

Inleiding

Wij, eenvoudige Amerikanen, bewoners van de Nieuwe Wereld en derhalve overgevoelig voor democratische waarden, zijn geneigd te denken dat alle wijnen gelijk zijn en dat kwaliteitsverschil een kwestie van persoonlijke smaak is.

De Fransen kijken, door hun aristocratische erfenis, ervaring en tradities, anders naar wijn. Zoals Frankrijk koningen, edelen en het gewone volk had, kent de Franse wijn zijn *grands crus*, *premiers crus* en werd zelfs voor het gewone volk een officieel hoekje ingeruimd, dat van de *vins de table*.

Beide landen hebben hun eigen wijn, en die wordt het eerlijkst beoordeeld vanuit het eigen nationale gezichtspunt. De stijl van onze Californische wijnen wordt begrijpelijker als je beseft dat er pioniersgeest aan te pas is gekomen, zoals Franse wijnen ondoorgrondelijk blijven zolang je niet weet hoe de Fransen er zelf naar kijken. Daarvoor moet je met hen meegaan naar de bron, afdalen in hun koude, vochtige kelders, samen met hen proeven en goed luisteren naar het jargon waarin ze hun wijnen beschrijven. En dat lijkt niet op dat van Californië, zodat niet alle termen zonder meer van de ene naar de andere taal kunnen worden overgeheveld. Ik ga daarom vier maanden per jaar proeven met Franse wijnboeren en in dit boek vertel ik wat ik zoal heb beleefd op de wijnroutes en in de wijnkelders van Frankrijk.

Er zijn blijkbaar mensen die vinden dat wijnhandel glamour heeft, als je ziet hoe het grote geld Napa Valley, de bekende Californische wijnstreek, binnenstroomt. De beleggers zijn niet zozeer uit op een fatsoenlijk glas wijn en willen ook geen paarse vlekken op hun keurig gepolijste vingernagels. Ze hebben een droom, worden aangelokt door een bepaalde levensstijl. Sommigen kijken zelfs jaloers naar me als ik zeg wat ik doe voor de kost: wijnkoper en -importeur. Zo had ik eens een aangenaam onderhoud met een

platinablonde wijngroupie die precies wist hoe opwindend die wijnreisjes van me waren. Met de auto door Frankrijk trekken, de dure restaurants, de luxe hotels, de oude wijnboerderijtjes. Ik geloof dat haar dunne zwarte blouse doorzichtig was, maar durfde dat niet nader te inspecteren, dat zou op gluren hebben geleken. ‘Geef me een seintje als je iemand zoekt om je koffers te dragen, of wat dan ook,’ zei ze. ‘De volgende keer ga ik dolgraag met je mee.’ Een dag of twee was het wel gelukt, wat die glamour betreft, maar ik zet vraagtekens bij de rest van de tocht.

Toen ik in 1972 mijn wijnzaak opende, merkte ik dat ik zelf ook niet geheel vrij was van dat glamouragevoel. In het begin importeerde ik geen eigen assortiment. Ik verkocht binnenlandse en geïmporteerde wijn die ik inkocht bij de groothandel, maar ik droomde ervan naar de bron te gaan. De eerste keer dat ik rechtstreeks van een producent kocht, ging ik naar een Italiaanse wijnboer in de buurt van Martinez (Californië). Nadat ik een paar keer bij hem langs was geweest om zijn zinfandel te proeven en te kopen, belde hij me op en nodigde me uit voor een lunch. Nu gaat het gebeuren, dacht ik, dit wordt het echte ‘koken met wijn’ en een paar mooie oude flessen uit eigen kelder. Hij flanste dus een tonijnsandwich in elkaar. Voor zichzelf schonk hij een half glas rode wijn in, uit een fles zonder etiket. Ik dacht nog dat hij me het jaar wilde laten raden. Vervolgens schoof hij de fles naar mij toe, pakte een aarden kruik, vulde zijn wijnglas tot de rand met een verdacht uitzierende vloeistof en reikte me de kruik aan.

‘Wat is dat?’ vroeg ik.

‘Ijsthee.’

Het belangrijkste moment van mijn loopbaan, afgezien van het openen van de winkel, was toen een importeur me in 1973 uitnodigde hem te vergezellen op zijn jaarlijkse reis naar de Bourgogne, waar hij ging inkopen.

Hij betrok zijn bourgognes van verschillende *négociants*. In de Bourgogne koopt een *négociant* de wijn in bulk van de afzonderlijke telers en bottelt hem zelf. Ik wist eigenlijk niet dat er een alternatief bestond. Teler bottelden toen zelden hun wijnen op het domein.

De hele ochtend werd er geproefd, gevolgd door een lunch-

pauze, waarna het 's middags weer proeven en kopen was geblazen. We werden onthaald door de négociants tot we geen pap meer konden zeggen.

Zo waren we op een avond uit eten gevraagd door een négociant die dat jaar de teugels van het oude familiebedrijf had overgenomen. We zouden naar zijn landgoed komen, even buiten Beaune, daar met hem en zijn bruid een borrel drinken en vervolgens gaan dineren in Le Vieux Moulin, indertijd het restaurant met de meeste sterren van de Côte d'Or.

De négociant, die ik Gaston zal noemen, was een kleine, onzekere man die zich met zijn figuur geen raad wist. Om een beetje volwassen te ogen droeg hij een snor die leek op een attriboot uit de verkleedkast, of een vermomming. Je had sterk de indruk dat hij het ding, zodra hij alleen was, van zijn gezicht zou halen om zich meer op zijn gemak te voelen.

Toen de importeur en ik bij het hek in de tuinmuur aanbelden, kwam er geen reactie. We dachten dat we ons misschien vergist hadden. Was het de verkeerde avond? We belden opnieuw. Hard genoeg om het hele dorp te laten meegenieten. We wilden het net opgeven toen het hek openzwaaide en Gaston ons ter begroeting zijn hand toestak. Hij leek buiten adem en maakte een opgewonden indruk, zijn pupillen waren verwijd en hij rook naar anijs vermengd met een overdosis aftershave. Ik vroeg me af hoe iemand die zo vies rook, ooit een lekker ruikende wijn kon maken. Hij voerde ons over een stenen trap met uitgesleten treden naar de salon, waar we zijn kersverse echtgenote ontmoetten, een charmante jonge vrouw die een beetje ongerust uit haar intelligente ogen keek. Een blik die ik aanvankelijk toeschreef aan haar nieuwe rol, echtgenote van een wijn-négociant en nog niet gewend aan de bijbehorende sociale verplichtingen, zoals volslagen vreemden bij je thuis ontvangen. Toen we eenmaal zaten en als aperitief een kir dronken (Gaston deed niet mee) kreeg ik in de gaten dat die angstige blik haar echtgenoot gold. Met elke zware tik van de klok aan de muur tegenover ons leek Gastons opgewonden toestand verder om te slaan in dronkenschap, al deed hij nog steeds niet met ons mee. Hij begon te lallen en in zijn stoel heen en weer te wiegen. Het was een idioot gezicht en we zaten erbij en keken ernaar.

Tot hij plotseling uit zijn stoel sprong en op me afstormde.

‘Kom eens even mee jij,’ riep hij terwijl hij me aan mijn arm omhoog trok. Ik dacht dat hij me naar de kelder wilde meenemen om een paar oude flessen bourgogne te halen voor het diner.

In de gang naar de binnenplaats gebarde hij naar een hoofdstel en zadel aan de muur. ‘Meenemen,’ commandeerde hij, alsof ik zijn knecht was. Toen ik deed of ik hem niet hoorde, rukte hij ze woedend zelf van de muur. Het hoofdstel gooide hij mij toe, terwijl hij het zadel op zijn schouder tilde en ermee weg waggelde. ‘Kom,’ zei hij, wat ik gehoorzaam deed omdat ik mijn leverancier niet wilde ontstemmen, hoewel ik het liefst linea recta door het hek naar buiten was gelopen.

We kwamen bij de stal, waar een beeldschone kastanjebruine merrie verveeld toekeek hoe Gaston over de houten afscheiding klom en ik hem het zadel aanreikte. Inmiddels kon hij nauwelijks meer op zijn benen staan. Hij strompelde naar het paard en smeed het zadel op haar rug. Weg zadel. Hij stond er stomverbaasd naar te kijken, alsof het in lucht was opgelost. Het lag natuurlijk gewoon aan de andere kant van de merrie op de grond. Toen Gaston dat ontdekt had probeerde hij het opnieuw. En weer. En weer. Op zijn gezicht een uitdrukking van opperste verbijstering, een Buster Keaton waardig. Telkens als hij het zadel naar het paard smeed, schrok ze heftiger, tot ze hem ten slotte ging ontwijken. Hierop begon Gaston uit pure frustratie tegen het zadel te schoppen en deed hij als laatste redmiddel een poging om het hoofdstel over de snuit van het paard te trekken, hopen haar met de teugels in bedwang te kunnen houden. Maar ze begon er genoeg van te krijgen en ging rondjes draaien door de stal, terwijl Gaston, die vergeefs probeerde zich met zijn hielen schrap te zetten, achter haar aan holde. Hij viel, maar liet nog steeds de teugels niet los en werd door de modder en de paardenstront gesleurd.

Ik sloop terug naar de salon. ‘Wegwezen hier,’ fluisterde ik tegen mijn importeur. ‘Die vent is knots.’

Mijn importeur vroeg beleefd aan Gastons vrouw of haar man misschien een beetje te veel had gepimpeld voor onze komst.

Nee, ze had hem de hele dag niet zien drinken. Ik dacht aan de zonderlinge geur van zijn adem. Had hij snel een flesje anijslikeur achterovergeslagen toen we bij het hek aanbelden?

Daar had je hem. Van top tot teen bedekt met drek en smur-

rie kwam meneer de kamer binnenslingeren. Hij liep, tegen de muren stuiterend, naar een belendend vertrek, waaruit hij bijna onmiddellijk weer te voorschijn kwam met een revolver van niet-misselijke afmetingen in de hand geklemd. Wild met de armen zwaaiend zigzagde hij door de kamer, en stak onderwijl een tirade af, waarbij hij ons om beurten een kijkje in de loop van zijn wapen gunde.

Zijn vrouw stelde op vrij kalme toon voor om het diner af te zeggen. Ik staarde haar aan. Hoe speelde ze het klaar te doen alsof er niets aan de hand was, terwijl ik dacht dat ik elk moment dood kon gaan?

Gaston zag niets in het voorstel en dwong ons, dreigend met zijn geschut, voor hem uit naar buiten te lopen, naar de auto.

Frankrijk, weet je wel... met die beroemde restaurants en die oude wijnboerderijtjes.

Gaston zat op de achterbank voor zich uit te wauwelen en kantelde bij iedere bocht over zijn vrouw heen. Ik wachtte op de kogel door de rugleuning van mijn stoel. De auto stonk naar paardenpoep, anijs en aftershave.

Zodra we voor het restaurant waren gestopt, sprong ik eruit. De anderen probeerden met vereende krachten Gaston over te halen het diner af te zeggen. Hij worstelde om uit de auto te komen, maar was veel te ver heen om op eigen kracht staande te blijven.

‘We kunnen niet afzeggen,’ jammerde hij. ‘Dat zou vader niet goedvinden.’

Uiteindelijk posteerde mijn importeur, die zo’n honderd kilo woog tegen de zeventig van Gaston, zich voor het portier en zei: ‘Je blijft zitten waar je zit en je houdt je grote bek dicht, of ik sla hem dicht!’ Ik was behoorlijk onder de indruk en Gaston blijkbaar ook. Hij zakte terug op de achterbank, kapseisde en ging onder zeil. De dolleman gaf verder geen kik meer, zelfs niet toen we hem naar boven droegen, op de badkamervloer dumpten en z’n arme vrouw de troep lieten opruimen.

Later begreep ik dat Gaston zijn hele leven had geleden onder een tirannieke vader die hem bij elke gelegenheid onderuit haalde. Gaston hield van het dorpsmeisje dat hun stal en de paarden verzorgde, maar zijn vader had gedreigd hem te onterven als hij de euvele moed had met haar te trouwen, waarna hij een passend

huwelijk arrangeerde met de vrouw van dit verhaal, zodat Gaston de nieuwe landheer kon worden. Tegen een hoge prijs, dat wel.

Wijnproeven in de kelders van de *négociants* is marathonlopen, dus moest ik leren mijn mond na iedere teug leeg te spugen. Het is niet moeilijk en staat een juiste beoordeling van de wijn geenszins in de weg. Je savouereert de wijn, gewoon, door een slok over je tong te laten rollen en mikt die vervolgens in de emmer, de gootsteen of op de grond, als die van grind is. Het is niet professioneel om 's ochtends om tien uur aangeschoten te zijn. Elk handelshuis liet je een enorme sortering appellations proeven, van *bourgogne* tot *Chalonnais*, en van *beaujolais* tot *rhône*. Sommige firma's hadden per soort verschillende jaren op voorraad. Er was een kelder bij waar ik *bourgognes* heb ingekocht van 1971, 1969, 1966, 1961, 1959, 1953, 1947 en 1945.

Het viel me op dat de smaak van de wijnen van iedere *négociant* meer door de eigen huisstijl werd bepaald dan door het specifieke karakter van de afzonderlijke appellations. Een *Volnay 1970* van Gaston, bijvoorbeeld, leek meer op zijn *Nuits-Saint-Georges 1949* dan op andere *Volnays* of andere wijnen van datzelfde jaar. Alle wijnen van een *négociant* smaakten verontrustend en nauwelijks verklaarbaar hetzelfde. Ik schreef mijn matige onderscheidingsvermogen toe aan gebrek aan ervaring. Ik dacht dat mijn ongeoeffende gehemelte geen raad wist met de subtielere nuances. Inmiddels ben ik er niet meer zo zeker van dat mijn gehemelte de boosdoener was, dankzij een aantal toevalligheden zoals een gesprek met een wijnbouwer in *Chambolle-Musigny*. Hij vertelde me dat hij op een keer zijn voorraad 1977 aan een *négociant* had verkocht omdat hij er niet echt gelukkig mee was. De tankwagen van de *négociant* arriveerde en daar gingen de *Bonnes Mares* (een *grand cru*), de *Chambolle Les Amoureuses* (een *premier cru*), en zijn *Chambolle Villages*. Hop, allemaal in dezelfde tank. De *négociant* verzuimde echter niet de officiële papieren mee te nemen, zodat hij de wijn respectievelijk geëtiketteerd als *Bonnes Mares*, *Les Amoureuses* en *Chambolle-Musigny* in de handel kon brengen. De echo's van zijn roddeltje dreunen nog altijd na in mijn hoofd.

Na een wijnreis door Frankrijk zond Thomas Jefferson een

vriend per brief instructies voor het inkopen van Franse wijn:

De *vigneron* knoeit nooit met zijn wijn, integendeel, hij zal hem juist met de grootst mogelijke zorg omringen. Maar als de wijn in handen van een koopman is gevallen, komt hij er nooit ongemengd weer uit. Zijn manier van zakendoen is erop gebaseerd, en de man mag eerlijk zijn, een persoonlijke vriend of een bloedverwant, het is niet te voorkomen.

Op een keer schonk zo'n 'koopman', of *négociant*, een zalige Bonnes Mares 1954 voor ons in. Mijn importeur zei hem dat ze 1954 in Amerika een slecht wijnjaar vinden, zodat de wijn, hoe lekker ook, moeilijk te verkopen zou zijn.

'Geen probleem', zei de *négociant*. 'Ik kan 1953 of 1955 op het etiket zetten, u zegt het maar.'

Als hij hiertoe bereid was, dacht ik, waarom zou hij er dan voor terugschrikken om me een andere wijn te sturen dan die welke ik daadwerkelijk had geproefd en besteld? Ik was er niet gerust op.

Gastons wijnen verschilden opvallend van de andere die ik aan het proeven was. Ze waren ongewoon zwaar en bevatten veel tannine voor een bourgogne. Twee jaar later herkende ik Gastons huisstijl in de Châteauneuf-du-Papes die ik proefde tijdens mijn eerste tocht langs de zuidelijke Rhône. Ze waren even zwaar, bevatten evenveel tannine en smaakten verbijsterend identiek.

Maar die eerste keer in de Bourgogne wist ik niet beter, waardoor Gastons 'bourgognes' veel aftrek genoten, omdat de Californische smaak (inclusief de mijne) toen vroeg om 'grote' mondvlullende wijnen en maling had aan alle andere goede eigenschappen, waaronder authenticiteit. De meeste door *négociants* gebottelde bourgognes genoten bijna een monopoliepositie, zodat je niet kon vergelijken. Bovendien was de Californische smaak gevormd door de grote, volle, zonovergoten lokale wijnen. De Bourgogne is geen zonovergoten streek.

Vóór die eerste reis bestond mijn enige 'proeftraining', als je het training mag noemen, uit regelmatig blindproeven. De etiketten werden bedekt om de proevers blind te maken voor de herkomst van de wijn, in de veronderstelling dat blindheid een garantie was voor objectiviteit. De winnende wijnen waren strijk en zet de van

tannine en alcohol vergeven 'zware jongens'. Hoe zwaarder hoe beter. Zulke wijnen maken een verpletterende indruk, speciaal bij de eerste snuif en teug. En die geven de doorslag, bij blindproeven. Maar tannine en alcohol verpletteren ook de smaakpapillen. Je kunt niet meer proeven. Als je in het normale leven wijn drinkt, aan tafel, waar hij thuishoort, is het moeilijk om je aandacht bij het tannine- en alcoholgehalte te houden. 'Het is een gróte wijn,' was een veelgehoorde aanprijzing bij de blindproeverijen, als je voorkeur met redenen moest worden omkleed. Vandaar dat ik op mijn eerste reis naar 'grote' wijnen zocht. Een Corton mocht dan dezelfde aroma's hebben als een Châteauneuf-du-Pape, als ik erin kon bijten, kocht ik hem. En als hij niet terugbeet, weg ermee. Ik moet tot mijn schande bekennen dat ik destijds meer hield van een grote, robuuste wijn met banale aroma's dan van een lichte met exquise aroma's.

Dat veranderde allemaal toen ik voor de tweede keer naar de Bourgogne ging om de door Frank Schoonmaker Selections geselecteerde 'domaine-gebottelde' wijnen te proeven. Op mijn tocht langs de kleine kelders van de Côte d'Or begon het me op te vallen dat in elk dorp – Fixin, Gevrey, Morey en Chambolle, om maar een paar namen te noemen – de wijn anders smaakte dan die van hun bureu. Na de wijnen van de négociants was het alsof ik al die tijd met open ogen onderwater had gezwommen en iemand me opeens een duikbril opzette.

Op de laatste dag van mijn trip zei een van de wijnmakers dat Hubert de Montille, in Volnay, naar zijn smaak de meest getalenteerde vakbroeder van de Bourgogne was. Ik annuleerde mijn retourvlucht naar de States en reed naar Volnay.

De Montille valt op in een menigte, met zijn kaalgeschoren hoofd. Zijn schedel is geen gladde biljartbal, maar wekt associaties met een beeldhouwwerk waarop de sporen van de maker nog zichtbaar zijn. Knobbels en deuken, contouren en ribbels weerspiegelen intelligentie. Het is alsof ze de werking van een labyrintisch brein aan de buitenkant zichtbaar maken. Tegelijkertijd heeft de man een door zijn kleding geaccentueerde, landelijke elegantie. Zijn olijfgroene corduroybroek mag dan versleten zijn, het zou een urenlange speurtocht langs de beste herenkledingzaken van Parijs vergen om iets van dezelfde kwaliteit te vinden.

Hij dirigeerde een proeverij als een orkest. En ik gebruik dat woord niet zomaar. Zijn wijnen passeerden de revue als even zoveel variaties op een muzikaal thema. De Montille is ook advocaat. Misschien organiseert hij een proeverij, zoals een advocaat zijn pleidooi opbouwt. Hoe dan ook, het was theater. We begonnen met zijn nieuwe wijnen, oogstjaar 1974, uit het vat. Ze waren licht en geurig, het pinot-noir-fruit puur en verleidelijk. Waar eerst vooral de body van een wijn belangrijk voor me was, speelde die bij de Montilles Volnays en Pommards geen enkele rol meer. Er waren lichte en volle wijnen, etherische en verfijnde tegenover stevige en robuuste. Maar het deed er allemaal niets toe want: wat een aroma, wat een bouquet, wat een evenwicht.

We beoordeelden de wijnen uit 1973, 1972, 1971, 1969, 1966 en 1964 en besloten de bijeenkomst met een halve fles van zijn Volnay 'Taillepieds' 1959, die volgens de Montille meer dan ruim op dronk was. Ik hielp hem graag opruimen.

Mijn Frans was nog te gebrekkig om te kunnen onderhandelen over de aankopen, zodat we naar Beaune moesten rijden om bij het Office de Tourisme een tolk te halen.

Toen ik uit Frankrijk vertrok, had ik op wijngebied mijn eerste ontdekking gedaan. Ik had voor het eerst rechtstreeks van een Franse wijnboer gekocht, op zijn domaine, en was voor het eerst volstrekt ontevreden met alle andere wijnen die ik zelf verkocht. In het vliegtuig namen ook mijn gedachten een hoge vlucht. Ik wilde nog meer van dat genre. Ik wilde 'de Montilles' uit Vosne, Nuits, Aloxe, Savigny of noem maar een dorp in de Côte d'Or. Ik wilde dat de 747 subiet rechtsomkeert maakte zodat ik bij de wijnbouwers kon gaan rondsnuffelen. Die laatste proeverij was een openbaring voor me geweest en had mijn interessante 'business' in een passie veranderd.

Mijn enthousiasme moet aanstekelijk zijn geweest, want toen de zending aankwam, waren de meeste de Montille-wijnen al door mijn klanten besteld. Toen het schip werd uitgeladen, stond ik te popelen om de eerste fles te ontkurken. Ik schonk zijn Volnay 'Champan's' 1972 in een glas en bracht het naar mijn neus.

Waar was die fantastische pinot-noir-kwaliteit gebleven? Hoe kon een wijn met zoveel karakter zo vlak zijn geworden? Hij was

niet slecht, maar leek in de verste verte niet op wat ik in Volnay had geproefd, dus belde ik naar Frankrijk en vroeg Monsieur de Montille waarom hij niet de wijn had gestuurd die ik had uitgezocht. Hij zei dat hij dat wel degelijk had gedaan. Hij zei dat hij natuurlijke wijnen maakte die zich waarschijnlijk niet al te best voelden na de wekenlange zeereis van Volnay naar Berkeley. Leg ze zes maanden in een koele kelder en kijk of ze herstellen.

Ze herstelden, maar de eerstvolgende keer dat ik een partij de Montille-wijnen moest verschepen, besloot ik een gekoelde container te nemen om te zien of de temperatuur onderweg iets uitmaakte. Bij de scheepvaartmaatschappij dachten ze dat ik niet goed bij mijn hoofd was. Dit soort koelschepen gebruiken ze voor bederfelijke eetwaar, zoals kaas en vlees. Ik had inmiddels alle redenen om te denken dat de Montille-wijn ook bederfelijk was. Mijn eerste zending was niet echt bedorven, maar wel degelijk een beetje *malade* aangekomen.

Wijn wordt vervoerd in metalen containers die ongeveer twaalfhonderd kisten kunnen bevatten. Ik vroeg me af hoe heet het daarbinnen wordt als het schip de Atlantische Oceaan oversteeft, door het Panamakanaal kruipt en langs de kust van Mexico naar Californië stoomt. Zou ik zelf de oversteek in een metalen container overleven? Het moest een oven zijn.

Toen de tweede bestelling arriveerde, ontkurkte ik een fles, direct uit het koelschip, en ja hoor, in mijn glas bevond zich de echte de Montille in al zijn glorie. Hij smaakte precies als destijds in zijn Franse kelder. Sindsdien maak ik uitsluitend gebruik van koelschepen, ongeacht of het zeldzame, dure bourgognes betreft of goedkope landwijn.

Het verschil tussen wijn die op keldertemperatuur en wijn die in een standaardcontainer wordt verscheept, is niet gering. De ene komt levend aan, de andere gekookt. Ik proef het verschil heel duidelijk. En je weet nooit hoeveel een wijn te lijden zal krijgen, omdat de weersomstandigheden onderweg niet bekend zijn. Hij kan bewusteloos aankomen, zoals de eerste de Montilles, of morsdood. Verschepen per koelschip kost weliswaar meer, maar de wijn blijft intact.

Ongeveer in diezelfde periode besloot ik te stoppen met blindproeven. Het leek me volslagen onzin. Blind, precies ja. Dat is de

visie achter deze populaire manier om kwaliteit te beoordelen. De methode berust op een misvatting, de resultaten zijn per definitie misleidend. Ik had ontdekt dat ik niet op mijn eigen oordeel kon vertrouwen als ik onder dergelijke omstandigheden moest proeven. Er wordt een aantal wijnen naast elkaar neergezet, geproefd, vergeleken en geclassificeerd. De score wordt opgemaakt. Eén wijn wint. De andere zijn de verliezers. Democratie in de praktijk.

Onder die omstandigheden proeven heeft niets te maken met de omstandigheden waaronder wijn normaal gesproken wordt gedronken. Aan tafel namelijk, bij het eten. Als een vrouw een hoed uitzoekt, zet ze hem op haar eigen hoofd, om te zien of hij staat, niet op dat van een geit. Er is een groot, onoverkomelijk verschil tussen de smaak van de ene wijn naast een andere wijn, of dezelfde wijn gecombineerd met een gerecht.

Probeer het maar. Neem twee perfecte wijnen, de Bandol rosé van Domaine Tempier, door *The Wine Advocate* verkozen tot de lekkerste rosé van Frankrijk, en een fles Château Margaux, die menig kenner beschouwt als de lekkerste médoc van het moment. Vergelijk ze. Ken ze punten toe. Wees niet verbaasd als de Margaux met gemak wint. Schenk nu dezelfde twee wijnen bij een gekookte artisjok en beoordeel ze opnieuw. De Margaux is bitter en smaakt metalig, terwijl de Bandol rosé omhoog komt en als Baryshnikov over je tong danst.

Welke wijn is beter? Wie van de twee wint?

Of vergelijk eens een goede Musigny met een goede Monthélie. Twee tegen één dat, als ze even goed zijn, de Musigny wint, terwijl je aan tafel bij, om maar iets te noemen, verse eiernoedels met truffels, meer genoegen beleeft aan een lichte, verkwikkende jonge Monthélie, om vervolgens een oudere, edeler bourgogne zoals een Musigny te schenken bij de kazen. Zo doe je dat, met twee perfecte wijnen. Als je ze naast elkaar zet, is er een winnaar en een verliezer. Als je ze met verstand (en liefde) serveert, aan tafel, is er geen verliezer, verhogen ze het genot van de maaltijd en bent u zelf de winnaar.

Lieden die altijd een Musigny drinken, in plaats van een Monthélie, ongeacht wat er op hun bord ligt, zijn geen wijnliefhebbers maar snobs.

Een wijn kan alleen worden beoordeeld in relatie tot de ambi-

ance waarin hij wordt geserveerd. De chardonnay die als beste uit een vergelijkende proeverij te voorschijn komt, is daarom nog niet de beste begeleider van een schotel rauwe oesters.

Het begon me op te vallen dat de meeste blindproefkampioenen in mijn eigen kelder onaangeroerd bleven liggen, gewoon, omdat ik geen zin had om ze te drinken. Precies zoals ze de andere wijnen verpletterden om een blindproeverij te winnen, verpletteren ze praktisch elk gerecht. Moet je ze drinken bij stilton? Vet lamsvlees? Enchiladas?

Die zware, de-eerste-klap-is-een-daalder-waard-jongens excelleren maar op één terrein: de proeverijen. (Op een beoordelingslijst van een vergelijkende proeverij werden vier van de twintig te vergeven punten toegekend aan 'body'!) Gewoonlijk geven die wijnen alles wat ze te bieden hebben in de eerste snuif en teug, maar bij een echt grote wijn gaat het over nuance, verrassing, subtiliteit, karakter. Kwaliteiten waardoor je blijft terugkomen om nog een slokje te scoren. Een wijn afwijzen omdat hij niet 'groot' is, is hetzelfde als een boek afwijzen omdat het niet dik genoeg is, of een muziekstuk omdat het niet hard genoeg wordt gespeeld.

Terwijl de proeverijkampioenen in mijn kelder lagen te 'rijpen', kwam ik erachter dat body hebben niet hetzelfde is als over het vermogen beschikken om fraai ouder te worden. Veel rijpe tanninemonsters verloren hun fruit, maar bleven tanninemonsters die, als je ze drinkt, een gemene aanval doen op je gehemelte. Het doet pijn om ze te drinken.

Evenwichtige wijnen van onverschillig welke stevigheid ontwikkelen zich goed. In 1985 proefde ik een La Tâche 1954. De kleur neigde naar rosé, van body was nauwelijks sprake, maar de aroma's en de smaak waren wonderbaarlijk, een wijn om nooit te vergeten. Licht als een sneeuwvlok, subliem, op zijn best, op zijn eenendertigste.

In 1983 proefde ik een Château Rausan-Ségla 1900. Hij smaakte niet oud. Hij vibreerde, leefde, was à point. Hoe zou het hem zijn vergaan als hij ergens in de eerste veertig of vijftig jaar van zijn leven op een vergelijkende proeverij was terechtgekomen? Hij was toen waarschijnlijk gesloten, kuis, stroef, weerspanning bevonden.

Natuurlijk is de stevigheid of body van een wijn belangrijk, maar alleen in relatie tot waarvoor hij is bedoeld, zijn plaats in

de hiërarchie van de andere wijnen die geschonken worden en zijn intieme verhouding met het specifieke gerecht dat hij moet begeleiden.

De resultaten van een vergelijkende test halen de voorpagina's. Hun invloed is zó groot dat vinificatieprocessen werden bijgesteld om wijnen te maken die beantwoorden aan de winnende formule. De hedendaagse bordeauxwijnen zijn gemaakt om journalisten en 'blindproevers' te verleiden en om de vraag van de consument te stimuleren. Een wijn als de Rausan-Ségla 1900 wordt niet meer gemaakt in het huidige commerciële klimaat.

De Bordeaux, de Bourgogne, de Beaujolais, bijna alle Franse wijnstreken maken zich schuldig aan overchaptalisatie (te veel suiker toevoegen aan het fermenterende druivensap om het alcoholgehalte van de wijn te verhogen), omdat het publiek om 'grote' wijnen vraagt en veel alcohol het equivalent is van vol en stevig. Beaujolais was vroeger een licht, beetje scherp wijntje, waar je bij de lunch rustig een flesje van soldaat kon maken zonder slaperig te worden. Tegenwoordig zou de volle, stevige beaujolais als je hem in het begin van zijn bestaan proeft 10 procent alcohol hebben bevat (lichte wijn), om in een fles te eindigen met 14 procent ('grote' wijn). Maar de klant heeft gelukkig het laatste woord: ruikt en smaakt de wijn goed, of geeft hij je alleen een knal voor je kop? Als de voorkeur van het publiek zou verschuiven van vol en stevig als belangrijkste criteria naar aroma en bouquet, zouden we allemaal betere wijn drinken.

In 1976 werd ik nog steeds gehinderd door mijn beperkte kennis van het Frans. Een van mijn vrienden vertelde over een Amerikaan die al meer dan twintig jaar in Frankrijk woonde en misschien kon worden overgehaald om voor me te tolken, in de kelders. Hij had verstand van wijn en zou ook wel een paar adresjes voor me weten. Zijn naam, Richard Olney, zei me niets, maar toen ik hem in Berkeley liet vallen bij Alice Waters in haar restaurant Chez Panisse, viel haar mond open. 'Richard Olney! Wat sta je hier nog? Pak je koffers en grijp je kans.'

Ik herinner me dat ik de ochtend na mijn aankomst wakker werd in Richards tegen een heuvel gebouwde huis in de Provence. Het was de ochtend dat we de beroemde wijngaarden zouden gaan

bezoeken. Ik had een jetlag en was tot op het bot verstijfd door de novemberkou. We kwamen voor de open haard in de keuken weer een beetje op temperatuur, met koffie en toast, terwijl de mistral dappere pogingen deed om het dak weg te blazen. Tegen de tijd dat we gereed waren om naar Châteauneuf-du-Pape te vertrekken, was het halftwaalf en stelde Richard voor om wat kaas te eten zodat we onderweg niet meteen een restaurant in hoefden te duiken. Hij bracht een schotel met verschillende kazen binnen, op een bedje van wijnbladeren in herfstkleuren en ontkurkte een rode 1969 uit het nabijgelegen Bandol. Het klinkt simpel, maar ik wist niet wat me overkwam. Wat een geweldig huwelijk tussen wijn en kaas (de meeste waren zachte *chèvres* van verschillende leeftijden). En dat bij die verrukkelijke rode wijn!

Wat is dat nou helemaal, een Bandol, had ik me stiekem afgevraagd.

Maar toen ik hem dronk bij die kazen, werd het een van de meest fantastische en heerlijke wijnen die ik ooit had geproefd.

Twee lessen in één simpel hapje: het goud ligt voor het oprapen waar je dat het minst verwacht (die Bandol, bijvoorbeeld), en er ontstaat iets geheel nieuws als een gerecht met een passende wijn wordt gecombineerd. Beide overstijgen dan zichzelf en smaken beter dan elk afzonderlijk.

Binnen een week had Richard me met Hermitage, Cornas, Côte-Rôtie, Condrieu, Muscat de Beaumes-de-Venise, Côtes de Brouilly en Mercurey laten kennismaken, als aanvulling op Bandol.

Bovendien veranderde hij mijn manier van wijn proeven, beoordelen en selecteren. Hij gaf geen instructies. Ik zag hem proeven, ik zag hem wijn en voedsel en voedsel en wijn combineren in restaurants, luisterde naar zijn opmerkingen in de kelders als hij zocht naar wat die ene wijn van alle andere onderscheidde. Hij proefde niet met een vast idee over de 'perfecte wijn' in zijn achterhoofd. Hij zocht finesse, balans, persoonlijkheid en originaliteit. Als een wijn iets te zeggen had, luisterde hij. Voor een doorsneewijn toonde hij nauwelijks belangstelling. Hij hield van wijnen die er uitsprongen. Anders waren dan de rest.

Van een wijnmaker in de Beaujolais kocht Richard een vijftientigliter vat lichte, wrange *nouveau*. Om thuis te bottelen. Ik

zei tegen hem dat zo'n wijn absoluut onverkoopbaar zou zijn, in Californië. 'Hij is te licht, te jong.'

'Daarom neem ik hem juist,' antwoordde hij.

We bottelden en kurkten hem samen en slobberden op een middag ongemerkt een aardige hoeveelheid weg. Nee, zuurgraad, eikenhout, body of afdronk kwamen niet ter sprake. Het was een vrolijke wijn die met zijn wrange fruitigheid gehemelte en brein parfumeerde. Hij leek dorstlessend, maar onze dorst was nooit zover gelest dat er niet nog een paarsig slurpje bij kon.

Wijn is, vóór alles, plezier. Wie er zwaarwichtig over doet, maakt hem saai. Mensen praten over het mysterie van wijn, al hebben de meeste niets op met mysterie. Ze willen dat alles in die ene snuif, die ene slok zit. Als u onbevangen elke wijn neemt zoals hij is, valt er een magische wereld te ontdekken.