

# Sico de Moel begint wijngaard en voedselbos

Met niet meer dan een idee in zijn hoofd slaagt Sico de Moel van restaurant L'invité in Amsterdam erin om via crowdfunding €125.000 op te halen. Liefst 72 investeerders geloven in zijn plan voor een wijngaard en een voedselbos, en kopen één of meerdere wijnstokken. In het voorjaar gaat hij ze planten, met dank ook aan corona.

In het restaurant in een historisch pand in het hart van de Amsterdamse Jordaan draait het sinds 2012 om de Nederlandse keuken. 'Lokale producten zijn gewoon het lekkerst', verduidelijkt Sico de Moel zijn filosofie. 'De beste lam komt van Texel en het jonge Amsterdamse damhert is fantastisch mals.'

Zijn gasten zijn volgens de ondernemer, die bij L'invité werkt als chef-kok, sommelier en gastheer, graag bereid om meer te betalen voor zijn lokale kwaliteitsproducten. Inmiddels werkt hij ook veel met Nederlandse wijnen. 'Ik ben begonnen met een selectie van twintig en daarop wordt goed gereageerd. Omdat ik de gerechten zelf aan tafel breng, kan ik de verhalen achter mijn producten vertellen en merk ik de belangstelling.'

## Crowdfunding

Dat verhaal gaat ook over zijn ambities om een voedselbos met wijngaard te realiseren. 'Ik had hobbymatig al eens een paar wijnstokken geplant en daarover raakte ik in gesprek met mijn gasten. Ik ben sinds de intrede van covid-19 meer gaan nadenken over de toekomst en nam het besluit te gaan proberen mijn plan te realiseren.'

In augustus start hij met crowdfunding. Het doel is om €125.000 op te halen. Maar wel op een bijzondere manier: zijn wijngaard wordt *members only*. 'Voor €65 per jaar ben je lid en krijg je jouw persoonlijke wijnstok. Als we straks wijn hebben, dan worden de flessen verdeeld op basis van het aantal wijnstokken. Hoe meer stokken je hebt, hoe meer wijn je krijgt.'

Na zes weken is het streefbedrag binnen en kan De Moel aan de slag met het realiseren van zijn droom. 'Zo'n honderd mensen

hebben geïnvesteerd. Veel van hen hebben meerdere wijnstokken gekocht en er zijn erbij die zelfs voor 5 jaar vooruit hebben betaald. Dat is de periode die ik nodig heb om de eerste wijn te leveren.'

Inmiddels is een eigen website gelanceerd, die bedrijven en particulieren warm moet maken voor het initiatief. 'Ik heb nu bijna duizend stokken verkocht. Ik hoop er komend voorjaar tweeduizend te planten en op termijn te groeien naar vier- of vijfduizend. Met mijn restaurant koop ik ook stokken, zodat ik de wijn daar straks aan mijn gasten kan serveren.'

## Exclusiviteit

De ondernemer is positief verrast door de belangstelling. 'Het is echt boven verwachting gegaan. Dit zijn mensen die geld hebben

gestort voor iets dat nog slechts een idee was. Ze krijgen geen rente, maar kopen wijnstokken en delen mee in de opbrengst die nog onduidelijk is. Hoe bijzonder is dat?'

Kan hij het succes verklaren? 'Veel mensen zijn vaste gasten van het restaurant. Ze wonen op de gracht, bestellen tijdens de lockdown takeaway en participeren nu in de wijngaard. Mogelijk speelt ook de exclusiviteit een rol. Omdat het members only is, wordt de wijnopbrengst verdeeld onder de deelnemers. En wie meedoet, krijgt een eigen wijnstok. Dan heb je natuurlijk een mooi verhaal dat je kunt vertellen aan vrienden.'

De Moel hoopt in de toekomst een wijn te maken die 'heel goed, maar niet te koop is'. 'Dat je er alleen van kunt genieten als je lid bent of een reservering hebt staan in mijn restaurant.'



In de keuken van L'invité staat de Nederlandse keuken centraal.



Vooralsnog is dat toekomstmuziek, hoewel het begin er is. De ondernemer heeft met de opbrengst van de crowdfunding in Bergen 2,5 hectare grond gekocht, die inmiddels (winter)klaar is gemaakt voor de aanplant van de wijnstokken en waarvan 10.000 vierkante meter gaat worden ingericht als voedselbos.

‘Het perceel is als biologisch geregistreerd bij toezichthouder Skal. Het was arm grasland, waarop jarenlang alleen maar mest is uitgereden en gehooïd. We hebben inmiddels drainage aangelegd, een bloemenweide gezaaid en de bodem verrijkt met biologische groencompost. Nu moet de bodem een half jaar rusten, zodat bacteriën en schimmels hun werk kunnen doen. Na de laatste vorst gaan we de stokken aanplanten.’

Over de locatie is - uiteraard - goed nagedacht. ‘Bergen heeft de meeste zonuren aan de westkant van het land en dat is de beste brandstof voor druiven. Bovendien is de grond klei op zand en dat betekent dat er vrij veel mineralen in zitten.’

De Moel gaat zes druivensoorten planten: souvignier gris, sauvitage en muscaris voor wit, en cabernet cortis, laurot en monarch voor rood. ‘De zogeheten nieuwe generatie. Deze zijn resistenter tegen ziektes, waardoor

we niet meer hoeven te spuiten, en passen heel goed bij ons klimaat. Ik weet inmiddels wat ik lekker vind en wat goede druiven zijn voor lekkere Nederlandse wijn.’

De meeste nieuwe druivenrassen komen uit Duitsland, dat volgens De Moel voorloopt als het gaat om de ontwikkeling van nieuwe, resistente rassen. ‘Ook Hongarije en Zwitserland leveren daaraan een bijdrage. Ik ben ervan overtuigd dat Nederland op termijn eveneens een rol kan gaan spelen als het gaat om kwalitatieve, duurzame wijnbouw. Nu zijn we met anderhalf miljoen flessen per jaar nog een kleine speler.’

Als wijnbouwer in spe hoopt hij daar over 5 jaar zo’n tweeduizend flessen aan toe te voegen. ‘Per stok een fles klinkt de theorie, maar de praktijk moet uitwijzen of dit haalbaar is. Voor het zover is, kan er een hoop gebeuren.’

### Driehonderd bomen

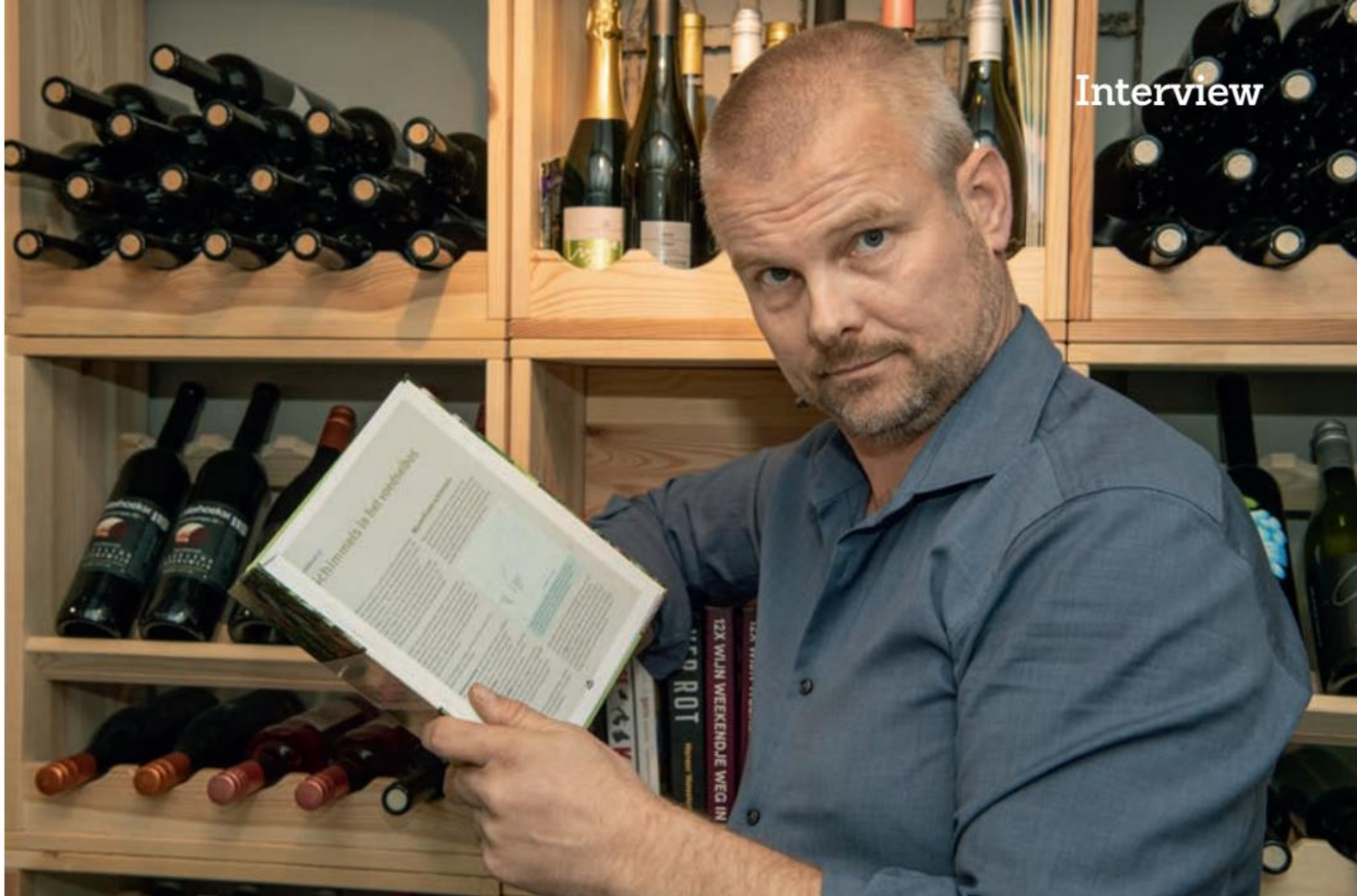
De omstandigheden voor de druiven worden echter wel geoptimaliseerd, zo vertelt de initiatiefnemer. ‘De wijnstok heeft straks arme grond of concurrentie in de bodem nodig. De plant gaat dan in overlevingsmodus en produceert, om zich voort te planten, extra lekkere druiven. Deze concurrentie stimuleren

### Bruiloften en toeristen

**Sico de Moel heeft goede hoop dat de omzet snel weer aantrekt als restaurant L'invité na de lockdown de deuren weer mag openen. ‘Bruiloften zijn uitgesteld en worden de komende jaren alsnog gevierd. Bedrijven hebben hun medewerkers nu zolang thuis aan het werk dat die straks echt wel weer een feestje verdienen. Mensen hebben hun vrienden lang niet gezien en gaan weer afspreken in een restaurant. En toeristen zijn volgens mij niet te houden als ze weer mogen. Zeker Amsterdam blijft een populaire bestemming.’**

we met een biodiverse ondergroei van klavers en bloemen tussen de wijnstokken.’

De druivenplant is volgens De Moel een klimmer die zich van nature thuis voelt in een bosrijke omgeving. ‘Een voedselbos is daarom een perfecte aanvulling. Op Domein Bergen zijn nu al de eerste bomen, struiken en planten aangeplant. Er staan driehonderd bomen die de wijnstokken straks bescher-



**De Moel gaat zes druivensorten planten die wijnen opleveren die zo op de kaart kunnen.**

men tegen de zeewind. Winterlindes waarvan de bladeren eetbaar zijn. Meidoorns die smakelijke vruchten hebben en (berg) esdoorns die sap leveren. Verder rozenbottels en zoete kers. Allemaal bruikbaar in ons restaurant.'

Uiteindelijk wil De Moel toe naar een bos met zo'n driehonderd verschillende soorten bomen. 'Ik ben nu aan het bekijken wat geschikt is. Daarbij moet ik onder andere rekening houden met de bodem, de interactie tussen de bomen en planten en de zeewind. Ik zit weer volop in de studieboeken.'

### Plukabonnement

Voorlopig gaat hij alles zelf beheren. Wel krijgt hij voor zijn wijngaard voortdurend advies van Diederik Beker van het Betuws Wijn domein. 'Hij hoort bij de toppers uit ons land, zijn inbreng is waardevol en noodzakelijk. Ik kan daar mijn kennis aan toevoegen. Op termijn verwacht ik ook een of twee mensen aan te nemen voor het beheer van de wijngaard en het voedselbos, maar de eerste jaren ga ik dat zelf doen. De kracht is juist om de planten, struiken en bomen hun eigen weg te laten vinden door er zo weinig mogelijk aan te doen. De wijngaard daarentegen vraagt wel veel werk.'

De Moel hoopt restaurants in de buurt enthousiast te maken. 'Ik zou graag met een



stuk of tien collega-chefs het hele jaar door bijzondere producten uit het voedselbos willen oogsten. Lokale eetgelegenheden kunnen straks bijvoorbeeld een plukabonnement afnemen.'

De producten 'uit eigen bos' zijn voor De Moel vooral een verlengstuk van zijn zaak, maar ook een manier om bij te dragen aan het duurzaam verbouwen van groenten en fruit. 'Het is niet per se idealistisch, maar wel belangrijk. De manier waarop we nu produceren, is niet altijd juist. Een voedselbos is gezond en goed voor de natuur, neemt

CO<sub>2</sub> op en draagt bij aan de lokale biodiversiteit. Wat ook een rol speelt, is dat ik het leuk vind. En datzelfde geldt voor mijn medewerkers, die straks mee gaan plukken.'

Dat laatste mogen gasten, relaties en andere belangstellenden in de toekomst misschien ook doen. 'Dat is wel wat ik voor me zie. Ik kan mijn verhaal tonen en onze members kunnen dat laten zien aan hun vrienden. Volgens mij is het superleuk dat zij met genodigden eerst langs hun eigen wijnstokken lopen en eindigen in een prachtig voedselbos.' **MH**