

Derrick Neleman: 'Proberen, daar geloof ik niet in'

ZUTPHEN – Waar ondernemers door corona onder druk staan of noodgedwongen de deuren sluiten, kreeg Derrick Neleman het alleen maar drukker. "We maken de sterkste groei door ooit."

Door Alize Hillebrink

Emotie, passie, lef en dromen waarmaken. Er vol voor gaan is Derrick Neleman ten voeten uit. Dit jaar werd de Zutphense wijnmaker door De Ondernemer uitgeroepen tot Meest Inspirerende Ondernemer van het jaar. Hij liet topmannen van Cool Blue, Picnic en Hema achter zich. Derrick Neleman is wijnmaker van het begin tot het eind.

Er is een leven voor coronatijd en een leven in coronatijd. Voor corona was hij twee weken in Valencia en twee weken in Nederland. Vanwege corona blijft hij voorlopig in Zutphen. "Als ik nu naar Spanje ga moet ik twee weken in quarantaine" (inmiddels is ook het reisadvies negatief). We zitten op zijn kantoor in Zutphen met uitzicht op de Berkel. In zwartviltend draaifauteuls op gepaste afstand. Behalve zijn vriendin Natasja, verantwoordelijk voor de communicatie, is er niemand op kantoor. "Omdat we het zo druk hebben zijn we noodgedwongen soms toch op kantoor, maar in principe doen we alles vanuit huis en via Zoom." En dat is niet leuk voor een man waarbij het allemaal om emotie draait. "Inderdaad, een overtuigend verhaal vertellen via Zoom valt niet mee."

Toepasselijk voor een wijnmaker huist het modern ingerichte kantoor in een oude stads-herberg. Terwijl zijn thee koud wordt, betoont Neleman zich als een enthousiast verteller en iemand die dol is op verhalen. En bij Neleman heeft alles een verhaal. In het echt ziet de producent van wijn met titels als: 'Just Fucking Good Wine' en 'Make wine not war' er eigenlijk helemaal niet zo opvallend uit. Maar in de wijnwereld springt hij er de laatste jaren steeds meer uit. Tja, een zinnetje als 'Wine to Save the World', zet toch iedereen aan het denken? Maar niet alleen daarin is hij vernieuwend. Met zijn aanpak, zijn methode, het gehele proces van druif tot glas, alles maken we zelf. Biologisch, vegan en duurzaam, raakt hij in wijnland

een gevoelige snaar. "In deze sector is het niet gebruikelijk wat ik doe. Mensen weten daarom vaak niet waar ze me moeten plaatsen."

Als kind was hij al graag buiten. 'Gezond leven' kreeg hij van huis uit mee, hij ging naar de vrijschool en koos daarna voor de Warmonderhof, de boerderijschool voor biodynamische landbouw in Dronten. 'Een prachtige basisopleiding' waar praktijk en theorie in elkaar grijpen. "Je hebt er gezamenlijk de verantwoordelijkheid voor het bedrijf. Wonen, werken en leren in één. De groepsprocessen, het leren waar producten vandaan komen, het was leerzaam. "Daar leerde ik: niet alles is in een plan vast te zetten."

Het ondernemen zat er al van jongs af aan in. Na zijn opleiding werkte hij een jaar bij een biodynamisch (BD) bedrijf voor zaadteelt in het Duitse Bingen. "Idealistisch, maar ook knetterhard werken." Een gemeenschap, met verstandelijk beperkte bewoners. "Intensief, maar ook heel mooi." Bij een BD-wijnhuis in de buurt maakte hij kennis met BD-wijn en de producent. "In je leven kom je maar een paar keer iemand tegen die, als je ervoor openstaat, je een bepaalde richting op kan sturen." Voor Neleman was het deze wijnboer. De bedrijfsvoering was 'wel wat gezapig' en de etiketten vond hij 'ook niet geweldig' en dat BD-wijn een slechte naam had wist hij ook wel, maar toch zag Neleman potentie. "Ik wilde met hem samenwerken en zijn wijn afzetten in Nederland." Hij ging de boer op, langs natuurvoedingswinkels. 'Onze klant drinkt geen wijn', kreeg hij te horen. "Ik spoorde ze aan, neem één doosje. Probeer het." Ook vanuit de sector kreeg hij te horen: Biologische wijn, daar kun je toch geen droog brood mee verdienen. Maar, was zijn beredenering, waarom wel biologische giest eten en vervolgens reguliere wijn halen bij de supermarkt? Dan wil je toch ook biologische wijn?

Hij werkte vanuit Eibergen. Kort daarna verhuisde hij naar Zutphen. "Een klein winkeltje op de Groenmarkt, waar ik boven woonde." Zijn eerste kind werd er geboren. En de afzet? Die begon te lopen. "Allemaal wilden ze het proberen. Het was een niche waar behoefte aan bleek te zijn." Zijn eerste lef toonde



Derrick Neleman is wijnmaker van het begin tot het eind. Foto's: Santiago Vidal Vallejo

hij toen hij eind jaren '90 een vrachtwagen vol wijn vooruit betaalde, bij een wijngaard in Spanje. Hij haalde hem persoonlijk op en 'reed hem uit over de natuurvoedingswinkels'. Toen kwam de eerste vermelding van Nicolaas Klein: omfietswijn. Met zijn bedrijf 'Lovian' importeerde hij inmiddels wijn van twintig wijnhuizen.

'Geld verdienen als doel op zich werkt niet. Rijkdom is geen geld op de bank. Winstmaximalisatie holt bedrijven uit'

Zutphen inspireerde hem. Het uitzicht op de Wijnhuizen. Een stad met geschiedenis. "Alles heeft hier een verhaal." Net als wijn. Wijn is lekker door zijn context, zegt hij. Hij maakt de vergelijking met melk. "Mensen kopen klakkeloos melk, zijn vaak niet geïnteresseerd waar melk vandaan komt, welke soort koe, welke weide of stal. Toch zijn er legio factoren die de smaak en de kwaliteit bepalen." Bij wijn vinden mensen de achtergrond juist heel belangrijk, vervolgt hij. "Welke druivensoort, de grondsoort, het klimaat, het productieproces en waar en hoe je wijn drinkt. Het verhaal en de achtergrond hebben een enorme aantrekkingskracht."

In 2015 opende hij zijn eerste Neleman wijnwinkeltje op de Groenmarkt. En op de dag van de opening van zijn wijnwinkeltje in Utrecht, begin maart 2020, werd hij door 15.000 ondernemers verkozen tot Meest Inspirerende Ondernemer van het jaar. Toen kwam de lockdown. Een tegenslag? Voor Neleman het signaal om juist tot actie over te gaan. "We hebben de marketingknop toen vol ingedrukt." En, corona of niet, in augustus opende hij een derde brandstore in Amsterdam.

Zijn wijn blijkt een bestseller in coronatijd, maar dat is niet de enige reden volgens Neleman. "Corona maakt dat we meer openstaan voor de wereld om ons heen. En bereid zijn te kijken naar ons gedrag. Hoe normaal is het om even een weekendje met het vliegtuig naar Milaan te gaan? Met alle respect, corona laat zien dat we in onbalans zijn geraakt, we putten de natuur uit. We schieten door. Corona zorgt ervoor dat mensen nog meer openstaan voor ons verhaal. Duurzame wijn die bijdraagt aan een betere wereld. Al drinkend de wereld een beetje beter maken. Mooi toch?"

Nu het zo goed gaat met zijn bedrijf, 'zelfs beter dan ooit', heeft hij het gevoel dat na 25 jaar hard werken, eindelijk alles bij elkaar komt. De klassieke puzzelstukjes vallen op zijn plek. Als een sneeuwbal die je de heuvel opduwt, zegt hij. "Het begint klein en vraagt veel inspanning, maar als je eenmaal boven op die heuvel bent en de sneeuwbal naar beneden rolt, dan wordt zichtbaar wat je doet."

Een van zijn favorieten is David Lynch. Volgens de filmregisseur moet je een idee opvangen uit de ether. "Door middel van intuïtie en levenservaring kun je het realiseren. Maar je moet er wel voor open staan. Een ander noemt dat intuïtief ondernemen." Door Nelemans dyslexie denkt hij in beelden vertelt hij en dat komt hem goed van pas. "Ondernemen is een voorstelling hebben en deze uit laten komen. Als ik het plaatje voor me zie, dan hoef ik er alleen maar in te geloven en de capaciteit hebben om het aan anderen over te brengen. En het lef hebben om met je blote billen in het water springen. Je moet er vol voor gaan. Proberen, daar geloof ik niet in."

'Het lef hebben om met je blote billen in het water te springen'

En daarom, zegt hij, heeft hij in de afgelopen 25 jaar altijd kunnen doen wat hij voor ogen had te willen doen: zijn energie inzetten voor iets dat groter is dan hijzelf. "Geld verdienen als doel op zich werkt niet. Rijkdom is geen geld op de bank. Winstmaximalisatie holt bedrijven uit." Zijn stellige overtuiging is: met zijn allen de wereld een stukje mooier te maken. "Koop je een reguliere wijn, dan draag je bij aan bijensterfte. Zo simpel is het." Het kan niet anders dan dat er wijn door zijn aderen stroomt. Bij deze man zit de passie in iedere vezel van zijn lijf. "Ik moet me emotioneel kunnen verbinden met wijn, een voorwaarde om anderen emotioneel te raken. "Mensen moeten zich kunnen verbinden met het hele verhaal. Dat betekent een eerlijke prijs, een eerlijke productie en dus een eerlijk eindresultaat. Dat gaat niet met Zuid-Afrikaanse rommelwijn." In 2019 kreeg hij van Onno Kleyn een 10- 'het hoogste wijncijfer ooit gegeven', met zijn witte 'Just Fucking Good Wine' van de bijna uitgestorven verdildruif.

Het voortdurend ontwikkelen, innoveren en vooruitzien is de motor van Neleman en zijn team. "We dagen elkaar constant uit." Zoals? "Onlangs kwam het thema diversiteit ter sprake." Het was zijn dochter die hem erop wees. Hij overhandigt mij een fles witte wijn met op het etiket een kunstwerk van witte zwemmende vrouwen, 'The Swimmers III'. "Waar is de zwarte man of vrouw in je assortiment?", vroeg ze. Deze vraag zette hem aan het denken. "Ook ik zie en kijk door mijn eigen frame gevormd door mijn afkomst. Zo zag ik Zwarte Piet in alle onschuld nooit als racistisch. Diversiteit is geen vanzelfsprekendheid. Het betekent verandering en bewustwording. Als team hebben we elkaar toen de vraag gesteld: hoe divers zijn wij?" En hij is niet van de 'United Colors-aanpak', dat past niet bij hem. "Dan ben je niet geloofwaardig en schep je zelf de verkeerde interpretaties." Nee, het moet het intrinsiek kloppen. Hij toont een afbeelding van een etiket met een zwarte badende dame. "Onze nieuwste wijn, het zusje van de witte badende dames, is 'Return to Paradise.' (Deze wijn is nog niet op de markt). En komt er ook een rosé? "Dat weet ik nog niet," glimlacht hij.

Met winkels in Zutphen, Utrecht, Amsterdam en Valencia en een afzet in 25 landen, staat hij nog maar aan het begin, zegt Neleman, zijn handen achter zijn hoofd vouwend en achteroverleunend in zijn fauteuil. "Volgende maand gaat onze nieuwe campagne van start. Dan kan iedereen mede-eigenaar worden van zijn bedrijf. Het is een corporateconstructie. Met digitale aandelen, dus los van het traditionele bankwezen. Voor 250 euro of meer kun je als klant een stukje Neleman worden."

Nog uren kan hij doorpraten. Bijvoorbeeld over het nationale 'kurkretourprogramma' dat hij bedacht met het oog op hergebruik. Of de schroefdrop die hij afschafte en in de zoektocht naar een milieuvriendelijker alternatief, toch weer een kurk, maar dan met schroefdraad en een papieren capsule die je ook nog kunt recyclen. "Weet je. Alles wat je doet heeft effect."

Derrick Neleman in het kort

Geboren: Breklenkamp, 29-01-1977

Burgerlijke staat: samenwonend

Woonplaats: Eefde

Opleiding: Warmonderhof

Eerste baan: teamleider op biodynamische modelboerderij Lebensgemeinschaft Bingenheim

Vervoermiddel: Tesla zebraprint

Sport: wandelen

Eten: vegetarisch

Lievelingsgerecht + wijn: pasta met geïmpregneerde ui, walnoot en salie met Bobal

Houdt niet van: wijnsnobisme

Mooiste boek: O, wat mooi is Panama van Janosch

Mooiste film: The straight line van David Lynch

Mooiste muziek: Lily was here van Dave Steward & Candy Dulfer

Onmisbaar: familie, team en positiviteit



De Zutphense wijnmaker werd verkozen tot Meest Inspirerende Ondernemer van het jaar.



Derrick en zijn vriendin Natasja.