

INTERVIEW

René van Hout: van bakker tot succesvolle wijngaardenier

Marketing gaat hem net zo goed af als wijnmaken

René van Hout (Mill) van wijngaard Edelhof (Zeeland) is één van de oudste wijngaardeniers van ons land. Vrijwel zonder ervaring werd hij in 1992 in het diepe gegoooid. Twintig jaar later is de hobbyist in hart en nieren commercieel geworden.

Hoe kan het lopen in het leven? Je bent opgeleid als kok en werkt als bakker in een broodfabriek. Je werkgever besluit een wijngaard te beginnen en je raakt er enigszins bij betrokken. Maar na enkele jaren overlijdt je chef en wordt je gevraagd om de zorg op je te nemen voor 900 liter wijn-in-wording. Natuurlijk ga je ook zijn wijngaard, De Daalgaard in St. Agatha verzorgen. Na acht jaar zijn z'n kinderen groot genoeg om het beheer over te nemen en begin je je eigen wijn-gedoetje. Twintig jaar verder zijn de kwaliteit en de kwantiteit zodanig dat het tijd is om "commercieel" te worden.

PORTRET

Tekst: Cor van Dijk

Foto's: Marianne van Dijk

De broodfabriek bestaat al lang niet meer, maar na enkele jaren "in 't vlees" is René van Hout thans ploegleider in een andere bakkerij.

Pionieren

Wijngaard De Daalgaard is één van de oudste van het land. Ook toen René het stokje overnam in 1992 was de "concurrentie" nog



niet groot. Het was de tijd dat Groesbekers en Wageningers in St. Agatha kwamen kijken hoe dat nu moest. Behalve de van zijn vader geërfd belangstelling voor alles wat groeit en bloeit, was er niets dat hem voorbestemde voor een carrière in de wijn. "Ik was een bierdrinker en dronk zelfs helemaal geen wijn. Voor de elementaire kennis van het wijn maken heb ik aangeklopt bij het Amateurgilde Dionysos, waar men behalve van allerlei vruchten ook



René in zijn wijnkelder annex accijnsgoederenplaats

van druiven wijn wist te maken. Het was pionieren. Cursussen waren er niet. Overal heb ik mijn kennis vandaan gehaald. Later waren er natuurlijk de Brabantse Wijnbouwers en het Wijngaardeniersgilde” aldus René. Zijn ouders hadden een stukje grond waar wat aardbeien en asperges werden verbouwd, maar dat ook diende als voetbalveldje en waarop een vakantiehuisje stond. Aardbeien zijn er nog steeds en een schuurtje voor het gereedschap; gevoetbald wordt er niet meer en zo’n 2000 m² wordt ingenomen door 800 druivenstokken: Rondo, Johanitter, Schönburger, Gewürztraminer, Regent en recentelijk Sauvignier Gris. Wijngaard De Edelhof ligt in het dorp Zeeland naast de Middenpeelweg. De zandgrond is arm en droog. Toch heeft hij nooit geïrrigeerd. “Laat ze hun weg naar beneden maar zoeken!” Om de 3 jaren brengt hij champost op, wat al bijna voor een overdaad aan stikstof zorgt. Bladbemesting doet de rest, vooral Resistin voor de magnesiumopname. Hij heeft niet voor onder-begroeiing gekozen. “De grond warmt beter op en er is geen gewas dat water nodig heeft” Met

een frees wordt het onkruid te lijf gegaan. De oudste stokken zijn polsdik.

Omschakeling

De Edelhof is momenteel goed voor een jaarlijkse productie van 600 flessen. Sinds vorig jaar is René formeel “commercieel”. “Er was al lang veel vraag naar mijn wijnen. Je weet hoe dat gaat, iedereen die een beetje belangstelling toonde kreeg een flesje mee naar huis. Op bezoek bij mensen nam je een flesje mee. Zelf “verwerkten” we ook het een en ander. Maar ik kwam erachter dat er ook kleinere hobbyisten waren die hun wijnen verkochten. Dus waarom ik niet? Bovendien was er een slijter in de buurt die me bijna smeekte om mijn wijn te mogen verkopen”.

De omschakeling is hem niet tegengevallen. Een spuitlicentie had hij al. “Ik heb altijd geprobeerd om zo verantwoord mogelijk te spuiten. Daarvoor had ik meer kennis nodig. Die licentie geldt voor 5 jaar en wordt verlengd als je in die tijd minstens 4 “opfrislessen” volgt. Natuurlijk wordt er door de AID gecontroleerd: de spuit en de

middelenopslag. Bladcontrole heb ik nog nooit gehad. Ik houd mijn middelenadministratie nauwgezet bij met een computerprogramma. Hetzelfde doe ik met de accijnzen”.

René legt uit dat zijn wijnkelder officieel een accijnsgoederenplaats is waarvan moet worden vastgelegd wat er in en uit gaat. Hij houdt dan ook een kasboek en een voorraadboek bij, bewaart de facturen en verantwoordt de gemaakte werkuren en gemaakte kilometers. “Ik heb wel wat moeite gehad om me dat gedrag aan te leren maar het betaalt zich uit. Als de controleurs mijn administratie hebben gezien hoeven ze de kelder zelfs niet meer te zien. Wat wel een groot verschil is met vroeger is dat ik zelden meer zomaar een flesje weggeef. Ook trekken mijn vrouw en ik minder gemakkelijk een flesje open maar gebruiken liever een restje van een proeverij”.

Passie delen

Proeverijen -beter: rondleidingen met een glaasje na- organiseerde hij ook al als hobbyist. “Ik wil mijn passie graag met anderen delen en vooral aan de mensen duidelijk maken dat Nederlandse wijnen een volstrekt eigen karakter hebben en zeker niet onderdoen aan veel buitenlandse. Ik laat zien dat hier geen enkele rotte druif wordt verwerkt, dat de druiven onbeschadigd in de kneuzer belanden, dat er na de kneuzing direct wordt geperst zodat de kans op verontreiniging of besmetting zo klein mogelijk is. Met ons klimaat moeten we ook veel meer ons best doen om goed en rijp fruit te leveren. Ook de open dag is een mooie gelegenheid om te etaleren wat er allemaal bij komt kijken”. Van die open dag wordt dan ook wat gemaakt. Op de zondagmiddag 29 september sturen duidelijke richtingsaanwijzingen de vele bezoekers al kilometers van tevoren



Herkenbaarheid onderdeel van de marketing

naar de wat afgelegen wijngaard waar ze door een heus dweilorkest - maar dan één van niveau - worden verwelkomd. Vrolijk vertelt René over zijn druiven en wijnen. En, zegt hij grinnikend, “het bouquet van het nabijgelegen varkensbedrijf heeft geen invloed op dat van de wijnen.” Het glaasje na bewijst dat hij gelijk heeft. Het enthousiasme straalt af van de wijngaardenier en bepaalt voor een goed deel de ontspannen sfeer van het gebeuren. Marketing gaat hem net zo goed af als wijn maken.

Koelen

De wijn makende bakker woont enkele kilometers van zijn wijngaard en na bezichtiging daarvan leidt hij zijn gasten graag naar zijn huis om ze te ontvangen in een kleine gezellige ruimte met een gat in de vloer: in een ruime kruipruimte slaat hij zijn flessen op. Hij kan groepen tot zo'n 25 personen aan; bij meer dan 15 personen wordt er gesplitst rondgeleid. Vrouw, zoon en dochter worden zo nodig ingeschakeld: het is een echt familiebedrijf. De druiven worden geheel in eigen beheer gevinificeerd. De grotere apparatuur -kneuzer/ontsteler en waterdrukkers- staat opgeslagen in een schuurtje. Wordt het menens

dan wordt er een partytent op het gazonnetje geplaatst. Een geheim procedé heeft hij niet; dat hygiënisch werken voorop staat weet iedereen. Tijdens de gisting koelt hij tot zo'n 19 a 20°C: eenvoudig met een ventilator direct op het vat. Dit bevalt hem beter dan het vat met een

waterslang te omwikkelen: te weinig contactoppervlak. Bij uitbreiding wordt gedacht aan koelelementen.

Verskillende gisten

Heeft een bakker iets bijzonders met gisten? “Nee, dat is een heel andere wereld. Maar ik experimenteer er wel graag mee. Zo heb ik eens drie verschillende gisten toegepast bij mijn Johanitters en de resultaten voorgelegd aan mijn proefpanel. Ik was blij dat de Oenoferm Bouquet die ik meestal gebruik als de beste uit de test kwam. Verder gebruik ik Bayanis en Lalvin71B en ga dit jaar de Siha 7 testen.” Dat zijn aanpak en keuzen verantwoord zijn moge blijken uit de resultaten: vorig jaar verklaarde De Brabantse Wijnbouwers René ‘s witte wijn tot de beste; dit jaar werd hij tweede. Hier is alles voor de bakker. www.edelhof.nl



Open dag met dweilorkest ter verwelkoming