennen. Een ander voordeel is dat supermarkten nog altijd weinig Oost-Europese wijnen aanbieden, zeker niet uit familiale domeinen waar de volumes niet hoog genoeg zijn om een keten te bevoorraden."

- "Hoe ben je in contact gekomen met Kroatische wijnen?"

- "Heel toevallig. Er werd een proeverij georganiseerd door de Kroatische Kamer van Koophandel in Brussel, en daar werd ik verrast door het hoge niveau. Ik ging ter plaatse en raakte er helemaal overtuigd van de kwaliteit en originaliteit van de wijnen. Toen wist ik zeker: dit is wat ik wil invoeren."

- "Wat is de grootste moeilijkheid waarmee je als beginnend invoerder werd geconfronteerd?"

- "Het moeilijkste was om de kans te krijgen mijn wijnen te laten proeven. Maar als ik die kreeg, kwam daar in 60% van de gevallen een verkoop uit voort. Dat was hoopgevend, zeker omdat ik niet voor de laagste prijs maar voor kwaliteit kies. Nog altijd leeft het idee dat Oost-Europese wijnen spotgoedkoop moeten zijn. Maar de wijnen zijn even kwalitatief zijn als de West-Europese, en daar staat een faire prijs tegenover."

- "Wat is dan de reden waarom Oost-Europese wijnen zo lang onder de radar zijn gebleven?"

- "De Oost-Europese wijncultuur is even oud als de Franse. Terroir en klimaat zijn even geschikt voor wijnbouw als in West-Europa. Daar ligt de reden dus niet, de reden is politiek: het communisme. Onder dat systeem moesten wijnbouwers hun druiven naar staatscoöperaties brengen waar er een anonieme wijn van werd gemaakt. Kwaliteit werd niet beloond, alleen de hoeveelheid telde. Maar na de val van de Muur is alles veranderd. De staatscoöperaties werden geprivatiseerd, en de wijnbouwers begonnen opnieuw wijnen onder hun eigen naam te maken. De inhaalbeweging is verrassend snel gegaan."

- "Wat is de grootste uitdaging voor de Oost-Europese wijnbouw?"

- "Marketing! Op dat vlak zijn nog meer inspanningen nodig. Een ander probleem zijn de wijnetiketten in de eigen taal, die hier onbegrijpelijk zijn. Gelukkig zijn sommige van mijn leveranciers bereid om een nevenetiket in het *Engels of zelfs het Nederlands of Frans* op de fles te plaatsen."

- "En plots ben je dan ook met wijnen uit New York begonnen: waarom?"

- "Je moet je als wijninvoerder profileren. En dus wil ik een specialist van Oost-Europa blijven, met focus op Kroatië. Maar voor New York heb ik een uitzondering gemaakt, omdat de wijnen zo goed en origineel zijn. En omdat het ook weer een onbekende niche is voor België. Op die manier past het toch weer bij mij. Wist je dat de staat New York de derde grootste wijnproducent van de Verenigde Staten is, na Californië en Oregon? Het zijn ook wijnen uit een koel klimaat met een lager alcoholgehalte, wat past bij de tijdsgeest."

- "Van welke wijnstijl houd je zelf het meest? "

- "Dat hangt van de gelegenheid en van het gerecht af. Een favoriete druif heb ik niet. Een stoere Kroatische wijn van plavac mali kan ik in de winter appreciëren bij een stuk wild. Terwijl ik in de zomer eerder een riesling of cabernet franc van de Finger Lakes in New York zal drinken."

- "Je bent vijf jaar bezig, waar sta je nu?"

- "Ik ben letterlijk van nul begonnen en verkoop nu jaarlijks tussen 12 en 15.000 flessen in België. En ik heb bekendheid opgebouwd als invoerder van speciale wijnlanden. Recent heb ik er nog Libanon en Armenië bijgenomen."

**De wijnen ontkurkt**

Schuimwijn:

- Pjenusci Persuric, Misal Prestige Extra Brut, Kroatië 2011: € 26

Je waant je in Franciacorta, de regio die de Champagnestreek van Italië wordt genoemd. Deze schuimwijn werd dan ook volgens de champagnemethode gemaakt van 80% chardonnay met 10% pinot noir en 10% malvasia. Vervolgens rijpte hij twee jaar op de gistrest, wat een fijne persistente mousse oplevert, en het typische aroma van biscuit. Wat vooral aan Franciacorta doet denken, zijn de rijpere druiven dan in Champagne, waardoor deze schuimwijn slechts een minimale aanzoeting van 0,3 gram per liter nodig heeft.

Witte wijnen:

- Moreno Degrassi, Terre Bianche, Kroatië 2012: € 18,50

Dit domein op het schiereiland Istrië wint geregeld medailles in nationale competities en blindproeverijen. Deze blend van malvasia, sauvignon blanc, chardonnay en viognier valt op door zijn strogele kleur, blinkende spiegel, fluwelige textuur en aroma's van tropisch fruit. Door de ligging op een schiereiland zorgt de zeewind voor afkoeling, zodat de wijn de nodige fraîcheur heeft. Een prima begeleider voor vis en zeevruchten, maar ook voor koude gerechten met vlees, zoals tartaar van rund.

- Ivan Enjingi, Venje Bijelo *Kasna Berba Barrique*, Kroatië 2008: € 21

De pionier van biologische wijnbouw in Kroatië maakte deze boeiende mix van riesling, pinot gris, sauvignon blanc, grasevina (de Kroatische benaming voor welschriesling) en traminac (gewürztraminer). De druiven werden laat geoogst maar droog gevinifieerd en gerijpt in nieuwe vaten van eikenhout uit Slavonië (een Kroatische streek, niet te verwarren met buurland Slovenië). Het levert een geurige, weelderige wijn op met aroma's van wit en exotisch fruit, honing en zoete kruiden. Geschikt vooor rijke gerechten met gevogelte en vis, de *spicy* oosterse keuken, en belegen kazen.

Rode wijnen:

- Anto Grgurevic, Plavac Mali Grand Cru Barrique, Kroatië 2012: € *37,25*

Een stevige knaap, deze wijn met 16% alcohol. Anto Grgurevic heeft maar een klein domein (3 ha) maar was vastbesloten een grote wijn te maken. Daarvoor koos hij de autochtone druif plavac mali, verwant met de Californische zinfandel, die dezelfde druif is als de Zuid-Italiaanse primitivo, allebei ook bekend om hun hoge alcoholgehalte. De wijngaard ligt bovendien in een amfitheater waar het in de zomer heel warm wordt. Het resultaat is een volle, krachtige, intense wijn die naar porto neigt, met aroma's van gestoofd fruit, mediterrane kruiden en oosterse specerijen, vermengd met vanille en karamel van de nieuwe eik. Deze wijn heeft dan ook krachtige vlees- en wildgerechten nodig, maar past ook bij sterke kazen en nagerechten met chocolade.

- Fox Run Vineyards, Cabernet Franc/Lemberger, New York 2012: € 19,25

Helemaal het tegenovergestelde van de Kroatische wijn van plavac mali, is deze lichtvoetige, verkwikkende wijn in Loirestijl, van 50% cabernet franc en 50% lemberger (de plaatselijke benaming voor de Oostenrijkse blaufränkisch). Zijn precieze smaakdefinitie, levendige zuren en smakelijke sappigheid bekoren bij elke slok. De staat New York, en meer specifiek de regio rond de Finger Lakes, is een koel klimaat, en dat merk je onder meer aan het alcoholgehalte van 12%, helemaal in de trend van deze tijd waar wijndrinkers vaker naar lichtere wijnen vragen. Perfect bij gerechten met gevogelte en wit vlees, maar ook bij vis.

Orange wine:

- Kabola, Malvazija Amfora, Kroatië 2009: € 31,75

Orange wines maken deel uit van de historische wijncultuur in Oost-Europa. Het zijn witte wijnen die samen met de schillen en pitten van de druiven gisten, waardoor er pigment en tannines afgegeven worden aan het sap. Marino Markezic is de wijnmaker en eigenaar van dit domein, sinds 1891 in zijn familie. Deze wijn van malvasia laat hij zeven maanden gisten in amforen van gebakken aarde, nadien rijpt de wijn twaalf maanden in grote eiken foeders. Het resultaat is een complexe meditatiewijn, met aroma's van gedroogde vijgen, abrikozen, karamel, honing en cognac, en een afdronk die blijft nazinderen. Schenk hem bij wildgerechten, belegen kazen, en bij rijke risotto's en pasta's.

Bruno Vanspauwen

Wines Out Of The Boxxx, Bosstraat 5, 9840 De Pinte, tel. 0495/59.80.16, patrick.dhondt88@outlook.com, www.istrianchilloutwines.be