

De onderneming

PROFIEL

DOMAINE J. DE VILLEBOIS

Oud-Euronext-topman stortte zich op Franse wijnen: 'Men drinkt minder, maar kiest voor betere soorten'

Na topbanen bij Shell, ING en de Amsterdamse beurs besloot Joost van der Does de Willebois het roer om te gooien. Sindsdien bouwde hij een van de succesvolste wijnbedrijven van Frankrijk op.

Door **Peter de Waard**

Het is 42 graden Celsius in de Val de Loire in het midden van Frankrijk. Alle terrassen in de dorpen zijn leeg. In het dorpje Saint-Aignan-sur-Cher zit restaurant La Salamandre binnen vol. Daar is airco. 'Dat vinden mensen belangrijker dan wat er op de kaart staat', zegt de chef.

La Salamandre is een van de drie restaurants van jonkheer Joost van der Does de Willebois (67) en zijn vrouw Miguela. Het Nederlandse adellijke echtpaar heeft een eigen wijnbedrijf opgebouwd. Het is uitgegroeid tot een van de grootste wijnexporteurs van Frankrijk. Jaarlijks worden zeven miljoen flessen sauvignon blanc, sancerre en Pouilly-Fumé verkocht in dertig landen.

De wijnconsumptie neemt wereldwijd af door de keuze voor een gezondere levensstijl. Van der Does de Willebois is niet bang dat de klad er daardoor in komt. 'De consument drinkt minder, maar kiest daarbij voor betere wijnsorten.' Daarnaast heeft hij een collectie alcoholvrije wijnen onder de merknaam Divin. 'Dat is nu al 10 procent van mijn omzet.'

Joost de Willebois komt uit een familie die generaties lang in Nederland ministers, burgemeesters, diplomaten, bankiers en geneeskundigen leverde. Toen ik na mijn studie tegen mijn moeder vertelde dat ik bij Shell ging werken, was ze helemaal van haar à propos. 'Toch niet in de industrie', reageerde ze. Dat deden ze bij ons in de familie niet.'

Hij zou jarenlang bij Shell werken, onder meer op Guadeloupe en in de Franse stad Bordeaux als baas van de regionale Butagaz. Wijnmakers kochten butaangas voor hun e-vorkheftrucks. Daardoor raakte hij geïnteresseerd in wijn en ging een

academische opleiding oenologie (wijnproductie) volgen. In de jaren negentig kwam hij bij ING terecht, waar hij directeur werd van de Nederlandse tak.

Begin deze eeuw had hij met zijn vrouw een tweede huis gekocht in Frankrijk. Zijn buurman Marc Buchet had daar een kleine wijngaard van 10 hectare. 'Hij wilde de wijngaard kwijt. Maar er was geen koper. Met drie studievrienden besloten we in 2004 de wijnvelden over te nemen.'

Hij had er geen tijd voor. Een maand later werd hij benoemd tot CEO van Euronext Amsterdam en financieel bestuurd van de hele groep met hoofdkantoor in Parijs. Voor het bedrijf begon een tumultueuze periode: fusiegesprekken met de beurzen van Londen en Frankfurt en toen de fusie met de New York Stock Exchange, de beurs van Wall Street. In 2008 kwam de financiële crisis die de beurzen op hun grondvesten deed schudden. 'Ik zag mijn vrouw en kinderen eigenlijk nooit meer. Dat wilde ik niet. In 2010 besloot ik te stoppen.'

Hij was 51 jaar. Iedereen dacht dat hij wel ergens anders zou opduiken als bankbestuurder. Maar ineens kwam hij op het idee zijn wijngaard in Frankrijk te professionaliseren. 'In 2005 hadden we een eerste druivenoogst, goed voor zestigduizend flessen. Maar er was geen etiket, geen marketingapparaat en geen appellatie. We moesten als vriendenclub ieder vijftienduizend flessen afnemen. Ik stelde ze beschikbaar aan ING, waar klanten ze konden inruilen voor rentepunten.'

In 2009 zei zijn vrouw tegen hem: 'Hou ermee op of maak er wat van.' Hij wist met Thierry Merlet een echte wijnmaker te strikken: 'een geweldige oenoloog en vinoloog'. De rode wijnen en de rosés gingen eruit en Joost besloot zich te concentreren op sauvignon blanc. Hij liet zich

tien sauvignons voorzetten, proefde ze en koos de nummers twee en negen.

Als etiket werd gekozen voor J. de Villebois. De Villebois is een duizend jaar oud Frans geslacht waar dorpen en kastelen naar zijn vernoemd. Hier komen ook de voorvaders van de familie Van der Does de Willebois vandaan.

Maar alleen een kwaliteitswijn was niet voldoende om meteen klanten te trekken. 'We hadden een *launching customer* nodig. Die vonden we in Londen bij Na-

ked Wines, een onlineretailer. Die bracht de wijnen met succes in Engeland en later ook in de Verenigde Staten op de markt.'

In 2012 besloot de Belgische supermarktketen Delhaize de wijn te gaan verkopen. In Nederland volgden daarop Gall & Gall en Jumbo. De Willebois en zijn partners kochten velden met onder meer sancerre blanc en Pouilly-Fumé bij. Hij wist deze wijnen in het hogere segment aan de man te brengen bij luchtvaartmaatschappij Air France-KLM, die ze in de business-class graag een duurdere wijn, KLM ook, maar die wilde er niet voor betalen', grapt hij.

In 2023 opende hij in de Loirestreek een nieuwe wijnkelder met 57 tanks, waarvan sommige een inhoud hebben



die goed is voor 130 duizend flessen wijn. Op anderhalf uur rijden ligt zijn tweede wijnbedrijf met bottelarij in de sancerre-streek. Hij geeft werk aan honderd mensen. 'Voor de Fransen ben ik een Nederlandssprekende Fransman geworden.'

Hij is nu 67 jaar en krijgt AOW. Aan stoppen denkt hij niet, hoewel zijn vier zonen nu medeaandeelhouder zijn en ook Thierry Merlet meedoet. Behalve de drie restaurants waar zijn wijn wordt geschonken heeft hij een wijnwinkel in de Loirestreek.

Of hij weleens heimwee heeft naar zijn tijd bij Euronext Amsterdam? 'Ik had dat niet willen missen. Ik heb twee goede beslissingen genomen in mijn leven. De ene is de baan bij de beurs te accepteren, de andere daar tijdig op te stappen.' Hij heeft nog grootse plannen. De vraag naar zijn sancerre is zo groot dat hij niet alles kan leveren; klanten staan op een quotum.

Na de lunch loopt hij in de hitte naar zijn winkel in het dorpscentrum. Zweetdruppels op het voorhoofd. Hij houdt alles in de gaten. De wijnboeren hebben last van de klimaatverandering. De oogst zal dit jaar kleiner zijn omdat de druiven door een tekort aan water slecht groeien.

'Aan de andere kant heeft het ook een voordeel', zegt hij. 'Insecten of andere plaagdieren hoeven niet te worden bestreden. Die zijn er door de droogte ook niet. Alle wijn is biologisch. Als het niet allemaal lukt, hoort dat er ook bij. Ondernemen is nu eenmaal risico's lopen.'

PROFIEL



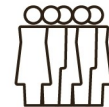
Waar

Val de Loire



Sinds

2004



Aantal

werknemers

100



Jaaromzet

40 miljoen euro (2025)





Joost van der Does de Willebois en zijn vrouw Miguela in hun wijngaard in Saint-Aignan-sur-Cher, in het Loiredal.

Foto's **Jeremy Lempin**
