



# Valentin Egger



© Valentin Egger

Je moet bezeten zijn om je in Zwitserse wijn te specialiseren. Er is weinig, je moet een lange adem hebben om eraan te komen, niemand kent de wijnen en de prijzen liggen hoog. Toch is er iemand die het doet. Ontmoet Valentin Egger.



## Paspoort

**Wie:** Valentin Egger  
**Wat:** importeur van Zwitserse wijnen onder de naam Valentine's Finest, sinds 2004  
**Vorige carrière:** werkzaam bij een verzekeringsconcern in Zwitserland

**TEKST:**  
HILARY AKERS

*'Ik importeer de helft van de Zwitserse export'*

### Hoe kom je erbij om Zwitserse wijnen te importeren?

‘Ik ben in Nederland geboren en opgegroeid en heb daarna dertig jaar in Zwitserland gewoond. Ik kwam terug omdat ik heimwee had. Ik ging bijvoorbeeld altijd met vakantie naar Terschelling, en de mensen zijn hier veel opener. Sinds 2003 woon ik hier weer. In Zwitserland werkte ik voor een groot verzekeringsconcern, maar wat moest ik hier doen? De kwaliteit Zwitserse wijn waaraan ik gewend was, kon ik hier niet krijgen, dus ben ik in 2004 gaan importeren. Ik trad daarmee in de voetsporen van mijn opa, een Zwitser die wijn uit Zwitserland liet komen en verdeelde onder de familie.’

### Hoe ben je begonnen?

‘In Zwitserland was ik al een enorme wijnliefhebber, maar ik had nog nooit een wijnboer bezocht. Dat heb ik in 2004 voor het eerst gedaan en ik kwam terug met één witte en één rode wijn. Via via kwam ik bij restaurant Wolfsklaar binnen en daar kocht sommelier Edwin Raben ze gelijk allebei in. Vervolgens heb ik de collectie langzaam uitgebreid. Het eerste wat de meeste Zwitserse wijnboeren zeggen als ik ze benader, is: ik heb geen wijn voor de export. Je moet weten dat Zwitsers maar één procent van wat ze produceren exporteren – en ik zeg wel eens gekscherend dat ik daarvan de helft importeer. Maar goed, ik antwoord dan: ik wil geen vier pallets, het gaat om een kleine hoeveelheid. Dan mag ik meestal langskomen. Het helpt natuurlijk dat ik met ze in de taal van hun streek communiceer, dus in het Zwitserduits, Frans, of Italiaans.

Soms lukt het alleen als een andere wijnboer het contact legt. Zo wilde ik bijvoorbeeld al heel lang de wijn van Guido Brivio uit de regio Ticino, oftewel Tessin, maar dat lukte niet. Ben ik bij wijnboer Angelo Delea, zegt hij: ken je de wijn van Brivio? Hij bellen en de volgende dag al zat ik bij Brivio. Nu is zijn witte Merlot mijn best lopende wijn.’

### Wat typeert je wijnsselectie?

‘Toen ik begon, concentreerde ik me op de autochtone druivenrassen, maar ik heb snel geleerd dat ik daarmee nooit ver zou komen. Iemand die gewend is Pinot Noir te drinken, staat nog wel open voor een Zwitserse Pinot Noir, maar niet voor iets volstrekt onbekends. Veel restaurants hebben een conservatief publiek en het zijn eigenlijk alleen de topsommeliers die het aandurven. Mijn collectie is nu een eenheid. Er zit geen

wijn bij die naar links of naar rechts uitschiet. Dat wordt ook steeds door sommeliers en wijnprofessionals bevestigd. Iemand die mijn wijnen voor het eerst proeft, zegt na de zesde wijn: “Goh, ik heb nog geen verkeerde wijn geproefd.” Wijnboeren willen altijd graag dat ik meerdere van hun wijnen verkoop, maar als ik er maar één goed genoeg vind, neem ik alleen die.’

### Wat typeert Zwitserse wijn?

‘Veel mensen weten niet dat er in Zwitserland al sinds de Romeinen wijn wordt gemaakt. En ze denken dat het vooral wit is, maar het is fiftyfifty. Het meest aangeplante witte ras is chasselas, dat in Wallis – de grootste en belangrijkste wijnregio, waar schief in de bodem smaakbepalend is – fendant heet. Het is een ras dat heel goed de bodem in zich opneemt. Chasselas drinken Zwitsers vooral bij kaasfondue.

Pinot noir is het meest aangeplante blauwe ras. Dat staat vooral in Wallis, oftewel Valais. Maar Wallis is heel warm en pinot noir is daar niet zo op gesteld. Daarom heb ik Pinot Noir van Thomas Marugg in Graubünden, een veel koudere wijnregio, waar Marugg de pinot noir ook nog eens hoog aanplant. Wallis is de regio met de meeste autochtone druivenrassen. Ik werk er met wijnboer Jean-René Germanier. Daar is het zo hoog en zo steil dat de druiven per helikopter naar het dal moeten worden vervoerd. Dat heeft natuurlijk een prijskaartje. Ik heb nog een andere wijnboer, met een topwijn die heel beperkt verkrijgbaar is, en die moet op handen en voeten naar boven, zo steil is het.’

### Import uit Zwitserland is ontzettend lastig, schijnt het?

‘Verschrikkelijk lastig, want Zwitserland is geen EU-land. Er zijn kleine boeren die ik echt heb moeten leren wat ze voor formulieren moeten invullen om de wijn hier te krijgen en toch is er eentje die mij nog altijd eerst de facturen ter controle stuurt. Het moet goed zijn, anders krijg ik geweldig gedonder met de douane. Het is natuurlijk het makkelijkst om te werken met een Zwitserse handelaar. Of om van één producent een pallet in te kopen. Maar ik wil een mooie selectie, en ik wil bij de boeren zelf kopen. Ik laat alle wijnen naar een centraal punt in Zwitserland sturen en vandaar komen ze hiernaartoe. Dan moet ik zorgen dat de zending groot genoeg is, anders worden de flessen veel te duur. Als ik alleen al vier proefflessen aanvraag, betaal ik 50 euro porto.

Zwitserse wijnen zijn ook duur omdat de regio's de opbrengst laag houden en sommige geen toestemming geven voor nieuwe aanplant. Als je er geld aan wilt verdienen, moet je niet uit Zwitserland importeren.’

### Je hebt op je website maar zes producenten staan.

‘Ik heb er nu inderdaad zes op de website staan. Maar ik heb er nog veel meer achter de hand. Alleen is het bij die heel hoog aangeschreven producenten lastig kopen, daar kan ik maar heel soms aankomen. Elk voorjaar bel ik sommeliers of ze nog iets willen van wijnkoningin Marie-Thérèse Chappaz. Maar vorig jaar kreeg ik een bericht van Marie-Thérèse dat er niks meer was. Nou, daar sta ik dan.’

### Lever je alleen aan de horeca?

‘Ook aan particulieren, vooral nu ik sinds kort een mengdoos kan leveren. Die mensen hebben dan meestal bij een restaurant een wijn geproefd, want daar gaat wel het grootste deel naartoe. Dat is nu met het coronavirus een nadeel, maar ik heb gelukkig geen grote voorraden. Ik bevind me in een luxepositie. Als ik sommeliers die mij goed kennen bel en ze vertel dat ik een wijn heb die ze nog niet kennen, dan zeggen ze: “Stuur maar een doosje op.” Ze vertrouwen me, al zijn het wijnen van 40 euro. Dat vind ik wel heel bijzonder.’

### Waarom is Zwitserse wijn zo onbekend, in tegenstelling tot Oostenrijkse, bijvoorbeeld?

‘Kijk eens naar wijnbeurs ProWein. Oostenrijk heeft er een hele hal, Zwitserland één stand. Er is geen geld voor promotie. Ik heb geprobeerd met sommeliers een wijnreis door Zwitserland te maken, maar ik krijg het gewoon niet van de grond, er komt geen ondersteuning van de vereniging van wijnboeren, helemaal niets. Een lichtpuntje is dat restaurants nu met de Coravin werken. Zo kunnen mensen toch iets makkelijker kennis maken met Zwitserse wijn, en daar is het me allemaal om te doen.’

### Je doet het duidelijk niet voor het geld?

‘Ik heb zoveel plezier in de wijn, ik koop en verkoop met mijn hart. Kwaliteit gaat bij mij altijd voor kwantiteit. Ik ben dan ook meer een proever dan een drinker. En ik ben geen harde zakenman, anders zou ik dit niet kunnen doen, snap je? Ik hoef er ook niet van te leven, ik doe het voor mijn plezier en het plezier van mijn klanten en hun gasten.’