nieuws

"Onze bodem beter dan die in Champagnestreek"

nieuws

"Als onze wijnen blind worden geproefd naast die van Laurent Perrier, komen we er vaak als beste uit", zegt Wilfried Schorpion. Grootspraak? Blijkbaar niet, want hij en zijn streekgenoot Guy Geunis verkopen hun bubbels moeiteloos aan de culinaire top. Dit weekend mag iedereen proeven tijdens het vijfde wijnfeest van het Haspengouwse Wijngenootschap, dat bestaat uit een tiental producenten.

22 AUGUSTUS 2008 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:05

"Als onze wijnen blind worden geproefd naast die van Laurent Perrier, komen we er vaak als beste uit", zegt Wilfried Schorpion. Grootspraak? Blijkbaar niet, want hij en zijn streekgenoot Guy Geunis verkopen hun bubbels moeiteloos aan de culinaire top. Dit weekend mag iedereen proeven tijdens het vijfde wijnfeest van het Haspengouwse Wijngenootschap.

Jesseren is een van de Zuid-Limburgse dorpjes die deze zomer enkele keren zwaar werden getroffen door het noodweer. In de straten maken bleke slijksporen en achtergebleven kiezelsteentjes de omvang van de ellende duidelijk. Naar de oorzaak hoeft niet lang gezocht te worden: het water van de hoger gelegen landbouwarealen vond moeiteloos een weg naar de bewoonde wereld. Pal in dat agrarische gebied liggen de wijngaarden van Guy Geunis. Hij verbouwt er op een oppervlakte van een hectare drie druivensoorten: chardonnay, pinot noir en pinot meunier. "En een klein beetje auxerrois en müller-thurgau", preciseert de 45-jarige wijnboer, die beroepshalve politieagent is in Tongeren.

Op een aangrenzend stoppelveld kunnen wijnliefhebbers dit weekend terecht voor een kennismaking met de producten van het Haspengouwse Wijngenootschap, dat bestaat uit een tiental producenten. Guy Geunis en Wilfried Schorpion uit Vliermaal zijn de grootste en de bekendste. Zij maken uitsluitend mousserende wijnen volgens de 'méthode traditionelle': de tweede gisting vindt net zoals bij champagne plaats in de fles.

De soortnaam champagne mag alleen gebruikt worden voor wijnen die gemaakt worden in de Champagnestreek, maar Guy Geunis bedacht een publicitair handigheidje: hij commercialiseerde zijn wijnen onder de merknaam Champinnot. Jaarlijks brengt hij zo'n drieduizend flessen op de markt. Ze staan op de kaart van sterrententen als Hof van Cleve, Karmeliet, Beluga, Danny Horseele en Vivendum. Wilfried Schorpion (43) bewerkt in Vliermaal twee hectare, waarvan hij twee derde gebruikt voor de aanplant van chardonnay en het resterende gedeelte voor pinot blanc en pinot noir. In tegenstelling tot Guy Geunis is hij fulltime bezig met de wijnproductie. Hij gaf daarvoor zijn job als optisch designer bij Barco Kuurne op. Hij is er wel nog consultant. Tot zijn klantenbestand behoren gerenommeerde eethuizen als Kasteel Withof en De Schone van Boskoop. Jaarlijks produceert hij twaalfduizend flessen. "Ik leef er wel van, maar wijn maken is voor mij nog altijd een uit de hand gelopen hobby", lacht Schorpion.

Een al vaak gestelde vraag: zijn de bodem en het klimaat hier wel geschikt om dezelfde kwaliteit te halen als in de Champagnestreek? *Wilfried Schorpion:* Een aantal jaren geleden ging ik struiken kopen bij een boer in de buurt van Epernay. Die man heeft me toen verteld dat onze bodem nog beter is dan die in de Champagnestreek. Daar heb je onmiddellijk een kalkachtige ondergrond, terwijl de kalk zich bij ons onder een leemlaag van een meter bevindt. Als je de druivenstokken direct in een kalkbodem plant, moet je onderstammen hebben die daar tegen bestand zijn. Wij hoeven daar geen rekening mee te houden. Het klimaat is evenmin een onoverkomelijk probleem omdat de temperatuur voor mousserende wijnen minder belangrijk is dan voor niet-mousserende. Champagne is in de zeventiende eeuw uit noodzaak ontstaan omdat de druiven door de koude vaak niet rijp genoeg werden. Voor een mousserende wijn hoeven de druiven niet helemaal rijp te zijn. Men maakte van de nood een deugd en begon parelende wijnen te maken.

Hoe zijn jullie begonnen met de productie van mousserende wijn? *Guy Geunis:* De helft van mijn familie woont in de Champagnestreek. Ik ging er als kind vaak op vakantie. Een grootoom had twee hectaren druiven, waarvan hij het grootste gedeelte verkocht aan het champagnemerk Lanson. Op zekere dag - ik was toen al wat ouder - gaf hij me enkele struiken. Hij zei dat ik er niets mee zou aanvangen, maar ik wilde zijn ongelijk bewijzen. De eerste aanplant deed ik in 1990, met de verkoop begon ik pas in 2003. Ik werk nu samen met mijn schoonbroer Theo Pasque en Rik Schreurs, een goede vriend die voor de commercialisering zorgt. *Wilfried Schorpion:* Ik maakte jaren geleden fruitwijn van appelen, kersen, rabarber en zo, maar de grote passie kwam er pas toen mijn broer Robrecht een stuk bouwgrond van twee hectaren kocht. Hij teelde daar

enkele jaren aardbeien op. Ik mocht op het braakliggende stuk enkele rijen druiven zetten. De wijnoogst daarvan viel zodanig in de smaak, dat we nadien geregeld een stukje bijplantten. We werken nu al jaren samen en krijgen veel hulp van mijn vader.
Is het moeilijk om een Belgisch product verkocht te krijgen in een toprestaurant? ***Guy Geunis:*** Ik maak mousserende wijn zoals honderd jaar geleden. Dat wil zeggen dat ik voor een honderd procent natuurlijke gisting zonder toegevoegde gist kies. Daar is natuurlijk een risico aan verbonden. Als je een wilde gisting in de wijn krijgt, is al je moeite voor niets geweest. Ik kan me dat permitteren omdat ik er niet moet van leven. Door die productiemethode kan de smaak verschillen van jaar tot jaar, terwijl je bij de bekende champagnemerken ieder jaar dezelfde smaak hebt. Zij voegen in de eindfase van het productieproces liqueur d'expédition toe, een met suiker gemengde wijn. Daardoor wordt champagne een geïndustrialiseerd product, bijna zoals bier. Wij kiezen voor een persoonlijke aanpak. Daarmee kun je je onderscheiden van de rest. Heel veel mensen willen nog altijd champagne, ondanks de opkomst van cava, prosecco, fonkelwijn en andere bubbeldranken. ***Wilfried Schorpion:*** Dat is waar. En eerlijk is eerlijk: er gaat nog altijd weinig boven een fles goed gemaakte champagne. Daardoor is het voor ons bijzonder moeilijk om een plaatsje op die markt te vinden. Om in een goed restaurant binnen te geraken, moet je kunnen rekenen op een sommelier die in je product gelooft en die dat ook per glas op de kaart wil zetten. Gelukkig hebben wij de vrijheid om het product te maken dat we willen maken. Wij hoeven geen toegeving te doen aan de commercie. Als ik morgen geen fles meer verkoop, heb ik een vluchtmogelijkheid naar mijn vorige job. Ik zie wijn maken nog altijd als een uitdaging. Een persoonlijk product maken dat de vergelijking met champagne kan doorstaan, dat blijft voor mij de grote uitdaging. Daarom wil ik niet uitbreiden. Als ik kies voor expansie, moet ik een industrieel product maken en daar pas ik voor.(KS)
Meer informatie: Het Haspengouws Wijngenootschap

Bron: Het Nieuwsblad

VILT vzw
Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/

screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/

screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws

screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws

screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

Privacy policy

Copyright

Cookie Policy

Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada