

UTRG.

OLD &
NIEUW

SHOPPEN?
DOE HET LOKAAL

Helen
Dowling
Instituut
EN DEIMPACT
OP PARTNERS

WERKSPoor
RAAKT!

CARRIÈRE
SWITCHERS
EENTWEEDE
WERKLEVEN

Bright O. Richards
NEWDUTCH
CONNECTIONS

J. de Villebois

Wijn uit de Loire met Utrechtse roots



Miguela en Joost de Villebois - Domaine J. de Villebois



Met de donkere dagen in aantocht, kijken we smachtend terug op de afgelopen zomer. Naar de dagen dat de zon hoog aan de hemel stond en we te maken hadden met een heuse hittegolf. In juli mochten Sanne (hoofdredacteur), Anne (marketing) en Kylie (redacteur) in de auto richting het zonnige Frankrijk. Om precies te zijn: naar de prachtige wijnstreek de Loire. We waren uitgenodigd om langs te komen bij een Utrechter die van zijn passie zijn werk heeft gemaakt: Joost van der Does de Villebois. Zijn flessen liggen overal ter wereld in de schappen onder de originele Franse versie van zijn achternaam: J. de Villebois.

De Loire is met zo'n 70.000 hectare de vierde grootste wijnregio van Frankrijk; in het hele gebied zijn er zo'n 90 appellations (wijngebieden). Ieder dorpje maakt wijn met een eigen karakter. In de meer oostelijke kant van het gebied worden voornamelijk Sauvignon Blanc druiven verbouwd en door de diverse grond- en hoogteverschillen smaakt de wijn gemaakt van deze druif overal anders. In het dorpje Seigy en Touraine kopen Joost en zijn vrouw Miguela van der Does de Villebois in oktober 2004 een stuk land. Er staat een prachtig landhuis en erbij: een eigen wijngaard. Wat begint als hobbyproject 'on the side' is ruim 20 jaar later uitgegroeid tot een miljoenenbedrijf. "We zetten nu jaarlijks ruim zes miljoen flessen af." Van het kleine hobbyproject uit 2004 is anno 2025 geen sprake meer. We zitten aan een grote houten tafel in de authentieke keuken van Joost aan de koffie. Hij is zichtbaar trots op wat hij heeft neergezet. "Toen we begonnen hebben we acht jaar lang alleen verlies gemaakt. Het was een leuke, dure hobby. Mijn vrouw zei: 'je had ook een leuke wijnkelder aan kunnen leggen, dat was meer waard geweest'. Er stonden hier verschillende druiven, die niet veel deden. Wij wisten zelf ook niet wat we deden. Maar we hebben doorgezet. Samen met een aantal maatjes van mij, die ook hebben geïnvesteerd, en die nog steeds aandeelhouder zijn, hebben we ons gespecialiseerd. Eigenlijk is het gewoon heel simpel. Als je een hartprobleem hebt, ga je ook niet naar een huisarts... Je gaat naar een hartspecialist. Dus we hebben ons gespecialiseerd in Sauvignon Blanc. Deze streek is de kern van deze druif, wereldwijd. Met als hoogtepunt Sancerre. Het zijn gewoon heel elegante wijnen."

Fouten maken

"Wat we in een vroeg stadium goed hebben gedaan, is dat we veel fouten hebben gemaakt. Dan zijn de fouten klein en kun je heel snel leren. Het tweede punt is dat we dus niet hebben geïnvesteerd in stenen en in prestige, maar in de kwaliteit van de wijn. In plaats van nieuwe ranken te planten, hebben we andere wijngaarden met Sauvignon Blanc in de omgeving gekocht. Als we nu een wijngaard kopen die een mix bevat van verschillende druiven, dan trekken we die eruit en dan planten we Sauvignon Blanc terug. Het is moeilijk om hier aan goede plots te komen. Zeker in Sancerre, omdat daar zo'n community is dat je toch als buitenstaander binnenkomt. Ik ben niet alleen een buitenstaander, ik ben ook nog een buitenlander. Het gebied blijft een dorp; zelfs Fransen van iets verderop worden behandeld als buitenstaander."

Joost zit niet van oudsher in de wijn. Hij werkte jarenlang in de financiële dienstverlening. Zo was hij onder meer bestuursvoorzitter van de Amsterdamse effectenbeurs, bestuurslid bij ING en werkte hij voor Shell. "Vooral in mijn tijd als beursvoorzitter, vloog ik heel de wereld over. Ik leefde op drie continenten. Tweewekelijks was ik op Wall Street (New York), Londen, Parijs en Amsterdam. Het was pittig. En helemaal in de periode tussen 2007 en 2010, tijdens de bankencrisis." Zijn liefde voor wijn begon toen hij voor Shell in Frankrijk werkte. "Vanuit die functie kwam ik terecht in Parijs, want ik sprak Frans. Maar ik moest

mij wel eerst invecchten. Het was een Frans bolwerk. Toen werd ik uitgezonden naar Bordeaux om Butagaz te runnen; dat zijn van die gasflessen die we verkochten. Ik had heel Zuidwest-Frankrijk onder mijn hoede. Dat was geweldig trouwens. Wij woonden toen in Bordeaux. Er zijn daar ook veel beroemde wijnkastelen die kleine vorkheftrucks gebruikten in hun kelders; en die reden op gas. En vanaf dat moment ben ik mij gaan interesseren voor wijn. Ik was toen 30 en heb mij ingeschreven bij de universiteit en heb de avondopleiding Oenologie gevolgd. Waarom we nu niet in die streek zijn gevestigd, maar in de Loire? Ik wilde op niet meer dan 6 uur rijden van Nederland zitten. En over de Loirestreek grap ik altijd; als het goed is geweest voor de Franse koningen, dan is het ook goed voor ons. We hebben hier een boerderij gekocht, nog zonder intentie om zelf wijn te verbouwen. Een buurman uit het dorp ging met pensioen en die benaderde mij toen: wil jij mijn wijngaard niet kopen? Mijn kinderen willen het niet overnemen.' Ik liep door de tuin en dacht 'Als ik zestig ben, heb ik dan spijt als ik dit niet gekocht heb?' En toen heb ik de wijnvelden, samen met drie vrienden, gekocht. Het is namelijk altijd leuker om samen te ondernemen."

Blind proeven

"Het punt met wijnstokken is... je kunt ze niet uitzetten. Zo van, dit jaar wil ik even geen druiven. Ik heb even genoeg. Nee, je moet ze onderhouden. Maar ik had geen flauw idee hoe ik wijnstokken moest onderhouden en wijn moest maken. Daarom ben ik naar het dorp gegaan op zoek naar een wijnmaker. Ik kwam terecht bij het plaatselijke laboratorium en Miquela en ik zijn daar blind gaan proeven. Ik zei: zet de tien beste wijnen uit de streek op tafel. Mijn favorieten bleken gemaakt door dezelfde jonge wijnmaker: Thierry Merlet. Wat een kwaliteit. Ik heb meteen zijn telefoonnummer gevraagd. En gekregen. En zo kwam ik in contact met Thierry en werd hij onze eerste wijnmaker. Hij had net zijn eigen domein en had jaren in Australië gezeten; om wijn te leren maken. Hij vond het interessant om wijn voor iemand anders te maken. Dus in het begin is het gewoon begonnen als een soort 'prestation de service'. Het was trouwens duur, haha. Maar, voor niks gaat de zon op. Zo is het eigenlijk begonnen. Nu is hij algemeen directeur van het bedrijf en hebben we zo'n zes oenologen rondlopen. Ik wil dat ze een wijn maken die niet gaat vervelen. Dat is een hele simpele zin, maar het is heel ingewikkeld om dat te realiseren. Je moet dus elke keer weer verrast worden door de wijnen in het glas. Elke slok moet de volgende uitlokken. Dat is heel makkelijk gezegd, maar ongelooflijk ingewikkeld om te realiseren. Er zijn zoveel factoren waarvan het afhankelijk is om goede wijn te produceren. Drie jaar geleden was hier een enorme storm; van die grote hagelstenen die naar beneden kwamen. We zijn toen op bepaalde plekken twee jaar aan oogst kwijtgeraakt. Dat maakt je zeer bescheiden, want je bent compleet afhankelijk van de grillen van de natuur. Dan moet je de ranken zo ver terugknippen dat ze eigenlijk twee jaar nodig hebben om terug te groeien. En je kan er weinig tegen doen: dat is de natuur."



'Met de kennis van nu, zou ik je onze allereerste batch nooit aanbieden'

"Ik voel mij nog steeds geen wijnboer, want ik stuur een wijnbedrijf aan. Ik ben meer en meer een Nederlandse Fransman geworden. Maar hier zijn.. het voelt ook niet als werk. Mijn leven is echt in een fijne balans nu, in vergelijking met mijn vorige carrières. Hoe we nu zo'n mooi wijnbedrijf hebben neergezet, hoe het ons gelukt is, is een kwestie van doorzetten en gezond verstand geweest. En als buitenstaander van de wijnindustrie neem je andere ervaringen mee. Ik denk dus dat het juist een voordeel was dat ik niet uit de wijnwereld kwam, maar uit de transactiewereld. Wij weten wat het is om een transactie te doen. Om te onderhandelen. Dat en hoe je moet doorpakken. Waar ruimte zit en waar je stellig moet zijn. En af en toe je ego even aan de kant zetten. Maar vooral ook de combinatie van dat met de vakkennis van Thierry, en sinds tien jaar ook van Patrice en Frederic die er later bij zijn gekomen, heeft het mogelijk gemaakt. Maar zelfs met al die kennis, moet je je invecchten in Sancerre. Dat was in het begin ongelooflijk ingewikkeld, want toen we daar een groot familiebedrijf overnamen, kreeg de vorige eigenaar spijt van zijn verkoop. Het is gewoon klassiek voor de verkoop van een familiebedrijf. Het is pure emotie. Achteraf is het het beste besluit geweest van hem om toch aan ons te verkopen. Hij heeft ook gewoon een hele mooie prijs gekregen en we hebben al zijn mensen in dienst gehouden."

Bodem & Terroir

Tijdens ons bezoek aan de verschillende locaties van Villebois krijgen wij uitleg en een uitgebreide proeverij van Thierry Merlet, de eerste wijnmaker van het bedrijf en tegenwoordig algemeen directeur. 'Wat het meeste invloed heeft op de smaak van de wijn? Dat is de samenstelling van de bodem en de terroir. De Loire-vallei heeft een unieke bodemsamenstelling, die zelfs per vierkante meter kan verschillen. De Sancerre-regio heeft drie hoofdbodems bestaande uit vuursteen, kalksteen en klei, die elk verschillende smaken en aroma's voortbrengen. De Villebois-stijl heeft als doel wijnen te maken die trouw zijn aan hun appellation en terroir, met de nadruk op zuiverheid, elegantie en balans. Onze wijnmakers zijn net chef-koks. Ze selecteren de beste ingrediënten en combineren deze om een uniek smaakprofiel te creëren. Storytelling en authenticiteit in wijn zijn wat mij betreft essentieel, omdat consumenten een connectie willen met de mensen en plaatsen achter de wijn. En dat is precies wat we doen bij Villebois."

Groei

"Kijk, de eerste fles kun je altijd wel verkopen. Dat hebben we met onze vriendjes ook gedaan. Maar waar het om gaat is dat mensen terugkomen voor de tweede fles. Dat ze op basis van kwaliteit zeggen van: 'Zo zeg, die wijn, die is geweldig. Je wilt een merk bouwen dat vertrouwen uitstraalt. Waar mensen vertrouwen in hebben. En wat consistent is. Tegelijkertijd merken we dat mensen steeds minder drinken. Dus we hebben nu ook een hele range met alcoholvrije of alcoholarme wijn gemaakt. Het is een enorme groeimarkt. Het heeft ons drie jaar gekost om er eentje te maken die goed genoeg is. Ik drink hem zelf ook. Dat zegt genoeg. Ik ben gewoon dol op nieuwe dingen. Testen en uitproberen, anders doen en dan ook fouten maken... dat hoort bij het DNA van het bedrijf. Als je zo groot wil blijven en wilt blijven ontwikkelen, dan is dat nodig. En daarbij: we investeren niet in stenen, we investeren in techniek, innovatie en AI. Ik wil de beste wijnmakers hebben. Vanuit de hele wereld. Dat is heel on-Frans; er lopen bij ons meer dan 10 nationaliteiten in het bedrijf."

'Denk je aan Sauvignon, dan denk je aan Villebois'

Villebois maakt Sauvignon Blanc door alle Loire appellaties heen. De smaken en de prijzen variëren. Joost vergelijkt het met de Audi auto range: "Je hebt een Audi A1 en je hebt ook de Q8. Met alle opties en dergelijke. Nou, de Q8 met alle opties, dat is onze wijn van een klein exclusief veldje. Maar het merendeel rijdt vooral in een Audi A3 of A4 en daar zit volume. En dat is bij ons ook zo. Dat zijn onze standaard Loire-dal wijnen. Die wijnen gaan dus in grote hoeveelheden de hele wereld over. Maar je hebt ook de prestigieuze wijn van het exclusieve veldje nodig om te laten zien wat je kunt. De wijnen hebben allemaal dezelfde handtekening en afhankelijk van het moment en je budget, koop je een duurdere of een goedkopere variant. En dat is dan voor iedereen heel herkenbaar. Het is geweldig dat wij na ruim twintig jaar zijn uitgegroeid tot een grote Franse wijnproducent. En we groeien nog steeds door. De groei is hetzij autonoom, hetzij dankzij acquisitie. En dat blijven we voorlopig ook wel doen. Maar eigenlijk wil je de referentie wereldwijd voor Sauvignon Blanc worden. Dat als mensen aan Sauvignon Blanc denken: dat ze dan denken aan Villebois."