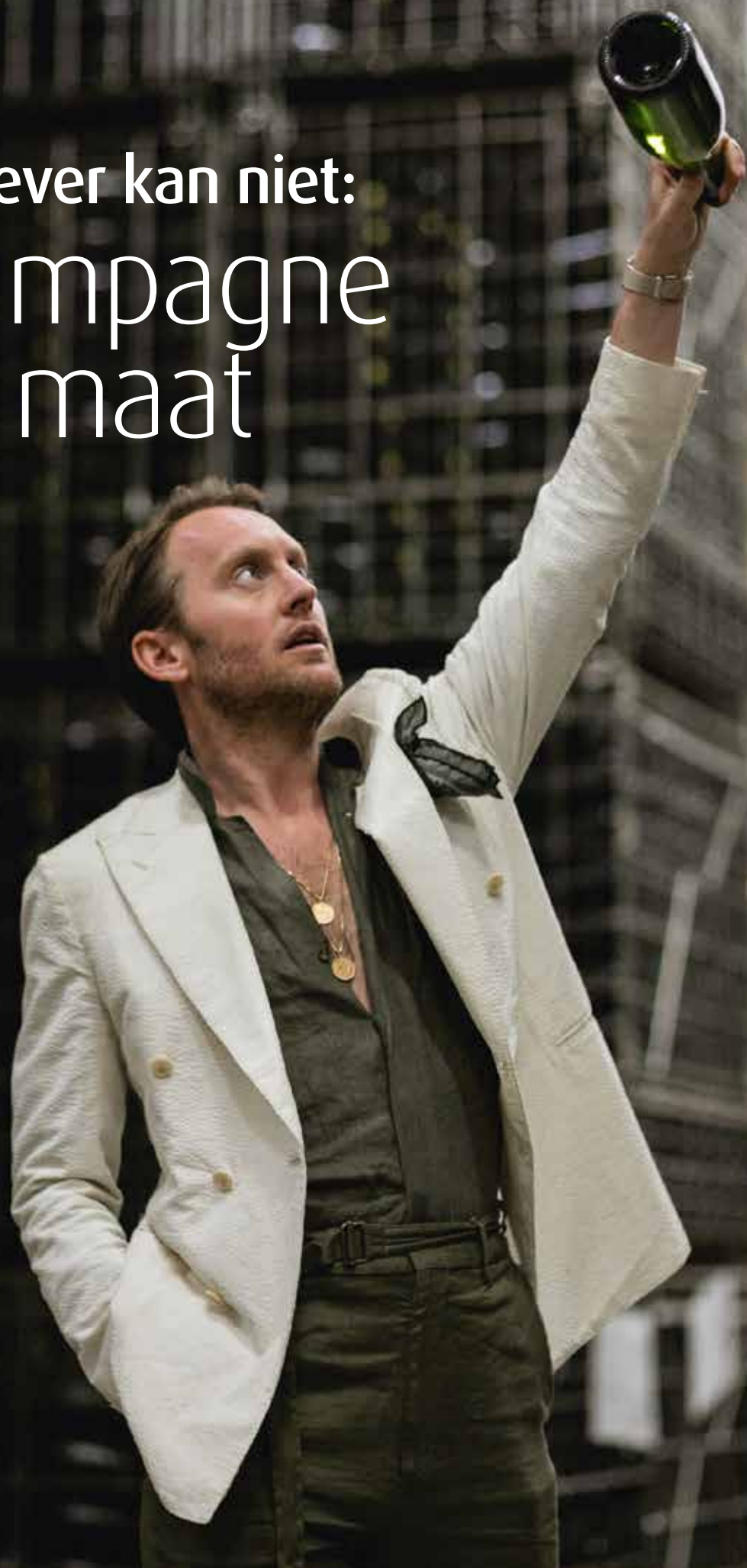


Exclusiever kan niet: Champagne op maat



Wat kun je je nog meer wensen als je al een dure auto, een jacht en een tweede of derde huis hebt? Eigenaar Krisstofor Ruscon van het Franse champagnehuis Hatt et Söner bedacht iets voor de mensen die eigenlijk alles al hebben én voor de echte liefhebbers: een champagne die volledig naar de eigen wensen van de klant op maat wordt gemaakt. Navenant sprak met hem over zijn ultieme droom: van HATT et SÖNER het meest exclusieve champagnemerik ter wereld maken.

TEKST: JOS CAUBO / FOTO'S: HATT ET SÖNER

Omdat zijn familie reeds vanaf het begin van de 19e eeuw in de wijnhandel zat, kwam Krisstofor Ruscon (37) al op jonge leeftijd in aanraking met wijn en champagne. "Ik ben in Frankrijk geboren en opgegroeid, maar voor mijn middelbare schooltijd naar Zweden verhuisd omdat mijn Zweedse moeder het Franse schoolstelsel niet zo hoog had zitten. Daar in Zweden ontstond mijn droom om ooit een eigen champagnehuis te bezitten", zegt hij. Op zijn 19e ging hij terug naar Parijs om daar Frans te studeren. Opa Ruscon had vanuit zijn wijnhandel contact met de champagneproducent Francois Vallois uit Bergères-les-Vertus, waaruit een warme vriendschapsband tussen beide families was ontstaan.

Toen Francois rond 2006 begon na te denken over de opvolging voor zijn wijngaarden, bleek op dat moment geen van zijn dochters daar belangstelling voor te hebben. Krisstofor maakte duidelijk dat hij op termijn misschien wel in het bedrijf wilde en begon naast zijn studie eerst op provisiebasis met de verkoop voor Vallois. "Het bedrijf maakte champagne via de plaatselijke coöperatie en niet in eigen huis, dus de druiven werden bij de coöperatie afgeleverd en er kwamen flessen champagne terug. Die was weliswaar niet slecht, maar zeker geen topper. Dáár wilde ik verandering in gaan brengen."

Het werd het begin van een jarenlange zoektocht naar de beste productiemethodes en naar financiers om dat allemaal te bekostigen, uiteindelijk in 2018 resulterend in een aandelenparticipatie van Krisstofor in de vijftig wijngaarden van Francois Vallois én in de creatie van een heel nieuw champagnemerik: HATT et SÖNER (Hatt is het Zweedse woord voor hoed, gekozen omdat de familie Ruscon een bedrijf heeft waar onder meer hoeden worden



HATT et SÖNER is als Koenigsegg: uiterst exclusief

gemaakt, de toevoeging et Söner is het bekende '& Zonen', red.). De druiven worden vanaf dat moment niet langer in bulk naar de coöperatie gebracht, maar de champagne wordt in eigen huis gemaakt op basis van de cépage van elke individuele wijngaard. Niet langer een blend dus, maar een zogeheten monocépage. "Dat was een enorme boost voor onze kwaliteit", zegt Krisstofor.

“We zitten in het gebied met de beste Chardonnay druiven van de wereld, waarom zouden we dan ook nog Pinot aan onze champagne toevoegen?”

Exclusief

Om zijn droom te kunnen verwezenlijken moest hij nog wel mede-eigenaar Francois overtuigen om te gaan werken aan de mogelijkheid voor klanten om een volledig op maat gemaakte champagne te kunnen kopen. “Feitelijk een wens van één van onze eerste klanten. Wat ik wilde was dat klanten naar Bergères komen en daar samen met ons een keuze maken welke cépage ze uit welke wijngaard en uit welk jaar voor hun champagne willen. We zitten in het gebied met de beste Chardonnay druiven van de wereld, waarom zouden we dan ook nog Pinot aan onze champagne toevoegen? Ook kunnen klanten kiezen tussen rijping op hout of op staal, en bepalen hoe veel suiker moet worden toegevoerd of welke capsule dan wel kurk ze op de fles willen. En uiteraard kunnen ze ook een eigen etiket laten ontwerpen.”

“We noemen het resultaat van deze keus van de klant een personal vintage, en dat is precies ons unique selling point. Voor een wijnmaker is dat natuurlijk wel even iets anders dan wanneer hij alles helemaal zelf bepaalt. Ik heb niet de kennis van Francois, maar weet wel wat onze klanten willen. Waar we inmiddels in zijn geslaagd is om het unieke en exclusieve gevoel van onze kwalitatieve en hoogwaardige champagne op klanten over te brengen. We houden onze productie bewust laag, en hebben een community van klanten gecreëerd, waarvoor je door een bestaande klant moet worden gevraagd om lid te kunnen worden. Per afzetland willen we niet meer dan twintig klanten. Die nodigen we tweemaal per jaar uit in Bergères, waar ze mee druiven plukken, met de keldermeester kunnen discussiëren over hun champagne, van een luxe black tie diner genieten, kortom we maken van het merk voor onze klanten een reis, een beleving.”

Holbox-eigenaar Jan Hol kwam tijdens een vakantie per toeval in contact met HATT et SÖNER en met Krisstofor en raakte enthousiast door de gedrevenheid van de jonge entrepreneur én door de mogelijkheid om zelf zijn eigen champagne te kunnen samenstellen. “Ik ben geen uitgesproken kenner, maar ik vind een goed glas champagne wel heel lekker, dus toen ik de gelegenheid kreeg heb ik bij HATT et SÖNER een aantal flessen laten maken naar mijn eigen voorkeuren, en die ga ik over enkele jaren daar ophalen”, zegt Jan Hol.



Koenigsegg

Krisstofor Runcon heeft zijn droom uit zien komen, maar hij geeft aan nog lang niet klaar te zijn met de positionering van HATT et SÖNER als meest exclusieve champagne. Hoe exclusief wordt duidelijk uit zijn antwoord op de vraag met welk automerk hij zijn champagne zou willen vergelijken. “Daar hoef ik niet lang over na te denken, met het Zweedse merk Koenigsegg”, glimlacht hij. Voor de niet-kenners: deze uiterst exclusieve sportauto's hebben een 'instap-model' tussen de 450.000 en 500.000 euro, maar de nieuwe Koenigsegg Jesko Absolut die binnenkort in een oplage van 125 stuks uitkomt krijgt een prijskaartje van 3 miljoen euro... Als koper heb je dan echter de wetenschap dat er toch nog 124 andere mensen met deze auto rondrijden, terwijl je als eigenaar van een fles personal vintage HATT et SÖNER voor 100% zeker weet dat je de enige op de aardbol bent die deze door jezelf samengestelde godendrank drinkt! Tenzij je natuurlijk je vrienden van een exclusief glas laat meegenieten... ■