



OPEN VAT

De wijnhandelaar ontkurkt

Steven Kempnaers van Wijnhandel De Kok

“Prijs en kwaliteit zijn belangrijker dan waar de wijn vandaan komt”

Achter een fles wijn zit regelmatig een verhaal, vooral van smaak en domein. Maar natuurlijk ook van de wijnhandelaar die zorgt dat de wijn in ons land te koop is. Die kiest immers vaak wat wij te zien krijgen in de rekken van de wijnhandel en op de wijnkaart van ons favoriet eetadres. Uitzonderlijke invoerders komen hier aan het woord.

Tekst **Bruno Vanspauwen** Foto's **Koen Van Buggenhout**

Alles begon met een elektricien en een passie voor Zuid-Frankrijk, vooral voor de wijnen uit die streek. Eddy De Kok besloot plots zijn leven om te gooien en volledig voor die passie te gaan. Zo opende hij in 1995 in Lier een wijnhandel met Zuid-Franse wijnen. De mensen zaten daar nu niet bepaald op te wachten. Vlamingen dronken toen vooral Franse wijnen uit bekendere streken als Bordeaux of Bourgogne en Zuid-Frankrijk had in die periode niet zo'n beste reputatie. Maar De Kok kende de streek als zijn broekzak en haalde verrassend goede wijnen naar België. Het duurde niet lang voor hij zijn klanten ook gepassioneerd kreeg.

In 2002 ging hij op zoek naar een zakenpartner, vooral omdat hij zelf meer tijd in Zuid-Frank-

rijk wilde doorbrengen. Het kwam tot een akkoord met Steven Kempnaers, de toenmalige sommelier van het Antwerpse restaurant *Bizie Lizie* die ook wijnen bij De Kok afnam. Eddy De Kok zelf vertoef nu de helft van de tijd in Zuid-Frankrijk, op dit moment is het dus vooral Steven die de zaak in handen heeft. Het is Steven die onder andere verantwoordelijk is voor de opname van andere wijnlanden in het gamma.

Het grootste deel van het assortiment van De Kok komt uit de drie grootste wijnproducerende landen ter wereld: Frankrijk, Spanje en Italië. Ook Zuid-Afrika werd aan de lijst toegevoegd, aangezien Steven Kempnaers een bijzondere band met het land ontwik-



kelde. Verder kan je er een uitgelezen selectie wijnen vinden van domeinen in Oostenrijk, Nieuw-Zeeland, Californië, Argentinië en Chili. Zo is *Wijnhandel De Kok* uitgegroeid tot een van de succesvolste invoerzaken van ons land. De laatste vijftien jaar is de omzet maar liefst zes keer groter geworden.

Het was in de jaren 90 niet evident om wijnen uit Languedoc te verkopen, en toch lukte het. Hoe kwam dat?

Steven Kempnaers: “Vooral door de veel betere verhouding tussen prijs en kwaliteit, zeker in vergelijking met wijnen uit de traditionele Franse wijnstreek. Ik denk dat de ogen van veel wijnliefhebbers toen zijn opengegaan. Maar het zuidse karakter was niet het belangrijk-

ste voor ons. Wel de prijs-kwaliteitverhouding. Dat we ons nadien ook zijn beginnen richten op de Nieuwe Wereld was logisch. Ten slotte was Languedoc in Frankrijk een soort Nieuwe Wereld *avant la lettre*.”

Wat was voor jou de grootste verandering toen je van sommelier wijnhandelaar werd?

“Wijntechnisch gezien veranderde er eigenlijk weinig. Maar er was plots wel een commerciële en administratieve kant van de wijnwereld die ik moest leren kennen. Het selecteren van wijnen blijft uiteindelijk hetzelfde voor een sommelier en een wijnhandelaar. Het is altijd een persoonlijke keuze waarvan je hoopt dat de klanten het kunnen appreciëren. En als dat niet blijkt zo te zijn, moet je bijsturen. Maar we zijn

met drie om die keuze te maken: Eddy De Kok, mijn medevenoot en de oprichter van de wijnhandel, Dennis Dierickx en ikzelf. Zo beperk je het risico.”

Jullie moeten concurreren met een groter en goedkoper assortiment van supermarkten. Dat lijkt moeilijk.

“Toen ik begon, was het al zo dat 85% van de wijnen gekocht werd in supermarkten. Maar ik denk dat er nog altijd voldoende plaats is voor kwaliteitswijnen. De laatste jaren zijn er ook veel kleinere wijnhandelaars bijgekomen, mensen die een passie voor wijn hebben en in hun vrije tijd wijn invoeren. Er zijn nu 4000 wijnhandelaars in België, dat kan omdat er geen reglementering is. Maar we hebben ons aangepast aan de situatie. Zo zijn sommige van deze kleinere handelaars doorverkoper geworden van onze wijnen in bepaalde regio's.”

Hoe kon je in die omgeving met sterke concurrentie toch blijven groeien?

“Omdat we altijd trouw zijn gebleven aan onze filosofie: wijnen verkopen met een uitstekende prijs-kwaliteitverhouding. Dat is voor ons belangrijker dan waar de wijn vandaan komt. We hebben ook nooit toegegeven aan bekendere wijnstreek of trends. Klanten zijn daar niet mee bezig, ze willen een lekker glas wijn tegen een redelijke prijs. Daarom is het voor ons belangrijk dat de domeinen continuïteit in kwaliteit kunnen garanderen, jaar na jaar. Wat ook bijgedragen heeft tot onze groei, is de verhuis in 2010 naar onze huidige locatie naast de ring rond Lier. Plots waren we veel zichtbaarder voor de vele auto's die er elke dag passeren. Daardoor is het aantal privé-klanten sterk gegroeid. Zij zijn goed voor de helft van onze verkoop. De andere helft is horeca.”

Welke wijnen genieten je persoonlijke voorkeur?

“Ik heb nog altijd een sterke band met Châteauneuf-du-Pape, ook privé heb ik een grote collectie. Daarnaast ben ik enorme fan van *grenache*, maar ook van *syrah* in de noordelijke Rhônevallei. De laatste jaren is mijn grote liefde Zuid-Afrika daar bijgekomen, voor mij het boeiendste wijnland van de Nieuwe Wereld, met internationale wijnmakers die de



wereld hebben gezien en schitterende wijnen maken van het grote aantal oude wijnstokken in de Kaap. Die combinatie van vernieuwing en traditie zorgt voor fenomenale resultaten. Boekenhoutskloof is het succesverhaal, met hun nieuwe cultwijn Porseleinberg uit Swartland, de allerbeste *syrah*-wijngaard van Zuid-Afrika. Elk jaar ga ik minstens één keer naar het land. Al probeer ik ook zoveel mogelijk andere wijnlanden te bezoeken.”

Hoe is je passie voor wijn begonnen?

“Toen ik jong was, was ik al gefascineerd door de wijn die mijn vader dronk. Wijn was toen veel minder ingeburgerd dan nu, maar bij ons thuis werd vaak een goede fles ontkurkt, zeker

bij feestelijke gelegenheden. Vandaar dat wijn voor mij nog steeds een feestelijk karakter heeft. Ik heb toen een cursus meester-sommelier gevolgd en van het een kwam het ander. Vandaag zou ik wijn niet meer kunnen missen in mijn leven.”

Wat is jouw raad voor beginnende wijnliefhebbers?

“Ontdek en ontwikkel eerst je smaak in het lagere gamma, bijvoorbeeld met flessen onder de tien euro. Ga dan pas naar de betere, duurdere wijnen met meer intensiteit en complexiteit. Probeer niet te snel te gaan, neem de tijd om je wijnkennis op te bouwen. Traagheid is essentieel aan wijn, zowel bij het maken als het genieten ervan.”



Wijnhandel De Kok, Hagenbroeksesteenweg 180 - 2500 Lier
Tel. 03 480 85 95 - www.wijnen-dekok.com
Gesloten op zondag.

De wijnen die ons bekoorden



SCHUIMWIJN

Drappier 'Brut Nature',

Deze uitmuntende champagne toont aan dat dosage (aanzoeting) eigenlijk niet nodig is indien de druiven mooi rijp zijn. Het familiedomein Drappier ligt dan ook in de Côte des Bar (ook wel Aube genoemd), een regio in Champagne die minder bekend is, maar ook het meest zuidelijk gelegen, wat de rijpheid van de druiven (in het bijzonder van de *pinot noir*) verklaart. Geen wonder dat de grote champagnehuizen van Reims en Épernay hier hun *pinot noir* komen kopen. En het hoeft dus evenmin te verwonderen dat deze frisse en levendige champagne voor 100% van deze nobele druif werd gemaakt.

Regio: Champagne, Frankrijk
Prijs: € 29,95

WITTE WIJNEN

I Stefanini 'Monte-Di-Fice', Superiore 2015

Soave is een appellatie in de Italiaanse regio Veneto, een smeltkroes van ruim dertig witte druivenrassen, waaronder de *garganega* waarvan deze wijn gemaakt is. Jammer dat *garganega* zo snel groeit: het verleidt wijnbouwers tot hoge opbrengsten, wat dunne, saaie wijn als gevolg heeft. Maar dit domein heeft gekozen voor kwaliteit in plaats van kwantiteit, en toont dat goede *garganega* een verrukking kan zijn. Delicaat geparfumeerd met aroma's van amandel, exotisch fruit en citrus, rond en vol met tegelijk frisheid en finesse.

Regio: Soave, Italië
Prijs: € 15,95

Restless River 'Ava Marie' 2014

Deze nobele, evenwichtige *chardonnay* komt uit een van de mooiste wijnvalleien van Zuid-Afrika, bekend als uiterst geschikt terroir voor *cool climate*-druivenrassen. De hooggelegen wijngaard ligt op slechts vijf kilometer van de Atlantische Oceaan, zodat het rijpe fruit in de fles gecombineerd wordt met frisse zuren en met slechts een alcoholpercentage van amper 13%. De lagertijd op eikenhout wordt beperkt tot acht maanden en de gistrest wordt niet opgeroerd (geen batonnage), waardoor het zuivere, intense fruit van deze *chardonnay* intact blijft. Dit is een handgemaakte wijn, met zorg en respect behandeld, en dat proef je in het glas.

Regio: Hemel-en-Aarde-Valley, Zuid-Afrika
Prijs: € 30,95

RODE WIJNEN

Domaine Roche 2014

Het is geen toeval dat Steven Kempnaers voor één rode wijn uit het Franse Zuiden en één uit de Zuid-Afrikaanse Kaap koos: twee regio's waarmee zijn wijnhandel veel succes kent. En als je beide wijnen proeft, weet je waarom. Dit zijn volle, ronde, intense wijnen van volmaakt rijp fruit, maar tegelijk fijn en elegant door hun frisse zuren en mooi verweven tannine. Kempnaers zei dat mensen vooral een lekker glas wijn willen tegen een redelijke prijs. Welnu, van deze blend van 70% *grenache* en 30% *syrah* wil ik wel meerdere glazen.

Regio: Côtes du Rhône Villages - Cairanne, Frankrijk
Prijs: € 11,70

Porseleinberg 2014

Porseleinberg heeft de reputatie verworven om een schitterend terroir voor *syrah* te zijn, met veel leesteen in de bodem, en dat bewijst de wijn in het glas. Meteen valt de explosieve smaak van het rijp fruit op, gevolgd door een golf van frisheid verweven met kruidige aroma's en het nobele bitter van een fijn tannineraster. Deze wijn heeft alles wat een grote wijn moet hebben: complexiteit, intensiteit, evenwicht en lengte. Het maagdelijk witte etiket met de letters in reliëf onderscheidt deze fles van alle andere, en dat kan ook van de inhoud gezegd worden.

Regio: Swartland, Zuid-Afrika
Prijs: € 80

ZOETE WIJN

Clos Lapeyre 2015

Jurançon - in het zuidwesten van Frankrijk - is voor zoete wijnen minder bekend dan Sauternes, maar hoeft er in kwaliteit niet voor onder te doen. Al is de stijl heel verschillend: minder zoet en alcoholisch, subtieler en frisser. Wat eigenlijk beter aansluit bij de tijdgeest, waarin mensen na de maaltijd liever een lichtere, zoete wijn hebben. Ook de druiven zijn anders: in Jurançon wordt zoete wijn gemaakt van *gros manseng* en *petit manseng*, twee druiven waarin dit familiale domein zich gespecialiseerd heeft.

Regio: Jurançon, Frankrijk
Prijs: € 14,20