



JORIS SCOTT

# Waanzinnige wijnschatten

Een wijntje van twintigduizend euro per fles? Joris Scott, veilingmeester van veilinghuis Sylvie's, draait er zijn hand niet voor om. Na omzwervingen langs de zeven wereldzeeën en een kort verblijf in de Verenigde Staten vestigde hij zich in België, waar hij als veilingmeester in de Belgische kelders neust, op zoek naar echte wijntoppers. Daarbij valt met de regelmaat van de klok zijn mond open van verbazing. De wijnen die hij er vindt, doen menigeen immers duizelen van plezier maar ook van het prijskaartje.

Tekst & foto's: Pascal Dewulf

**J**oris Scott is een globetrotter. Hij voer op cruiseschepen over de wereldzeeën, verbleef een tijdlang in de Verenigde Staten en runde succesvol een zestal restaurants in en rond Den Haag. Eéntje daarvan is restaurant Lemongrass, een upscale eetgelegenheden waar de betere wijnen centraal staan. Met een wijnkaart voorzien van vijftienhonderd referenties en een voorraad van zowat twintigduizend flessen was de insteek er dat kwaliteitswijnen voor iedereen betaalbaar moesten zijn maar ook dat iedereen er zijn gading zou vinden mits een duidelijk gedocumenteerde wijnkaart die las als een minibibliotheek. Lemongrass is er vandaag nog altijd maar Joris Scott liet de zaak voor wat ze was om zich volledig te gaan toelagen op zijn passie: premiumwijnen. Joris Scott: "Een wijnkaart moet lezen net als een boek, als een stuk literatuur dat inspireert en verrast, dat je kan herkennen en dat een houvast biedt."

#### EEN PANDOERING VOOR DE BUREN

Door zijn tomeloze interesse voor de betere wijnen kwam Joris Scott terecht bij veilinghuis Sylvie's in Sint-Niklaas. Joris Scott: "Voor Lemongrass was ik voortdurend op zoek naar de grotere wijnen en zo kwam ik bij Sylvie's terecht. In Nederland heb je een aantal veilinghuizen die topwijnen verkopen zoals Sotheby's en Christie's, voor België is dat Sylvie's, dat sinds 1994 uitsluitend topwijnen veilt, uniek in België. Ik heb daar heel wat indrukwekkende wijnen gekocht. Toen ik in 2006 mijn restaurants van

de hand deed, wilde ik richting Zuid-Afrika trekken om daar wijnboer te worden. Maar ja, toen op dat vlak alles heel concreet werd, was er toch wat koudwatervrees en besloot ik om het er eerst op te wagen als parttime wijnboer in het Zuid-Afrikaanse Stellenbosch. Daar zijn twee mooie wijnen uit voortgekomen: 'The Unfaithful Bitch' (2005) en 'Beating up the Neighbours' (2006), twee bordeauxblends in een oplage van telkens zowat vijfduizend flessen. De eerste verwijst naar mijn personeel (Joris Scott had tijdens zijn doortocht in de horeca op een bepaald moment zowat honderdtwintig man personeel in dienst, n.v.d.r.), dat mij bij mijn vertrek met een knipoog een ontrouwe lichtekooi noemde. De tweede wijn verwijst naar een periode in de geschiedenis, zowat 350 jaar terug, toen de Nederlanders de Thames opvoeren om de Engelse vloot in brand te schieten, als herinnering aan admiraal Michiel de Ruyter. Ik ben altijd een maritiem fanaat geweest, vandaar. Nederlands driesterrenchef Jonny Boer heeft 'The Unfaithful Bitch' trouwens ooit gebruikt als begeleidende wijn voor een van zijn winnende gerechten in een prestigieuze Nederlandse kookwedstrijd."

#### WIJNCULTUUR

In 2006 komt veilinghuis Sylvie's plots op de markt en Joris Scott voelt onmiddellijk dat het veilinghuis het vervolgverhaal zal vormen voor zijn gastronomische escapades. Joris Scott: "Ik zag heel veel potentieel in het veilinghuis >

"Vandaag is de wijncultuur in België nog altijd heel expliciet aanwezig. Je kan hier als het ware een rijhuis binnenstappen en er een fantastische wijnkelder vinden."

“Onlangs verkochten we een lot van 119 opeenvolgende jaargangen Château Mouton Rothschild voor de som van zowat 220.000 euro aan een koper in Hongkong. Dat gaat gepaard met absolute kippenvolmomenten voor een wijnliefhebber.”

en had een hoop frisse ideeën om het de volgende eeuw in te tillen. Je moet meerekenen dat een exclusief Belgisch wijnveilinghuis enorme mogelijkheden biedt omdat je je haast niet kan voorstellen welke wijnen er zoal in de Belgische kelders liggen. De Belgen hebben altijd extreem hoogkwalitatieve wijnen aangekocht en voor mij als Nederlander is dat iets heel bijzonders. Sterker nog: een Belg geeft gemiddeld drie keer meer uit aan een fles wijn dan een Nederlander. Ook wanneer je het geschiedkundig bekijkt, zijn Belgen echte wijnliefhebbers. Op de landgoederen in Wallonië kwamen de premiumburgognes op tafel, in de haven van Antwerpen werden de topbordeaux aan de man gebracht. Er zijn in België altijd al heel mooie wijnen gekocht. En vandaag is die wijncultuur nog altijd heel expliciet aanwezig. Je kan hier als het ware een rijhuis binnenstappen en er een wijnkelder vinden. En wanneer ik als veilingmeester dan zo'n huis binnenstap, dan valt met de regelmaat van de klok mijn mond open van verbazing wat daar zoal in die wijnkelders ligt. Dan kan je als veilingmeester uiteraard het goede nieuws brengen. Nu, laten we dat toch even nuanceren: even vaak moet je de mensen immers ook vertellen dat ze de verkeerde wijnen hebben bewaard en dat is dan weer zonde.”

#### TE WEINIG TIJD

Wanneer Joris Scott de (wijn)kelders van de Belgen induikt, heeft hij daarvoor alvast een goede reden. Joris Scott: “De beste Belgische wijnkelders zijn vaak ontstaan door een uit de hand gelopen hobby. Het is je passie en voor je het weet, zit je met een uit de kluiten gewassen wijnkelder. Zo krijg ik bij Sylvie's bijvoorbeeld mensen over de vloer die op een bepaalde leeftijd zijn en moeten vaststellen dat ze vaak de tijd niet meer hebben om

te genieten van al die fantastische wijnen die ze doorheen de jaren in hun kelder hebben gestockeerd. Ook heb je mensen die besluiten om een gedeelte van hun wijnkelder te verjongen, een deel te verkopen of aan de kinderen te schenken. Maar ook bijvoorbeeld via nalatenschap door te geven, en dan komt Sylvie's ter plaatse om advies te geven of een stuk van de kelder te verkopen. Ze weten dat we bij Sylvie's over een uitgebreid netwerk beschikken en mondreclame doet de rest. In België komt het trouwens maar zelden voor dat we een niet-Franse wijnkelder aantreffen. Belgen zijn uitermate trouw aan bepaalde domeinen, en daar is niets mis mee. Het is best wel interessant om te evalueren hoe een bepaald château doorheen de jaren evolueert. Er is echter zo veel meer, dat mogen we niet vergeten.”

#### HET GROTE WIJNGELD

Uiteraard is veilinghuis Sylvie's veel meer dan gezellig in de wijnkelder zitten en wat keuvelen. Joris Scott: “Mensen contacteren ons doorgaans met de vraag of we een bezoekje willen brengen aan hun wijnkelder, en dan gaan we ter plaatse. Daar adviseren we hen en stellen – indien ze dat willen – samen met hen een verkoopplan op om zo de rentabiliteit van hun wijnen te optimaliseren. Elk beter wijnhuis heeft immers een historisch rendement waarbij bepaalde jaargangen veel beter scoren dan andere. Dat is dan knowhow die wij met die mensen delen. Ook zijn de opbrengsten van de verkopen seizoensgebonden: in de zomer wil je immers andere wijnen kopen dan tegen Kerstmis. Het zijn allemaal factoren waar je als verkoper vaak niet echt rekening mee houdt maar waar wij als veilinghuis over waken, zowel op het vlak van de kwaliteit van de wijnen als de prijzen waarvoor ze uiteindelijk van de hand gaan. Tja,

en dan gaat de veilingmachine van Sylvie's aan het werk: de wijnen worden opgehaald, ze worden gefotografeerd en in een catalogus geplaatst. Een twaalfal dagen voor de veiling kunnen de mensen dan langslopen om de flessen te bekijken en al biedingen te doen. Behoorlijk uniek omdat je bij heel wat veilinghuizen de fles(sen) pas in handen krijgt wanneer je ze ook effectief hebt gekocht. Over kopers gesproken: voor topwijnen zijn vandaag afzetmarkten als China, Rusland en Japan erg belangrijk. Zowat tachtig procent van alle topwijnen, zowel de investeringswijnen in lot als de eenmalige exclusieve flessen, wordt die richting uit verscheept. Daar zit het grote wijngeld.”

#### EVEN SLIKKEN

Dat ze bij Sylvie's niet om een goede wijn verlegen zitten, blijkt alvast uit de veilingen die er plaatsvinden. Joris Scott: “Een kist van negen flessen Château l'Evangile van 1961, een top-Pomerol, ging onlangs bijvoorbeeld onder de hamer voor 18.000 euro naar een koper in Hongkong. Maar ook pakweg een magnum 1961 Château Petrus voor zowat 12.000 euro (voor een Russische koper) en een Château Mouton Rothschild 1945 in magnum voor 18.000, eveneens richting Hongkong. Dat zijn uiteraard zeldzame wijnen, maar in België is het bijvoorbeeld niet vreemd om een lot Château Petrus van de betere jaargangen aan te treffen. Het gekke daarvan is dat de mensen die ze in huis hebben zich daarvan vaak niet bewust zijn. Ze hebben hem in veel gevallen nog met Kerstmis gedronken en nog een fles extra opengetrokken omdat hij zo lekker was. Wanneer ze dan achteraf te horen krijgen dat ze er per fles tussen de twee- en de drieduizend euro doorgejaagd hebben, dan is het vaak wel even slikken. En dan is er nog dat leuke, typisch Belgische fenomeen waarbij tot in de jaren zestig heel wat wijnen 'en vrac' werden aangekocht. Mensen kochten dan een halve of kwart barrique (vat van 225 liter, n.v.d.r.) van een bepaalde wijn en bottelden vervolgens de wijnen ter plaatse, al dan niet geassisteerd door een bottelaar. Het is immers makkelijker één barrique te vervoeren dan een paar honderd flessen. Zo kochten mensen dan in bulk bijvoorbeeld een kwart van een vat Château Petrus of Château Mouton Rothschild aan.”

#### OORLOGSGLAS

Het kan echter nog authentieker, vooral vlak na WO II. Joris Scott: “Midden vorige eeuw bottelden de mensen vaak met zogenaamd 'oorlogsglas'. Glas was na de oorlog immers peperduur vanwege alle door de bombardementen vernielde ramen. 'Oorlogsglas' bestond uit zowat alle restjes van flessen en was doorgaans van veel mindere kwaliteit, waardoor de flessen vaak ook een onregelmatige vorm hadden. Die flessen vulden mensen dan, dichtten ze met een stop en vervolgens ging er dan een looddop overheen. Dikwijls werd er op de flessen ook een fantasie-etiket gekleefd dat de invoerder had bedacht of een etiket dat ze zelf maakten. Dat soort wijnen is vandaag een fortuin waard. Destijds werden die wijnen en de flessen haast voor niets aangekocht maar vandaag staan kopers wereldwijd te drummen. Enkel voor de veilingmeester zijn die 'oorlogsflessen' vaak een nachtmerrie omdat hij uiteraard correct de herkomst en kwaliteit moet kunnen bepalen om er zo een prijs op te plakken. Zo vonden we onlangs in een kelder nog een veertigtal flessen zonder etiket. Wel was er een aankoopfactuur en een kelderboek met daarop één



“In België vind je haast uitsluitend Frans georiënteerde wijnkelders. De Belg is een traditionele drinker die gelooft in topkwaliteit.”

enkele verwijzing naar de flessen. Bij analyse bleek het te gaan om een lot perfect intacte Lynch-Bages. Wanneer je dan meerekent dat één zo'n fles vandaag honderden euro's waard is, dan weet je het wel. De eigenaars, die stonden erbij en keken ernaar. Dat is dan vaak wel het grappige van de zaak.”

#### INSIDERTIPS

Als afsluiter geeft Joris Scott nog graag wat tips mee voor liefhebbers die willen investeren in een wijnkelder. Joris Scott: “Zorg dat je een kelder hebt met de juiste vochtigheidsgraad – een vochtigheidsgraad van tachtig procent is ideaal. Zeker niet te droog en een voldoende koele temperatuur. Goede wijnen kunnen op die manier makkelijk honderd jaar rijpen. We hebben het dan wel over de echte toppers die investeringstechnisch perfect renderen, zoals de roemruchte Bordeauxkastelen, een aantal exemplaren uit Toscane of Piemonte maar uiteraard ook selecte Spaanse rioja's of toppers uit de Moezel. Wanneer je vandaag naar de markt kijkt, dan zie je dat de nieuwe kopers van topwijnen, waaronder erg veel Aziatische landen, een maagdelijk schoon etiket en een perfecte kurk bijvoorbeeld erg belangrijk vinden voor de prijs van de wijn. Dan is het zonde dat je een topfles hebt waarvan het etiket vol met vlekken zit omdat je kelder net iets te vochtig is.”

