

tem

Wijn en gastronomie

Upu ra

36 Het Foodie-adres voor chocolade

37 Crisislunch
Jan Van Hemeledonck



‘In het begin was het vooral opboksen tegen het vooroordeel dat we rijke bourgeois waren met een wijndomein als dure hobby’, vertelt het echtpaar Strobbe. Koen Strobbe en Ilse Persoons zijn sinds 2003 fulltime wijnboer met een eigen wijndomein in Frankrijk.

Baas in eigen wingerd

Koen Strobbe en Ilse Persoons hadden tot 2003 een klassieke carrière. Hij in commerciële functies bij De Persgroep en Woestijnvis, zij onder meer bij het reclamebureau Ogilvy. Omdat ze beiden dol waren op wijn en Frankrijk besloten ze van hun passie hun beroep te maken. ‘Het eerste idee was een lange sabbatsperiode in het zuiden in te lassen, maar we waren te arm om te rentenieren en te jong om al met werken te stoppen. Daarom gingen we voor idee twee: fulltime wijnboer worden’, blikt Persoons terug. ‘De zoektocht naar een geschikt domein begon in 2001. Al vlug bleek dat wijn maken toch nog iets anders is dan graag wijn drinken. Twee jaar hebben we erover gedaan om de juiste stokken en terroir te vinden, een van onze voorwaarden was namelijk dat de vorige eigenaar ons de knepen van het vak zou leren.’ Uiteindelijk kwam het echtpaar in contact met een wijnbouwer in Uzès die zijn 10 hectare domein wilde verkopen. Het gebied ligt tussen de Gard Provençale en de driehoek Avignon-Nîmes-Alès en is op weg om een volwaardige appellatie te worden.

‘We vielen bijna achterover van het terroir. Alle percelen lagen gegroepeerd in de kom van een klein prehistorisch meer, waarvan de glooiende oevers bestaan uit gesplitste kalkrots. De bodemlaag boven op die kalkrots heeft een kleiafzetting van 60 à 80 cm dik. De stokken waren gemiddeld 30 à 40 jaar oud’, vertelt Strobbe. Naar een naam voor hun aankoop moest niet lang worden gezocht: Domaine Perdrix-Lasouche. Toen Koen en Ilse Strobbe de allereerste keer tussen de wijnstokken flaneerden, vloog een vlucht patrijzen (perdrix) over. En het woord ‘souche’ betekent in het Frans zowel wijnstok als boomstronk, terwijl ook Strobbe synoniem staat voor boomstronk.

Traag opbouwen

Begin 2003 was de koop rond. ‘Je tijd nemen en je niet laten opjagen is cruciaal tijdens je zoektocht. Je krijgt voortdurend zogenaamde niet te missen opportuniteiten voorgeschoteld. Als neofiet-wijnbouwers stelden we ons geregeld de vraag of dat fantastische terroir wel zo ongelooflijk was, of de wijnstokken wel vitaal genoeg wa-



Frank Van der Auwera
wijnexpert

De fles van Frank 35

subato zaterdag 25 april 2009

Domaine Perdrix-Lasouche, Cuvée Syrah 2007 Vin de Pays d'Oc (Frankrijk)

9 euro

Geproefd:

Deze 'Belgische' landwijn van op de grens van de Rhône (in afwachting dat de zone promoveert tot een volwaardige A.O.C.) maakt een einde aan alle stereotypes van hoe een moderne syrah moet smaken. Het is noch een blockbuster à la Parker, noch een eik- of specerijenlawine, maar een duidelijk eindproduct van lage rendementen met de daarbijkomende concentratie.

Fraai robijnrode kleur, nog paarsrood fonkelend en met lange tranenband. Geurstart met fijne zwarte kers, een lichte noterigheid en specerij-entoets, na een tijdje zuurstofhappen met impressies van notenbrood. Gevolgd door een lekker vlezige, genereuze smaak, goed gevuld met damastpruimen en zwarte kersen plus bittere chocolade, maar vooral ook een prima fraîcheur en reeds versmolten tannines. Een (lange) lichtjes kruidige finale met een flinke slok zoethout. Maaltijd wijn met keldertoekomst.

Gastrotips:

Serveren bij deegwaren, varkens-, rund en lamsvlees.

Serveertemperatuur:

16 °C

Bewaarpotentieel:

Optimaal tussen 2009 en 2013

Verdeler:

Bernard Poulet, 1080 Brussel.

Tel. 02/414.41.39

De Vinotheek, 8800 Roeselare.

Tel. 051/74.72.89

Vinasse, 9140 Temse.

Tel. 03/711.32.22

Kempisch Wijnhuis, 2300 Turnhout.

Tel. 014/42.39.15

Prima Vinum, 3970 Leopoldsburg.

Tel. 011/34.16.05



ZOEKTOCHT ▶ Na een zoektocht van twee jaar vond het echtpaar Strobbe in 2003 de perfecte wijngaard. Een van de voorwaarden was dat de eigenaar hun het metier zou leren.

bourgeois waren voor wie het hele wijnverhaal slechts een dure hobby was.'

'Maar de echte handicap bij de start was de Franse administratie. Het bekomen van de nodige bouwvergunningen voor de wijnkelder, de mas en de bijbehorende chambres d'hôtes was een echte kruistocht. De lokale ambtenaren willen je wel eens met een kluitje in het riet sturen. Pas na het bijna lijfelijk belegeren van allerlei administraties is het ons gelukt.'

Na vijf jaar draaien zowel het domein als de chambres d'hôtes vlot. 'We zijn nu heel gelukkig in de kleine gemeenschap waar we wonen, hoewel we er wel eeuwig 'étrangers' zullen blijven. Die gereserveerdheid tegenover nieuwelingen heeft niets met racisme of gebrek aan Europese spirit te maken, maar alles met de terroirgerichte instelling van de Zuid-Fransman. Daarnaast hebben de Fransen het ook moeilijk met onze focus op authenticiteit en kwaliteit. Als ze zien hoe weinig druiven aan onze stokken hangen, schudden ze meewarig het hoofd. Maar als ze de wijn proeven, hoor je ze wel eens tegen elkaar mompelen dat het allemaal toch niet eerlijk is dat een buitenlander dit soort wijn maakt.'

Motivatief als grondstof

Welk prijskaartje hangt er aan een eigen wijndomein? Strobbe: 'Koop je een sleutel-op-de-deurdomein van 10 à 25 ha met infrastructuur en woonhuis, dan spreek je van 1,5 à 3 miljoen euro. Ga je à la carte, dan krijg je doorgaans meer waar voor je geld.'

“ We willen ons domein klein houden zodat we alles met ons twee kunnen doen

ren en of de bodem biologisch/chemisch gezond was. Ondertussen bestookten verkopers en notarissen ons met de boodschap snel te beslissen omdat er kapers op de kust waren. Maar we hebben geen spijt dat we onze tijd hebben genomen, want zo konden we extra technische wijnbagage verzamelen via stages, opleiding en zelfstudie', resumeert Strobbe.

Na de aankoop ging het echtpaar meteen aan de slag. De hele wijngaard werd herwerkt, de snoei van de druivelaars met de helft ingekort, kunstmest werd taboe en in plaats van onkruidverdelgers werd voortaan mechanisch gemaaid. Ook de strategie werd omgegooid. Het echtpaar Strobbe verwerkt zelf slechts de helft van het druivenmateriaal. De overige trossen worden doorverkocht aan collega-wijnbouwers. 'We bouwen de capaciteit van de cave beetje bij beetje uit zodat we elk jaar meer druiven zelf kunnen vinifiëren. Vandaag produceren we 12.000 flessen, op termijn moeten er dat zo'n 30.000 worden. Toch willen we ons domein klein houden zodat we alles met z'n twee-tjes kunnen doen. Een keuze die collega's, die soms tegen wil en dank 50 ha of meer wingerd erfd, ons benijden. Van hen horen we wel eens dat ze jaloers zijn op onze nog gezellige manier van werken', vertelt Strobbe.

Behalve kleinschalig wordt er ook zo natuurlijk mogelijk gewerkt. 'Voor beide wijnen geldt dat zodra de druiven geplukt zijn, de vinificatie zeer natuurlijk gebeurt: met eigen gisten, zonder klaring of filtering en met een minimum aan sulfiet. We houden ook onze rendementen laag: 20 à 25 hl per ha, een derde van wat gangbaar is in veel appellations.'

Terroirmentaliteit

En wat met de Fransen die het meestal niet zo op outsiders hebben begrepen? Ilse Persoon schiet in de lach: 'In het begin moesten we vooral opboksen tegen het vooroordeel dat we rijke

'Het voordeel van enkel investeren in terroir en stokken zoals wij deden, is dat je alleen toppercelen met prima druiven koopt. De infrastructuur bouw je daarna op jouw maat. De volledige domeinen die te koop worden aangeboden, zijn in regel al ontdaan van alle diamantjes ten voordele van familieleden van de eigenaar. Je zit dan met een infrastructuur die niet alleen verouderd, maar ook oversized is.'

Behalve de aankoop is het onderhoud van een wijngaard een serieuze steeds weerkerende investering, zeker als je alles uitbesteedt. 'Als je met twee personen alles doet en je hebt een domein van om en bij 6 ha in productie, dan kan je het runnen met een werkingsbudget van 50.000 à 70.000 euro zonder afschrijvingen. Werk je met personeel en besteed je veel uit, reken dan snel op het driedubbele.' S

www.perdrix-lasouche.com