

Van kabouters naar druiven

Zuid-Afrika beleefde afgelopen zomer ongekende aandacht door het WK-Voetbal. Sanec, de Zuid-Afrikaanse-Nederlandse kamer van koophandel, vond de aandacht van Nederlandse ondernemers wat tegenwallen. Maar er zijn wel degelijk expats die de trek naar het verre zuiden maakten om er te blijven. De wijn is een magneet.

Waar vind je nu een combinatie van een overweldigend landschap, gastvrije inwoners, prettig klimaat, goede mogelijkheden voor ondernemers en heerlijke wijnen, vraagt reisorganisator Jos van Krimpen (46) zich hardop af. De ondernemer is inmiddels verknocht aan de relaxte manier van zakendoen in Kaapstad. Op een zonnige middag in het achterland van de stad stelt hij dan ook eerst met zorg een maaltijd samen met bijpassende wijn, voordat hij over zaken begint. 'Veel dingen beginnen hier later, maar

golfbanen, safarilodges, wijngaarden en restaurants – een strak voorbereide operatie. 'Normaal' organiseert de ondernemer exclusieve reizen. Zuid-Afrika leent zich volgens hem uitstekend voor oog voor detail en kwaliteit op een rustig tempo. *Travel less, see more* is waar ik voor sta. Ik wil niet dat mijn gasten als een horde vee in een toerbus zitten. Ik doe liever een klein gebied goed dan dat iemand doodmoe terug naar huis gaat na drie weken onafgebroken bus in, bus uit.' Daarom gaan op zijn culinaire wijnreizen bij Exclusive Culitravel slechts maximaal

In Frankrijk kost dezelfde luxe en kwaliteit twee keer zo veel.

mij zul je niet zien stressen. Ik houd niet van hurry hurry met zestien telefoons in je binnenzak. Ik houd van de lifestyle hier: eerst lunchen, dan business.' Hij leunt nog eens op zijn gemak achterover in het gras bij een chique wijnboerderij in het stadje Robertson, waar tijdens het bezoek van Baaz het Wacky Wine Fest plaatsvindt.

SEE MORE

Tijdens het WK-Voetbal leidde Van Krimpen in totaal vijftig personen langs wedstrijden, landschappen,

acht personen mee. 'Bij de concurrenten zie je groepen van minimaal twintig reizigers. Soms gaan 'wij' zelfs met z'n tweeën of drieën op pad. Mijn kracht zit hem in de échte aandacht voor de reiziger.'

BORDEAUX

Zuid-Afrika bood Van Krimpen meer mogelijkheden dan Nederland, maar hij kwam bij toeval in het land terecht. 'Ik ging erheen voor een oogoperatie. Die heeft letterlijk en figuurlijk mijn blikveld verruimd. Ik organiseerde culinaire wijnreizen in Europa, maar ik dacht: dit



Jos van Krimpen



Zuid-Afrika

Oppervlakte
Oppervlakte: 29,4x Nederland

Aantal inwoners
va. 49 miljoen

Munt
Rand (1 EUR = ca. 10 ZAR)

Tijdsverschil
geen

Info

Zuid-Afrikaanse-Nederlandse kamer van koophandel (Sanec):
Juliana van Stolberglaan 148, Den Haag. +31703470781, info@sanec.nl

Lifestyle in Zuid-Afrika: eerst lunchen, dan business.

kan veel beter in Zuid-Afrika. In Bordeaux kost dezelfde luxe en kwaliteit twee keer zo veel geld.' Exclusive Culitravel startte in 2005, na drie jaar grondig onderzoek. 'De wijngebieden ontdekten ik de eerste negen weken van mijn verblijf in Zuid-Afrika. Ik heb geïnvesteerd in heel goed onderzoek, zodat ik weet dat de ene wijncruise leuker is dan die bij de burens. Of dat het uitzicht in *guesthouse A* beter is dan in *B*.'

WENSEN

Zelfs 'zijn' vakantiegangers selecteert Van Krimpen zorgvuldig. Hoogstpersoonlijk bezoekt hij in Nederland zijn potentiële klanten, om te peilen of iemand binnen de groep past en om erachter te komen wat de persoon tijdens de vakantie hoopt mee te maken. 'Die wensen bouw ik in het programma in. Ik zorg voor maatwerk.' Selecteren betekent soms 'nee' verkopen. 'Als ik iemand tref met 26 tato's, die bijvoorbeeld een

goede slag heeft geslagen op de Albert Cuijpe, is mijn inschatting dat hij niet echt binnen de groep past en geen benul heeft van wat hij gaat meemaken. Dan verwijs ik hem graag door naar een andere organisatie.'

Van Krimpen noemt het arbeidsklimaat een uitkomst. 'Hier valt nog te ondernemen. In Europa is alles al gedaan. Of je nu pizzakoerier bent of punaises verkoopt, alles is al beter, goedkoper of efficiënter gebeurd. In Zuid-Afrika nog niet.' Al betaalt hij wel een prijs voor zijn zakenlunches en de gewilde kwaliteit van zijn reizen. 'Ik maak veel kosten, dus dan heb ik een minder hoge winstmarge. Maar zo wil ik leven. Ik hecht meer waarde aan een ansichtkaart met een persoonlijk bedankje dan aan een volle bankrekening.' Jos van Krimpen zelf vindt dat hij past in Zuid-Afrika. Hij wil blijven.

LAMSCURRY

Voor Ruud de Clercq (69) is het antwoord op die vraag niet zo zeker. Sinds zeven jaar runt hij het Kingsriver Estate in het plaatsje McGregor, waar bezoekers wijn kunnen proeven en kopen, en ook