

Culi's in de supermarkt

Jos van Krimpen ging in 2002 naar Kaapstad voor een oogoperatie. Zijn verblijf daar was letterlijk en figuurlijk een eye opener. Tijdens zijn herstelperiode ontdekte hij de Westkaap als een smeltkroes van culinaire stijlen en tradities. Een jaar later was hij terug in Zuid-Afrika. Als reisleader van een groep Nederlandse fijnproevers. Bart de Graaff in gesprek met Jos van Krimpen. Over zijn passie voor de Zuid-Afrikaanse wijn en gastronomie. Over culi's die supermarkten in willen, en over zijn eigenzinnige manier van klantenwerving: 'Soms is het heel klantgericht om mensen af te raden met mij op reis te gaan.'

I nterview

Jos van Krimpen

Als kind had hij al slechte ogen. Toen hij vijf jaar geleden hoorde van een wereldbekende Zuid-Afrikaanse oogarts die hem wellicht van zijn gezichtsproblemen af kon helpen, reisde Jos van Krimpen dan ook spoorlags af naar Kaapstad. De operatie was een succes, en hij heeft nu zelfs voor het lezen geen bril meer nodig. 'Het waren twee poliklinische ingrepen die duurden van half twaalf tot half twee, maar ik moest wel negen weken blijven voor nacontroles.' Die tijd benutte Van Krimpen om de Westkaap te leren kennen. 'Ik was niet blind en niet immobiel, dus had ik alle tijd om rond te kijken. Ik werd op slag verliefd op de streek. En op de wijn. Want al gauw had ik door dat Zuid-Afrikaanse topwijnen de vergelijking met elke *grand cru* uit de Bordeaux of de Bourgogne glansrijk kunnen doorstaan. Alleen kosten ze de helft minder.' Hij lacht. 'Daar kreeg ik zendingsdrang van.'

Musicus en manager

'Ik ben nogal verwend opgegroeid', zegt Van Krimpen, gezeten aan de eettafel van zijn Amsterdamse woning. 'Op culinair gebied, tenminste. Het begon allemaal met een vakantie die ik bij een oudere nicht en neef doorbracht. Zij lag in het ziekenhuis en hij kon niet koken. Dus nam hij me elke dag mee uit eten, meestal naar een toprestaurant.' Van Krimpen studeerde pedagogiek en com-

municatiewetenschappen, maar pas nadat hij eerst in de zwakzinnigenzorg had gewerkt. 'Dat was deels uit idealisme', zegt hij, 'maar misschien had het ook wel iets recalcitrants. Ik wilde graag werken en nog niet studeren'. Werken deed hij ook in de muziek; naast zijn studie vond hij tijd om op te treden als zanger/gitarist. De liefde voor muziek is hem altijd bijgebleven en komt zichtbaar tot uiting in de zitkamer van zijn Amsterdamse woning, waar drie elektrische gitaren en een kleurige Würlitzer jukebox uit de jaren '50 prominente blikvangers zijn.

Van Krimpen is een echte ondernemer. Hij heeft zijn eigen muziekimpresariaat, een bureau dat managementtrainingen verzorgt en sinds een paar jaar ook een reisbureau, *Exclusive Culitravel*. Verder is hij als enige buitenlander mede-eigenaar van een bijna driehonderd hectare grote wijnboerderij in Klappmuts, vlakbij Stellenbosch, waar in de komende jaren een kleine tweeduizend woningen zullen worden gebouwd.

'Zakelijke projectontwikkeling met een vleugje *wynplaas*-romantiek' noemt hij het. Want het is de bedoeling dat een deel van de grond behouden blijft als wijngaard waar onder meer chenin blanc, pinotage en shiraz worden geproduceerd. Daarnaast voldoet het project aan de eisen voor *Black Economic Empowerment*, waar de Zuid-Afrikaanse overheid veel belang aan hecht. Jos van Krimpen is zeer te spreken over het investerings- en ondernemingsklimaat in Zuid-Afrika. 'Er valt daar zoveel méér te doen dan hier in Nederland. De overheid probeert een middenklasse te creëren, en binnen dat streven wordt het opzetten van eigen bedrijfjes sterk gestimuleerd.'

Fusion keuken

De koopkracht van de euro, de kwaliteit van Zuid-Afrikaanse wijn en de rijke verscheidenheid aan culinaire tradities brachten Van Krimpen op het idee gastronomische reizen naar de Westkaap te organiseren. Of, om in vaktaal te praten: reizen voor *culi's*. Voor elke rechtgeaarde *culi* is Zuid-Afrika iets bijzonders: het is de bakermat van de zgn. fusion, de samensmelting van de oosterse- en westerse ingrediënten en kooktechnieken als roerbakken en stomen. De oorsprong hiervan ligt in het koloniale verleden van de Kaap, toen uit het Oosten ingevoerde slaven onder meer belast werden met het bereiden van maaltijden voor hun Europese meesters. Zo



Jos van Krimpen

werd de Cape Malay cuisine geboren. Door invloeden uit het toenmalige Nederlands-Indië en later ook uit India. Deze koloniale erfenis maakt een eerste kennismaking met de Zuid-Afrikaanse keuken tot een *ahah-erlebnis* voor veel Nederlandse *culi's*, zegt Van Krimpen. 'En zo verkoop ik in feite een stukje van het goede leven. Het mooie van de Kaap is daarbij dat je volop verscheidenheid vindt in een betrekkelijk klein gebied. Er is volop keuze, en voor Nederlandse begrippen is alles nog steeds zeer betaalbaar.'

Er zijn meer culinaire reisbureaus in Nederland. Jos van Krimpen onderscheidt zich van zijn concurrenten door zijn focus op Zuid-Afrika en door zijn persoonlijke aanpak. Zijn klanten eten niet alleen in bijzondere restaurants, maar krijgen ook de gelegenheid daar met bekende chefskoks als Frank Dangereux, Camil Haas en Frank Zlomke en Margot Janse te praten. Hetzelfde geldt voor de wijnproeverijen, waarbij Van Krimpens klanten persoonlijk kennis kunnen maken met de wijnmaker.

'Ik ben altijd op zoek naar mensen met verhalen. Ik zoek Zuid-Afrikanen die hun passie voor koken of wijn kunnen en willen delen met ons. Een echte *culi* heeft niets aan contacten met de een of andere *salesperson*. Die wil bij de wijnmaker zèlf uitkomen.' Om er zeker van te zijn dat

zijn culi's waar voor hun geld krijgen, reist Van Krimpen een paar dagen vóór elke door hem georganiseerde reis af naar de Kaap voor een laatste inspectieronde langs restaurants en wijnboerderijen. 'En dan komt het wel eens voor dat ik alsnog van sommige contacten afzie. Ik ben onafhankelijk en dus niet gebonden aan bepaalde restaurants of wijnmakers', zegt hij. 'Ik doe dit werk omdat het mijn passie is. En daarbij staan mijn standaarden centraal.'

Liever geen pioniers

Ook op het gebied van klantenwerving gaat Jos van Krimpen selectief te werk. Zo zit hij bijvoorbeeld niet te wachten op 'traditionele' Nederlandse wijntoeristen. 'Daar kan ik als ondernemer niets aan verdienen. Nederlandse wijntoeristen zijn over het algemeen pioniers die geen geld willen uitgeven aan *outsourcing*; het zijn mensen die zelf hun wijn uit Frankrijk of Italië halen en daar geen reisagent bij nodig hebben.' In het geval van Zuid-Afrika is dit soort wijntoerisme echter geen optie. Ten eerste rijd je er niet zomaar even naar toe om je auto vol wijn te laden. 'Zelfs als je het groots aanpakt kost het vervoeren van wijn naar Nederland je nog € 1,80 per fles', aldus Van Krimpen. 'Daarbij komt dat de doorsnee Nederlandse consument nog steeds veel te weinig weet van Zuid-Afrikaanse wijn. Hier moet je echt de weg weten en een netwerk hebben om bij de topwijnen uit te komen.'

Vier tot vijf keer per jaar organiseert Van Krimpen een *Cape Winelands Arrangement* voor groepjes van maximaal tien personen. Bij degenen die zich aanmelden gaat hij op kennismakingsbezoek. 'Als gastheer van zo'n gezelschap heb ik te maken met een bepaalde

groepsdynamiek', zegt hij. 'Als er een deviant bij zit kan dat de hele sfeer binnen de groep verzieken. Mensen moeten zich op hun gemak voelen bij en met elkaar.' Van Krimpen neemt uitgebreid de tijd om uit te vinden wat de wensen van zijn klanten zijn; zo wil hij zelfs weten van welke druivenssoort zij het meest houden. Klantgerichtheid is voor hem van essentieel belang. En juist daardoor gebeurt het wel eens dat hij potentiële klanten nee verkoopt: 'Soms is het heel klantgericht om mensen af te raden met mij op reis te gaan'.

Een tijdje geleden werd Van Krimpen benaderd door een motorclub. De leden daarvan wilden per motorfiets een toertocht maken door Zuid-Afrika en de dagen waarop niet gereden werd op het strand doorbrengen. 'Aan zoiets begin ik dus niet. Ik weet niks van stranden.'

'Het klinkt misschien allemaal een beetje arrogant ...' zegt hij, om daar echter meteen aan toe te voegen dat zijn klanten geen snobs zijn maar mensen met een oprechte interesse voor culinaire tradities en gebruiken. Daarom biedt van Krimpen hen ook workshops aan over onder meer het gebruik van inheemse ingrediënten en over de Afrikaanse, de westerse en de oosterse roots van de moderne Zuid-Afrikaanse keuken. Daarom staat ook zijn website vol nieuwtjes over Zuid-Afrikaanse gastronomie en ontwikkelingen op het gebied van wijnbouw. Een echte culi, aldus Van Krimpen, is gewoon iemand met een neus voor kwaliteit. En zo iemand weet dat kwaliteit niet alleen te vinden is in chique restaurants of in de grote (en dus dure) wijnkelders: 'Veel van mijn culi's willen in Zuid-Afrika daarom ook de supermarkt in.'

Jos van Krimpen vindt dat de rijkdom aan culinaire tradities nog veel te weinig benut wordt door de Zuid-Afrikaanse toeristen



Ingang van Groot Constantia, de oudste wijnboerderij van Zuid-Afrika

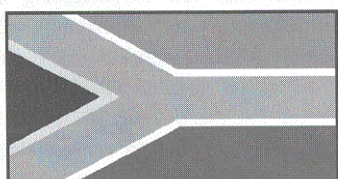
industrie. Maar gelukkig constateert hij dat daar langzamerhand verandering in begint te komen. Promotie van het zgn. *Wine & Gourmet Tourism* in de Westkaapse wijngebieden zal de komende jaren dan ook een van de speerpunten van het Zuid-Afrikaanse toeristenbeleid worden. Zo zal, onder meer door het uitloven van verschillende onderscheidingen, het Zuid-Afrikaanse wijn- en restaurantwezen nadrukkelijker onder de aandacht van een internationaal publiek worden gebracht. Van Krimpen is enthousiast over deze ontwikkeling. 'De sector moet meer gezicht en meer gewicht krijgen', zegt hij. 'Want culinair toerisme is een groeiende markt. Een groeiende markt die Zuid-Afrika niet alleen extra inkomsten maar ook extra werkgelegenheid kan opleveren'

Info: www.exclusiveculitravel.nl

(Advertentie)

Die Spens

Vir al jou Suid-Afrikaanse produkte in Holland.
Ook vir die lekkerste biltong, droëwors en koeksisters!



www.diespens.nl

Ariane 22
3824MB
Amersfoort
Tel: 06 176 96082

Openingstye:
Vrydag: 5nm—9nm
Saterdag: 10vm - 5nm
Ook op afspraak