88.03
UNICOOP
COGNAC
VD
ROLLERS
UNICOOP
COGNAC

JEAN-PIERRE VYNCKE

MARGAUX
MARGAUX

"Vertrouwen is cruciaal"

Als je het geluk hebt om een Château Pétrus van 1953 in je wijnkelder te vinden, kijk dan even op de achterkant van de fles om na te gaan of die bij wijnhandel Vyncke-Daels in Roeselare werd gebotteld. “Vroeger werden de flessen wijn zo dicht mogelijk bij de consument gevuld”, weet Jean-Pierre Vyncke die de vijfde generatie vormt binnen het familiebedrijf. “Onze branche is door de jaren heen geëvolueerd van heel arbeidsintensief naar heel kapitaalsintensief.” De Elixir de Roulers, een erkend streekproduct, is het paradepaardje van het wijnhuis Vyncke-Daels. Werd de goudkleurige drank vroeger vooral om zijn geneeskrachtige eigenschappen gedronken, dan is het vandaag een delicatesse die door hobbykoks en foodies wordt opgepikt. “Er zijn drie mensen die het geheime recept kennen. Papa zegt dat hij het vergeten is, maar dat geloof ik niet.”

"Mijn betovergrootvader René Vyncke-Daels was afkomstig uit het noorden van de provincie, maar vestigde zich in Roeselare. In 1871 heerste er heel wat onrust in Europa en hij besliste om, ondanks deze moeilijke context, een eigen zaak op te richten. Hij was vader van elf kinderen en was een heel dynamische man. Hij voerde niet enkel wijn in, hij verkocht ook Engelse 'ales', brandkasten, beleggingen en verzekeringen. Ongelooflijk wat René Vyncke-Daels op korte termijn allemaal gerealiseerd heeft. Men voerde toen bijvoorbeeld al wijn in uit Bulgarije, wat voor die tijd echt niet evident was. Het bedrijf was op verschillende plaatsen in het centrum gevestigd tot men eind de jaren 1920 naar de Noordstraat kwam. Onze wijnhandel is er vandaag nog steeds te vinden. Er werd vooral gefocust op wijn en likeuren. De duurste wijnen waren toen de champagnes. Op naoorlogse prijslijsten kan je zien dat de beste Pomerol bijvoorbeeld 88 frank kostte, terwijl je voor een grote champagne gemakkelijk 200 à 240 frank moest neertellen. Vroeger bottelden wij de wijn hier ter plaatse, dat was toen de gangbare praktijk. Men wilde de wijn zo dicht mogelijk bij de plaats van consumptie bottelen, volgens hogere kwaliteitseisen dan deze van de toenmalige chateaus. Vooraanstaande personen uit de gemeente bestelden dikwijls een vat van een bepaalde wijn die in hun kelder lag en ter plaatse in flessen ging. Onlangs dook bij het veilinghuis Christie's een fles Château Pétrus van 1953 op, een wijn die heel hoog aangeschreven staat. Het etiket vermeldde dat de wijn gebotteld was bij Vyncke-Daels. We hebben wat speurwerk verricht naar die fles en vonden in ons archief een handgeschreven factuur van Madame Loubat, de eigenares van Château Pétrus. Deze wijn kwam hier bij ons aan in volumes die vandaag de dag ondenkbaar zijn. Een vat bevatte 225 liter, dat zijn 300 flessen. En er waren meerdere vaten Château Pétrus in de Noordstraat gearriveerd. Dat we een wijnhuis met naam zijn, is de verdienste van mijn overgrootvader Hilaire Vyncke. Ik kom nu nog altijd mensen tegen die hem goed gekend hebben. Hij was een echte commerçant zoals een Roeselarenaar bekend is. Als kind ging ik vaak mee met mijn vader naar de Franse wijngaarden. Intuïtief pik je heel veel op, maar het is natuurlijk wel nodig om alles in een bepaalde systematiek te gieten en te structureren in een opleiding. Zelf ben ik eigenlijk jurist van opleiding. Toen ik op een dag terugkwam van een stage in een groot advocatenkantoor in Parijs, waren ze thuis net klaar met bottelen. Ik ben de enige zoon, ik kon me niet voorstellen dat het

"Kwaliteit en kwantiteit gaan in wijn niet samen"

familiebedrijf ooit zou ophouden te bestaan. De keuze om in de zaak te komen, was dan ook geen rationele beslissing, maar één die ik met passie heb genomen. Passie is trouwens de enige manier om deze business te bedrijven. Gelukkig voelen en begrijpen de klanten dit ook. We streven ernaar dat de mensen het culturele en sociale aspect van wijn intenser beleven. Dit kan zowel dagelijks aan tafel zijn met een leuke plezierwijn, als op meer formele momenten met een grote bewaarwijn. Die zekerheid willen wij in alle bescheidenheid en met de nodige kennis bieden. Wanneer iemand zijn of haar smaak vindt, geeft dat heel wat voldoening. Dat maakt ons oprecht trots. Wederzijds vertrouwen maakt het verschil, zowel met de allerbeste wijnbouwers ter wereld als met onze klanten, vaak over de generaties heen."

Reizen en proeven

"Onze sector evolueerde van heel arbeidsintensief naar heel kapitaalsintensief. Op vandaag zijn het vooral de grote chateaus die beslissen wie hun wijn krijgt. Meneer Vyncke, zeggen ze, we kennen u al lang en kunnen u een bepaalde hoeveelheid leveren, maar geen fles meer, want ook de Chinees en de Amerikaan staan te wachten. De markt is enorm geëvolueerd. Wij zijn een lokale speler, maar de wijnboeren kennen ons en wij kennen hen ook heel goed. Onze klantenkring is heel divers, we moeten dan ook enorm flexibel zijn en een breed gamma hebben om aan de verwachtingen te voldoen. Je hebt als wijnhandelaar natuurlijk altijd een bepaalde specialisatie. In ons geval zijn dat de Franse wijnen en de porto Montana. Wij hebben altijd een voorliefde gehad voor de rechteroever van de Gironde, voor Saint-Emilion en Pomerol. Weet je, wijn is een rare business. De hele vegetatieve cyclus in de wijngaard duurt slechts 120 dagen, dat gaat dus heel snel. Anderzijds, wie twintig jaar actief is als wijnboer, heeft nog maar twintig keer een alcoholische en malo-lactische gisting meegemaakt. Een bakker heeft elke dag een gisting en heeft die dus veel beter onder de knie. Elk wijnjaar is anders, elk 'millésime' heeft zijn persoonlijkheid. Het is voor ons belangrijk om het productieproces van heel nabij te volgen. We gaan dan ook vaak naar het buitenland en proeven heel veel voor we iets vinden dat we willen aanbieden. Kwaliteit en kwantiteit gaan in wijn niet samen. Je kunt een wijn die bijzonder lekker is niet in grote volumes maken, dat is technisch gewoon niet mogelijk. Je kan een kwaliteitsdrempel halen in volumewijnen, maar geniale wijnen zijn altijd heel beperkt beschikbaar en worden dan nog eens wereldwijd

"Elixir de Roulers kent sinds de erkenning als streekproduct een heropleving"

verspreid. Enkel een gespecialiseerde wijnhandelaar kan zo'n wijn tot bij de echte kenner brengen. Van een schitterende witte bourgogne als de Côte de Nuits Villages Les Monts de Boncourt maakt Domaine de Bellene nog geen 1.200 flessen. Het is met het geduld van een bourgondische cisterciënzer dat we deze en andere excellente zeldzame parels opsporen. Vertrouwen is cruciaal in onze branche. Alles gebeurt met een handdruk. We gaan in maart en april de nieuwe wijn proeven op vat. We beslissen wat we willen kopen en betalen meteen deze wijn die pas achttien maanden later bij ons aankomt. Een goede wijnmaker levert een beter eindproduct af dan het staal dat hij liet proeven. Onze manier van werken maakt het ook moeilijk om verre wijnstreken in ons assortiment op te nemen. In Bordeaux ontmoet ik elk jaar een Australiër die al twintig jaar wijn komt proeven. Voor mij is Bordeaux vijf uur in de trein, maar mijn Australische collega heeft ettelijke maanden van zijn leven in een boeing doorgebracht om evenveel expertise te accumuleren. Wij zouden dus eigenlijk hetzelfde moeten doen als we Australische, Zuid-Afrikaanse of Zuid-Amerikaanse wijnen willen aanbieden. Vandaar dat wij ons vooral op Frankrijk en Europa richten, want voor wereldwijnen kunnen we dat gewoonweg niet op diezelfde ernstige manier doen."

Culinair erfgoed

René Vyncke-Daels en zijn zoon Hilaire lanceerden met Elixir de Roulers ook een eigen product. "Goudkleurige elixirs spraken honderd jaar geleden fenomenaal tot de verbeelding en waren gekend voor hun geneeskrachtige eigenschappen. Elixir dronk je om de eeuwige jeugd te vinden en het woord blijft nog steeds tot de verbeelding spreken. Ook bij andere dranken zoals pastis of Coca-Cola vormt een geneesmiddel de basis van het geheime recept. Het recept van Elixir de Roulers is eigenlijk heel complex. We vertrekken van dozijnen zorgvuldig geselecteerde exotische planten, wortels en kostbare kruiden die in verschillende hoedanigheden worden gebruikt, hetzij vers, hetzij gedroogd. Ze worden na infusie, maceratie en distillatie samengebracht in een origineel recept dat verder op smaak wordt gebracht met siroop en alcohol. Het tot stand komen van het recept was wellicht een zaak van vallen en opstaan. Mijn voorouders bereikten de juiste proporties toen ze een

"Een goede wijnboer levert een beter eindproduct dan het staal dat hij liet proeven"

onderscheiden smaakprofiel vonden: heerlijk aromatisch, aangenaam zacht en gepast sterk. Werd de drank vroeger vooral gebruikt omwille van zijn medische eigenschappen, dan is dat nu geëvolueerd naar een appreciatie voor zijn typische smaak en zijn eigen karakter dat heel geprononceerd is. Je proeft onder meer steranijs, citroenmelisse, muskaatnoot en koriander. Onze elixir heeft voldoende complexiteit, beschikt over een uitgesproken kruidige smaak en is minder zoet dan andere elixirs. Het recept is altijd hetzelfde gebleven. Mijn betovergrootvader wilde niet dat er iets aan zou veranderen en dat hebben we gerespecteerd. We zijn met drie personen die het geheime recept kennen. Papa zegt dat hij het vergeten is, maar dat is niet waar (lacht). We stoken in kleine hoeveelheden, 200 of 400 liter per keer. Elixir de Roulers behoort tot die klassieke dranken die ook met Nieuwjaar geserveerd worden, samen met de lukken van Jules Destrooper. Op vandaag is onze elixir geëvolueerd tot een delicatesse. Hobbykoks pikken onze likeur op en ook de foodies zijn ermee bezig, van Dranouter tot Brugge. Een fruitslaatje kan je opwerken met wat Elixir de Roulers. Smaakambassadrice Ellen Vauterin bereidde zelfs pladijs met venkel en elixir. De eigenzinnige zeshoekige fles met lange hals laat geen machinale botteling toe. Dit is op elk vlak een op-en-top artisanaal product. Elixir de Roulers werd in 2011 dan ook niet toevallig als eerste Belgische elixir erkend als streekproduct. De heropleving liet niet op zich wachten. Ook vanuit de stad Roeselare trekt men mee aan de kar. De culinaire wandelingen die de dienst toerisme organiseert, hebben heel wat mensen bij wijze van spreken wakker geschud. Ze ontdekken op die manier het rijke gamma producten dat sinds vele jaren in deze stad wordt gemaakt. Ons culinair erfgoed is vaak nog niet genoeg bekend, we zijn als Roeselarenaars te weinig chauvinistisch."