

WIJNMENSEN

PETER HEKERS BEGON ALS FISCAAL ADVISEUR BIJ DE BELASTINGDIENST, WERD PERSONAL COACH EN IS TEGENWOORDIG GELIEFD ALS IMPORTEUR VAN KARAKTERVOLLE WIJN.



PETER HEKERS

Waarom wijnimporteur worden als je ook gewoon wijn kunt kopen en lekker opdrinken?

'Hahaha. Omdat de wijn die ik wilde drinken hier in Maastricht onvindbaar was, toen ik in 2007 voor mezelf begon. Maar ik had geen idee of ik een goede ondernemer zou zijn en of ik in- en verkoop van wijn leuk zou vinden. Ik wist alleen zeker dat ik geen winkel wilde. Ik ben niet geboren om in een winkel op klanten te wachten, daar ben ik veel te ongeduldig voor. Ook vroeg ik me serieus af of de wereld wel op mijn soort wijn zat te wachten.'

Wat is dat, jouw soort wijn?

'Dat ontdekte ik bij wijnboeren, zoals een boer in de Elzas, bij wie Lisanne en ik veel kwamen. Die vertelde dat hij overstapte op biologische landbouw. Hij zei:

"Als ik doorga zoals ik nu bezig ben, denk ik niet dat mijn kinderen nog wijn zullen kunnen maken." Misschien nog belangrijker was mijn ontdekking dat een aantal topdomeinen biologisch-dynamisch werkte. Dat stond niet op het etiket, maar het was wel zo. Dat zette mij aan het denken: wat doen ze dan precies en wat doet dat met de smaak? Ik ben gaan rondrijden en heb veel bio- en bd-boeren bezocht, veel geluisterd en veel geproefd. Ik raakte erg gecharmeerd van deze wijnen, ze maken me vrolijk. Soms vragen mensen: komt dat door de biodynamie of door de aandacht die ze hun wijnen geven? Daar heb ik geen antwoord op. Zelf spreek ik trouwens liever van karakterwijnen dan van biologische, want dat is wat ik zoek. Als ik die woorden in het begin gebruikte, zeiden mijn klanten: dat kan niet goed zijn. Maar hoe meer

verhalen ik van de wijnboeren hoorde, hoe meer ze me overtuigden.'

Hoe voorkwam je dat je klanten zich van je afkeerden en dachten: "Wat een malloot, die Peter"?

'Ja, ik weet niet wat dat is. Er gaan altijd mensen met me mee op mijn zoektocht. Terwijl het toch echt wijnen zijn die aandacht vereisen. Eigenlijk al onze wijnen hebben wat lucht nodig, dan gaan ze pas open en na een week zijn ook de witte vaak nog prachtig. 't Zijn geen wijnen waarvan je zegt: o, lekker wijntje. En ze doen het minder bij de hit and run van een proeverij. Maar gelukkig vinden mensen de wijn wel lekker. En al na een paar jaar bleek dat er veel mensen waren die echt op mijn wijnen zaten te wachten.'

Wie zijn die mensen?

'Mijn eerste klanten waren particulieren, maar inmiddels verkoop ik vooral aan restaurants. George Taselaar, jarenlang eigenaar en chef-kok van restaurant Au Coin des Bons Enfants in Maastricht, proefde mijn wijnen en zei: "Je moet ook aan restaurants gaan verkopen." Dat was een hele stap, want tot die tijd stuurde ik mijn klanten een brochure en kocht pas wijn in als zij een bestelling hadden geplaatst. Nu moest ik een voorraad aanleggen en daarvoor twee gekoelde appelschuren huren. Wat George Taselaar zei, klopte trouwens. Restaurants wilden mijn wijnen hebben; ze bleken goed bij eten te passen. Daar was ik zelf niet eens zo mee bezig geweest, maar ik hoorde dat het vooral de lengte van de wijnen is die maakt dat ze 't goed bij gerechten doen. Je hebt de smaak en het gevoel van de wijn nog in je mond als je een hap neemt. Wij omschrijven het profiel van onze wijn als: zuiver, fruit en lengte.'

Heeft jouw smaak zich ontwikkeld, sinds je begon?

'Dat vind ik een lastige vraag. Wat ik je wel kan vertellen is dat toen ons bedrijf tien jaar bestond onze helppers tijdens proeverijen ons een diner aanboden bij Ana Roš, in haar restaurant Hiša Franko in Slovenië. Toen we daar zaten, kregen we een diner met alleen maar schilcontactwijnen, soms wel twee per gerecht. Deze orange wines zijn in Slovenië aan de orde van de dag. Voor ons waren ze nieuw, we vonden ze fascinerend en zijn ter plekke gevallen voor Slovenië en voor orange. Wijnen met schilweking doen het

heel goed bij eten. Je kunt ook beter van schilweking praten dan van orange, want soms is het schilcontact heel subtiel en zijn de wijnen gewoon wit van kleur. Dit soort wijnen zijn voor de consument wel lastig. Weer iets nieuws. En voor ons is het hard werken om deze wijnen uit te leggen.'

Drink je alleen bio- en bd-wijnen en zo?

'Nee, wijn die dat niet is, is niet per se slecht. Van een goede, conventionele wijn kan ik ook genieten. Vijftien jaar geleden was twee derde van de bio wijn slecht, dus je moet je niet blindstaren.'

Je bent vijftien jaar geleden begonnen, dus wat deed je voor die tijd?

'Ik werkte bij de Belastingdienst. Ik wist na de middelbare school niet wat ik wilde. Ik ging naar de havo en koos voor de juridische kant. Het vak belastingrecht ging om puzzels oplossen en dat vond ik zo interessant dat ik besloot rechten te gaan studeren. Bij mijn latere werk bij de Belastingdienst ging het kort gezegd ook om puzzels oplossen. Een bedrijf heeft een probleem, wat zijn de feiten, welke regels horen daarbij en hoe schuif je dat in elkaar om het probleem op te lossen. Kernwoorden waren openheid en vertrouwen aan beide kanten, en in die manier van samenwerken heb ik me heel goed gevoeld. Na vijftien jaar vroeg de Belastingdienst of ik persoonlijk coach wilde worden en werknemers begeleiden als ze problemen hadden met hun werk. Dat heb ik gedaan, want ik ben een echt mensenmens. Ik vond 't super om te doen. Het werken als coach viel samen met het opstarten van het wijnbedrijf en ik heb het een aantal jaar allebei gedaan.'

Maar waarom eigenlijk wijn?

'Toen ik klein was, gingen wij als gezin altijd met vakantie naar Frankrijk en daar bezochten we wijnboeren. Ik was te jong om te drinken, maar mijn vader heeft wel het zaadje voor de wijnliefde geplant. Ik was net twintig toen hij overleed en ik gaf mezelf een jaar om mijn richting te vinden. Ik de krant zag ik een foto van de Champagne in de herfst. Zo mooi: ben er naartoe gereden en toen ik daar kwam: poef!, dat zaadje explodeerde. Dus ja, wijn is er altijd geweest. Maar toen ik dit bedrijf opzette, had ik toch echt niet kunnen bedenken dat ik er zoveel plezier aan zou beleven en dat wijn zo fascinerend zou zijn.'

PETER BEKNOPT

Wie: Peter Hekers

Wat: Pierre Ache Wijnen (Pierre Ache is Peters alter ego). Echigenote Lisanne Brands doet sinds drie jaar de bedrijfsvoering

Waar: Maastricht

Klanten: vooral restaurants, klein deel particulieren en detailhandel

Opleiding: belastingrecht, Tilburg University

Vorige carrière: fiscaal jurist, later personal coach bij de Belastingdienst

WAARDEVOL

Peter Hekers: 'Hoe meer ik over biodynamie las, hoe meer ik dacht: hoe leg ik ooit aan mijn klanten uit hoe deze boeren werken? Bovendien weten die zelf niet precies waarom hun wijnen smaken zoals ze smaken, en ik weet al helemaal niet waarom ze zo goed zijn. Alleen dat ze het zijn. Ik heb biodynamie simpelweg omarmd als iets heel waardevols voor de wijnmakers.'