

Alice Eddes: van medicijnen naar wijnen

Als arts weet Alice Eddes-Ponds wat goed is voor een mens. En al denk je bij wijn niet direct aan een medicijn, feit is dat wetenschappelijk onderzoek ruimschoots heeft aangetoond dat matig en regelmatige wijnconsumptie het geestelijk en lichamelijk welzijn bevordert. De overstap naar het wijnvak is dus zo gek nog niet. "Ik heb een jaar of acht als arts gewerkt, maar mijn hart lag altijd al bij de wijn."

Toen Alice Eddes rond haar zeventiende een beroepskeuze moest maken, wilde ze het liefst naar de Hogere Hotelschool. "Maar mijn ouders vonden dat maar niets. 'Dan moet je werken in wat voor andere mensen vrije tijd is,' zeiden ze. Mijn vakkenpakket was nogal exact gericht – ik ben geen talenmens –, en de studiekeuze viel op geneeskunde."

Afkomstig uit Lichtenvoorde, heeft Alice Eddes op vele plaatsen gewoond. "Groningen, Amsterdam, Den Haag, Londen. Mijn man is chirurg, en toen hij zeven jaar geleden een baan kreeg in Deventer, zijn we daarheen verhuisd. Ik merkte in die tijd dat ik uitgekeken raakte op het artsenvak. Als ziekenhuisarts werd mijn agenda door mijn beroep bepaald; ik moest altijd heel vroeg de deur uit, en dat werd lastiger met twee kinderen. Bovendien voelde ik me erg aangetrokken tot het zelfstandig ondernemerschap."

De keuze voor wijn lag voor de hand: "Mijn man en ik houden allebei van wijn. Het was voor mij een superuitdaging daar een eigen onderneming in te beginnen. Het was natuurlijk wel een spannend moment toen ik in 2001 mijn baan opzegde!"

Concept

Alice Eddes heeft haar ondernemerschap degelijk voorbereid. "Ik kende wijn als consument, maar ik moest nog de nodige vak-kennis vergaren, via het Wijnbrevet en de vinologenopleiding. Je weet niet of je echt op niveau kunt proeven. Op de Wijn-academie had ik een uitstekende proefclub. Maar het kwartje viel pas echt toen ik op een proefreis onder leiding van Gert Crum naar de Bourgogne ging. Daarna ben ik in 2003 met vlag en wimpel al de eerste keer geslaagd. Die vinologenopleiding is precies zoals dokter worden: je moet oppassen dat je niet verdrinkt in de feiten, je moet de rode draad zien. Ook bij wijn moet je je niet verliezen in details, maar leren denken in grote groepen kenmerken, zoals aroma's van fruit, bloemen, hout." Met een vinologendiploma aan de muur ben je nog geen ondernemer. "Ik heb mezelf grondig bezig gehouden met het concept. Hoe moet een goed wijnbedrijf eruitzien? Je moet een assortiment samenstellen dat in je concept past. Ik heb

alle tijd genomen om me te oriënteren, beurzen bezocht, importeurs gesproken, proeverijen afgelopen, veel contacten gelegd."

Eind 2004 was het zo ver: het startschot voor Alice Eddes Wine Consultancy kon gegeven worden. "Ik heb gekozen voor een topassortiment en een importeur die daar sterk in is, die een compleet assortiment biedt, die de logistiek goed voor elkaar heeft en die ook met mij wil werken; het moet persoonlijk klikken."

Klantenbestand

De 'hofleverancier' van Alice Eddes is De Vier Heemskinderen geworden. "Daar heb ik een heel intensieve relatie mee. Ze hebben echt bijzondere wijnen, mijn soort wijnen, loepzuiver, van goed druivenmateriaal, vaak van geïntegreerde wijnbouw, met veel aandacht voor biologisch-dynamische aspecten. Het zijn wijnen waar niet aan geknutseld wordt, met een rijpe frisheid, met goede zuren en tannines. Wijnen die karakteristiek zijn voor hun herkomst, en daarin een goede prijs-kwaliteit-verhouding bieden. Ik verkoop geen namen, maar wijnen. Het gaat mij niet om prestigieuze namen; ik verkoop weinig hoge Bordeaux, maar des te meer Languedoc en Loire."

Het assortiment van Alice Eddes wordt gedomineerd door de klassieke streken: "Naast Frankrijk ook Italië, Spanje, de goede Duitse wijnen. Oostenrijkse wijnen komen van Regina Mey. Nieuwe-Wereldwijnen verkoop ik bewust niet; mijn hart ligt in Europa."

Deventer was voordat Alice Eddes van start ging nog niet rijkelijk bedeeld met wijnkwaliteit, maar de jonge ondernemer ziet de belangstelling voor fijne wijnen gestaag groeien. "In het begin voelde ik me een beetje een roepende in de woestijn. Je hebt hier een veel kleiner publiek voor onderscheidende wijnen dan bijvoorbeeld in Amsterdam. Dat heeft ook een voordeel: je hebt hier ook veel minder zaken die dergelijke wijnen aanbieden, dus er is weinig concurrentie."

Publiciteit

Alice Eddes oefent haar vak met stijl uit in een statig pand in de schaduw van de Grote of Lebuïnuskerk in het hart van de mooie IJsselstad dat ze in mei 2006 met haar gezin betrok. Boven is het woonhuis. "Het kantoor is nu nog gelijkvloers, maar verhuist naar de kelder. De zaken gaan zo goed dat we de ontvangstruimte nodig moeten uitbreiden. Ik heb bewust gekozen voor de formule van een gesloten wijnhuis. Een winkel brengt gigantische kosten met zich mee, en daar moet je ook de hele dag aanwezig zijn."

Haar klanten vond Alice in het begin vooral in eigen kring: "Familie en vrienden. Natuurlijk hebben we verhoudingsgewijs veel mensen uit de medische wereld in ons bestand; heel specialistisch Deventer kent ons. Het bestand begint zich geleidelijk

Alice Eddes (41):
"Nieuwe-Wereldwijnen verkoop
ik bewust niet; mijn hart ligt
in Europa."



"Ik verkoop geen námen, MAAR WIJNEN."

uit te breiden; ik kom er nu steeds meer namen in tegen van mensen die ik voorheen niet kende, die via-via bij ons uitgekomen zijn. Voor een zaak die zich helemaal richt op kwaliteit, moet je een lange adem hebben; dat kost drie tot vijf jaar. Er is tenslotte een zekere drempel; de mensen staan niet in rijen voor je deur. Bij de opening trouwens wél!"

Als verbindende schakel met de consument speelt de website een belangrijke rol (www.wineconsultancy.nl). "De site is mijn uithangbord. Ik heb een mevrouw die mij helpt de dynamiek erin te houden; er staat steeds actuele informatie op. We hebben ook veel publiciteit gehad, bijvoorbeeld op TV Oost en in het Deventer Dagblad; dat zijn belangrijke media voor de regio."

Open huis

Persoonlijk contact met de klanten is er tijdens het open huis op de eerste zaterdag van de maand. "Het programma wordt op de website aangekondigd. We hebben intussen een gigantisch e-mailbestand opgebouwd, en naar al die adressen gaat een kattenbelletje over het open huis. Meestal komen er zo'n vijftientwintig mensen. Particulieren uit Deventer en omgeving,

maar ook mensen van bedrijven, die bijvoorbeeld kistjes wijn voor relaties komen uitzoeken."

Passend bij de bedrijfsformule is de inrichting van proef- en ontvangstruimtes gericht op stijl en kwaliteit. Aan de muren wisselende exposities van kunstwerken, gedistingeerd design, fraai glaswerk. Niet alleen de wijnklanten komen daarmee in de goede sfeer. "De wijnhandel staat centraal, maar er is ook een gastronomisch aspect aan de zaak. Die materie is mij niet helemaal onbekend: in mijn studietijd heb ik vijf jaar in de horeca gewerkt. Ik ben nu ook gastdocent op de Hogere Hotelschool in Apeldoorn. Voor de studenten heb ik op de EFFF in Maastricht de wijn-spijsadviezen gegeven en gesponsord met mijn eigen wijnen."

Een doelgroep van groeiend belang voor Alice Eddes Wine Consultancy wordt gevormd door bedrijven. "Ik verzorg daarvoor besloten ontvangsten, met catering, waarbij ik als gastvrouw optreed. Het kan om een bedrijfsvergadering gaan, die afgesloten wordt met een wijn- en spijsproeverij. Maar er zijn ook mogelijkheden in de evenementensfeer; ik sta voor alle ideeën open, als er maar een accent op wijn ligt."

WILLEM VERSTRAATEN