



Alice Eddes in één van de ruimtes waar ze onder andere wijnproeverijen houdt.

Foto YVONNE PIETERS

De echte pareltjes liggen straks in de bankkluis

Ze was vruchtbaarheidsarts in het ziekenhuis in Apeldoorn en heeft sinds een paar maanden een wijnbedrijf in een prachtige pand in het hart van Deventer. Alice Eddes gooide het roer radicaal om.

door JAN WITTING
DEVENTER

Met enige opwinding in haar stem trekt Alice Eddes de dikke deur nog iets verder open. We zijn zo'n beetje in de trots van de benedenruimte beland: de kluis, voorzien van een deur van zeker twintig centimeter dikte. 'De bedoeling is dat hier straks de pareltjes bewaard worden', glimlacht Eddes. 'Het is toch ook leuk voor klanten om een kijkje te nemen in zo'n bankkluis?'

Drie jaar geleden slaagde Alice Eddes voor het vinologenexamen. Ze was toen al gestopt met haar werk als vruchtbaarheidsarts in Apeldoorn. De wijnopleiding volgde ze met als doel een bedrijf op te zetten. Aanvankelijk begon ze in Schalkhaar, maar de behuizing daar voldeed niet aan haar wensen. Na een zoektocht vonden zij en haar man een pand in het historisch centrum van Deventer, aan de Kleine Poot. Het karakteristieke pand uit 1901 heeft een rijke geschiedenis. Gebouwd als kantoor voor de agent van de Nederland-

sche Bank, vandaar ook de aanwezig kluis. Later heeft de Overijsselse Hypotheekbank nog gebruik gemaakt van het pand, was er het cursuscentrum De Botermarkt in gehuisvest, en de laatste jaren waren de ambtenaren van de afdeling juridische zaken van de gemeente Deventer erin ondergebracht.

Gerestaureerd

Het echtpaar Eddes heeft het statige huis flink onder handen genomen. Het hele pand is inmiddels fraai gerestaureerd. 'Op een zeker moment waren hier twintig mensen in huis aan het werk', herinnert Alice zich als de dag van gisteren. De kelder en ruimtes op de benedenverdieping zijn in gebruik bij Alice Eddes WineConsultancy, zoals het bedrijf heet. Het gaat om een paar ruimtes

waar ze proeverijen kan organiseren voor gezelschappen. Of waar bijeenkomsten worden gehouden waar wijn- en spijscombinaties proefondervindelijk worden vergeleken. Maar ze heeft ook oog voor de particulier: elke eerste zaterdag van de maand (tussen 15 en 18 uur) houdt ze open huis. De eerstvolgende keer is 7 oktober, dan trekt Eddes een stel Italiaanse wijnen open.

Misverstand

Maar zullen veel potentiële klanten zich niet laten afschrikken door het statige pand en denken dat de wijnen peperduur zijn. Eddes schudt het hoofd. Het is een misverstand dat ze alleen maar dure wijnen in haar assortiment voert. De goedkoopste is 5,90 euro, en de duurste kost rond de 60 euro, vertelt ze. 'Tja, als je bij de supermarkt altijd maar 2,50 eu-

ro uitgeeft voor een wijn, dan moet je niet bij mij zijn.' Ze verontschuldigt zich voor het feit dat de dozen met wijn in de voorraadkelder nog wat rommelig ogen. Een snelle blik leert dat de dozen allemaal afkomstig zijn uit de klassieke, dus Europese wijnlanden. En het merendeel is op biodynamische of biologische wijze geproduceerd. Het is een bewuste keuze geweest, vertelt Alice Eddes. 'Naar mijn smaak bieden de klassieke wijnlanden toch nog altijd de beste prijs-kwaliteitsverhouding. Als je goede, karakteristieke wijnen uit de nieuwe wereldlanden wilt, zoals Zuid-Afrika, Australië, Argentinië, Chili, dan betaal je gewoon veel. Ik zoek karakteristieke wijnen, maar niet uit de Bordeaux omdat die niet te betalen zijn. Je kunt voor veel minder geld lekkere wijnen uit de Loire en Languedoc krijgen. Deze regio's zijn bij mij dan ook goed vertegenwoordigd.' Het opzetten van een wijnbedrijf kost tijd. Ze investeert veel in netwerken en ze beseft dat het even duurt voordat ze de zaak helemaal goed aan de praat heeft. Maar ze is er heel druk mee en het maakt haar gelukkig. Spijt dat ze de overstap gemaakt heeft van de medische wereld naar die van de wijnen heeft ze dan ok absoluut niet. 'Hier ligt mijn hart, dit is wat ik wilde.'

Meer informatie: www.wineconsultancy.nl.