

Domaine de L'Amaurigue in Le Luc

Hij is een op en top zakenman. Zal nooit in een restaurant zeggen dat hij een wijngaard heeft of vragen of ze een fles l'Amaurigue hebben. "Daar ben ik niet goed in..." Intussen houdt hij er stevig de vinger aan de pols. Dick de Groot, eigenaar van het Domaine de l'Amaurigue tussen Le Luc en Cabasse, vindt zichzelf bevoorrecht dat hij dat mag runnen en er plezier aan beleeft. "Ik heb het geluk dat ik goed personeel heb aan wie ik veel kan overlaten." De persoonlijke inbreng van zijn gezin is niettemin groot. De assemblage van de wijn, de marketing en verkoop zijn familieaangelegenheden, waarbij zowel zijn vrouw Enie, vooral dochter Fleur en zoon Melvin zeer betrokken zijn.

— EEN FAMILIEKWESTIE —

Domaine de l'Amaurigue, vooral de golfers van de DNC bij het Dutch Open en ook de DNC-bridgers in de Var zullen deze naam vaak gehoord hebben bij de prijsuitreiking van hun evenementen, waarvan zij een zeer gewaardeerde sponsor zijn. "Een moeilijke naam voor Nederlanders," zegt Enie. "Maar toen we de wijngaard in 1998 kochten hebben we er toch voor gekozen om die over te nemen. Helaas weten we nog steeds niet waar die naam vandaan komt. "Les Maures, het gebergte aan de zuidkant van de A 8, afgeleid van l'amour op zijn Provençaals, of een combinatie? We hebben er naar gezocht, maar de herkomst nog niet gevonden." Het domein beslaat 152 hectare. Op 43 hectaren worden druiven verbouwd, als grenache, syrah, cinsault, rolle, alle afkomstig uit de Provence. Want dat is verplicht wil je de officiële erkenning

AOP Côtes de Provence verkrijgen. De jaarlijkse productie is circa 300.000 flessen rosé, 25.000 flessen witte en 25.000 flessen rode wijn.

Goed voorbeeld

Dick: "We kochten de wijngaard van een oudere mevrouw die in onmin was geraakt met haar twee zoons. Het verkeerde in een nogal vervallen staat. De druivenranken waren niet goed onderhouden - de opbrengst ging naar de coöperatieve - en de mas uit 1768 was vervallen. Er was dus heel veel werk te doen." Hij wist echter heel goed waar hij aan begon. Als echte francofielen hadden Dick en Enie in 1986 een huis in Mougins gekocht. In eerste instantie voor vakanties en weekendjes weg uit de drukte van het papierrecyclingbedrijf Velsen, waar Dick eigenaar/directeur van is en dat



Door Mechelien van Gaalen

Foto: Martijn Buter

nu gerund wordt door zoon Melvin. Op zijn 50ste begon hij uit te kijken naar een wijngaard. "Om nog iets te doen te hebben na zijn pensionering," lacht Enie. Twee vrienden waren hem voorgegaan met wijngaarden in Amerika en Argentinië. Hij heeft veel opgestoken van hun ervaringen. "Ik wist daardoor wat het betekende, wat de consequenties zouden zijn van het kopen en runnen van een wijngaard. Ik heb vijf jaar gezocht, bijvoorbeeld ook in Portugal. Maar gelukkig heb ik dit gevonden, niet zo ver weg. En de Var is een mooie provincie."

Er volgden twee jaren van bouwen, restaureren en aankopen van materialen. Ze namen een architect, een betoningenieur en een oenoloog in de arm. Er moesten *cuves*, pers- en bottelmachine worden gekocht, extra elektra aangelegd en een *cave* gebouwd. "Mijn vrienden hadden tegen me gezegd doe het goed, serieus, bespaar niet op het materiaal. Ook gingen we met de kinderen om de tafel om te bespreken hoe we verder zouden gaan. Want we moesten flessen uitzoeken, etiketten, capsules, kurk, de naamgeving bepalen, verkoopstrategieën bedenken en de logistiek uitwerken. Want je moet de productie natuurlijk ook verkopen. We waren net op tijd klaar voor de eerste oogst in 2000."

Fleur

"Wijn maken is heel gecompliceerd," zegt Dick. "Dat moet je nooit zelf doen. En één ding is zeker: als je geen goede wijn produceert, kun je hem überhaupt niet verkopen. Daarom is een goede oenoloog van het grootste belang. Die hebben we gevonden in de persoon van Jean-Marie Quef. Hij heeft een studie oenologie van vier jaar achter de rug en is geboren op Château Miraval, nu eigendom van de *Brangelina's*. Zijn moeder was daar directrice. Jean-Marie runt l'Amaurigue als zijn eigen bedrijf. Dat vertrouwen is voor ons heel prettig."

Aanvankelijk deed Dick zelf de marketing en de verkoop, maar sinds vorig jaar werkt dochter Fleur volop mee. Zij heeft communicatiewetenschappen gestudeerd, heeft een wijnbrevet en een diploma wijproefkunde. Met twee kleine kinderen en een intensieve baan bij het trendy kinderwagenmerk Bugaboo, waarvoor ze over de hele wereld moest reizen, vond ze bij l'Amaurigue een flexibeler oplossing om werk en moederschap te combineren. Ze doet nu de marketing en verkoop buiten Frankrijk van hun twee merken Domaine de l'Amaurigue en de Cuvée Spéciale Fleur de l'Amaurigue, met een iets verfijndere smaak. De eerste wordt bij Gall & Gall verkocht en de Fleur in restaurants en enkele exclusieve wijnwinkels. "Vanaf het begin hebben we ons meer op export gericht," vertelt Dick, "want het is hier best moeilijk om ertussen te komen. Het aanbod is groot. We leveren in de buurt aan bijvoorbeeld Domaine du Lac en Pièce de Boeuf beide in Le Luc en Villa Belrose in St. Tropez, maar 80 procent van onze opbrengst, vooral rosé, gaat naar Nederland, Luxemburg en Californië. In Duitsland en België en verkopen we de meeste rode en witte wijn. Ik heb al direct in 2000 een contract kunnen sluiten met Gall & Gall. Zij verkopen vooral de rosé, want die kun je niet bewaren en met 550 winkels is de verkoop gegarandeerd. We winnen elk jaar diverse medailles op verschillende concoursen onder meer in Parijs en Lyon. Dat helpt natuurlijk ook. We verkopen sinds het begin de hele productie en groeien nu verder."

Trendy restaurants

Fleur: "Ik richt me in Nederland vooral op restaurants aan de kust, strandtenten en trendy restaurants in Amsterdam, zoals het Rijks van het Rijksmuseum. Netwerken is heel belangrijk. Daarom communiceren we nu ook via *social media* als Facebook en Instagram. Ik heb een film laten maken over de oogst en wat er komt kijken voordat de wijn in je glas zit. Die heb ik vertoond tijdens een *tasting* in San Francisco en Los Angeles, waar ik naartoe ben gegaan met Jean-Marie. Rosé uit de Provence is daar heel erg in. Maar het verhaal achter de wijn, het familieverhaal is ook heel belangrijk. *Storytelling*, en dan kom je zelf binnenstappen.... Ik kom de wijn in Nederland zoveel mogelijk zelf afleveren. Zo houd ik contact met de klant en hoor hoe het gaat. We nodigen onze verkopers ook uit om op bezoek te komen hier in Le Luc en dat doen ze ook regelmatig. Inmiddels lever ik aan een importeur in Ibiza, met wie ik in contact kwam via vrienden. En zo rolt het balletje."

Als Fleur enthousiast vertelt dat ze binnenkort samen met oenoloog Jean-Marie op een beurs staat in Brussel en in Duitsland, zegt vader Dick dat ze het niet te gek moet maken. Er moet ook geleverd kunnen worden.....

En dan trots: "Fleur staat 25e op de *hotlist* van meest invloedrijke mensen in de Nederlandse wijnwereld, die jaarlijks wordt gepubliceerd in het blad *Winelife*." Fleur: "*Branding* is heel belangrijk... Zo schenken we onze wijn bijvoorbeeld op perspresentaties in de modewereld. Ik heb vrienden die in deze branche werken en zo ken ik ook weer Jan Taminiau, de couturier die de mooie blauwe jurk maakte die Maxima bij de kroning droeg. Tijdens zijn laatste show mochten we onze wijnen schenken. We zijn ook op events van de botenbouwer Wajer in St. Tropez en in het Amstel hotel. Een vermelding in het Stan Huygens Journaal in De Telegraaf leidt er bijvoorbeeld toe dat veel Nederlandse vakantiegangers een bezoek brengen aan de wijngaard in de zomer. Het is belangrijk dat mensen onze naam herkennen." En, voegt ze er lachend aan toe: "De wijn is hier goedkoper dan in Nederland. Want voor daar moeten we ook invoeraccijns en transportkosten rekenen."

Dick: "Het allerbelangrijkste is de kwaliteit en nog eens de kwaliteit." ▶ ▶ ▶



Zelf assembleren

Dick en Enie zijn dynamische mensen die heel actief zijn en veel reizen. Ze skiën, bridgen, golfen, en Dick jaagt. In Engeland, maar vooral op zijn eigen wijngaard op sangliers, die ook hier een plaag zijn. Ze eten de druiven tot groot chagrijn van zijn oenoloog.

Dit interview vindt plaats als ze eind november drie dagen terug zijn uit hun woonplaats in België voor de assemblage van de wijn. Ook Fleur is erbij. Een heel belangrijk proces dat ze gedrieën doen, geflankeerd door Jean-Marie, een andere oenoloog en de restauranthouder Lode-wijk Schröder van Le Temps de Cerise uit Fayence. Een hele dag proeven en keuren. Een beetje meer of minder fruitig, zoet, droog, body. Enie: "We schrijven op wat we proeven in 20 verschillende flessen. En," haast ze zich te zeggen, "we spugen dat uit natuurlijk. Anders zouden we er dronken van worden....Daarna vergelijken we onze bevindingen." Fleur: "Het is telkens heel spannend, want je weet niet hoe het dit jaar smaakt. Door de klimatologische omstandigheden is het

altijd anders." De tweede oenoloog is een vrouw. Volgens Dick zijn vrouwen beter in proeven dan mannen. Een verklaring heeft hij daar overigens niet voor.

Gastvrouw

Enie heeft naast de assemblage haar eigen rol op l'Amaurigue. Zij is graag gastvrouw en ontvangt mensen voor de lunch onder de bomen op haar fraaie, ruime terras. Een lange tafel met vrienden, die ook wijn komen proeven. "Leuk om dit met ze te delen", zegt ze. "Je kunt hier overigens ook lunches boeken en verjaardagen vieren. Daar koppelen we dan een rondleiding aan vast. Je moet denken aan maximaal zo'n 50 mensen. Vier maal per jaar stellen we het *domaine* open voor huwelijksrecepties. Dat kan tot zo'n 200 personen en wordt verzorgd door een traiteur. Onze kinderen zijn hier ook getrouwd. Fantastisch was dat. In juni en augustus hebben we altijd een tentoonstelling Art et Vin. Dat doen we in samenwerking met de andere wijngaarden in de buurt. We verhuren geen kamers. Privacy is ook belangrijk want we wonen hier 's zomers. We ontlopen dan graag de drukte aan de kust..."

En Dick?

Is hij met zijn 69 jaar nu eindelijk met pensioen? Geen denken aan. Hij zegt: "Ik kan het meer loslaten nu, maar het is leuk om beide bedrijven te blijven volgen. Gesprekken met journalisten en restaurants kan ik overlaten aan Fleur. Ik geef adviezen en overleg met zoon en dochter over de strategie in de papier- en de wijnbranche. Ik heb meer tijd om te reflecteren, maar ik kan moeilijk nee zeggen. "Hij hoort niet thuis achter de geraniums," zegt Enie beslist. "Zo is hij altijd geweest en dat moet ook zo blijven." Dick: "Morgen heb ik een balansbespreking, maar het is fantastisch om kinderen te hebben die het leuk vinden en ook kunnen!"

Natuurlijk drinken we een glaasje wijn: Een witte Fleur de l'Amaurigue. Ik heb er niet zoveel verstand van, maar ik vind het heerlijk: fruitig, toch droog en ik proef diverse aroma's. "Vanille," verklaart expert proever Enie.

Meer over de wijnproductie, verkoop en ontvangsten op Domaine l'Amaurigue vindt u op internet en via fleur@amaurigue.nl. ■



Ervaar de voordelen van deskundig advies op maat!

Een lokaal gevestigd advocatenkantoor gespecialiseerd in juridisch en fiscaal advies aan particulieren en bedrijven.



⌘ Begeleiding bij emigratie en immigratie ⌘ Juridisch en fiscaal advies bij vastgoed transacties
⌘ Fiscale geschillen en procesvoering ⌘ Estate planning ⌘ Tax compliance ⌘ Internationale taxplanning

mr. Albert Mulder – Advocaat Partner • mr. Jean-Marc Curvat – Advocaat Partner
mr. Louise Dessert – Jurist-Fiscalist • drs. Fabienne Montes – Office Manager

Hoofdkantoor in Lyon :
26 quai Tilsitt
69002 Lyon

Kantoor in Cassis :
2 rue Victor Autheman
13260 Cassis

Tel. : +33 (0)4 74 64 69 63
Mob. : +33 (0)6 07 17 09 10
Email : a.mulder@cm-tax.com