



Hij werd geboren in het Eindhovense Sint-Jozefziekenhuis, voetbalde bij de jeugd van DVS in Aalst, kende het Stratumseind op z'n duimpje. Ja, en? Nou: inmiddels is hij de derde wijnimporteur van Hong Kong. „Thuis drink ik alleen water en melk. Op mijn werk ben ik altijd met wijn bezig.”

TEKST: CHRIS PAULUSSEN FOTO'S: KEES METSELAAR

Hong Kong. Maandagochtend half negen. Patricio de la Fuente Saez is op kantoor verschenen met een kater. „Mijn schoonvader heeft gisteren de paardenraces gewonnen. Dat moest natuurlijk gevierd worden”, verontschuldigt hij zich.

De excuses blijken nergens voor nodig, want van de gevolgen van het drankgelag is dankzij sloten koffie en een enkel bruistablet de rest van de dag weinig te merken. Paardenraces zijn populair in Hong Kong. Er wordt stevig op gegokt. De veronderstelling dat de gokwinst van de vorige dag in drank is

omgezet, ligt voor de hand, maar is voorbarig. Schoonpapa is eigenaar van een renpaard en dat heeft de races gewonnen. De van oorsprong Taiwanese schoonfamilie van Patricio heeft in Hong Kong fortune gemaakt in onroerend goed.

Maar goed, we kwamen voor Patricio de la

Fuente Saez, opgegroeid in Aalst-Waalre en tegenwoordig furor makend als handelaar in wijn en gedestilleerd in Hong Kong, Macau en de Volksrepubliek China. De marktomstandigheden zijn gunstig. Betere wijnen en buitenlands gedestilleerd mogen zich verheugen in een groeiende populariteit in China. Dankzij de explosieve groei van de economie kunnen steeds meer Chinezen zich de geïmporteerde dranken veroorloven. Patricio is directeur van Links Concept, een typisch Hong Kongs bedrijf, gevestigd in de wijk Sheung Wan op de zeventwintigste verdieping van een kantoortoren. Sheung

Wan ligt op Hong Kong-eiland westelijk van Central, het financiële district. Zoals op veel plaatsen in Hong Kong is het er een drukte van jewelste en schreeuwen de lichtreclames je tegemoet. In Sheung Wan wordt het straatbeeld evenwel bepaald door Chinese eethuisjes en winkeltjes. Patricio voelt zich hier als een vis in het water.

De eerste bestemming die ochtend is een van de universiteiten van Hong Kong. Patricio geeft een gastcollege over zijn ervaringen als ondernemer. „Wij hebben geen last van de recessie”, betoogt hij. „Als het economisch goed gaat, drinken de mensen. En als het slecht

gaat, drinken ze misschien nog wel meer.” De belangrijkste les die hij de studenten voor houdt, is dat zij hun werk met passie moeten doen, als ze willen slagen als ondernemer.

Bij Patricio vertaalt die passie zich in een niet te stuiten enthousiasme, hard werken, de drang om de concurrentie af te troeven en de beste te zijn, de bereidheid om risico's te nemen en zo nodig brutaal te bluffen.

Maar daarover later meer. Laten we bij het begin beginnen. In Eindhoven, waar Patricio 36 jaar geleden geboren is in het Sint-Jozefziekenhuis dat toen nog aan de Aalsterweg stond. Of laten we nog wat

verder terug gaan, dan komen we er meteen achter hoe de Brabander van origine aan zijn exotische naam komt.

Het is inmiddels al weer zo'n veertig jaar geleden dat in Chili iets moois opbloeide tussen ene Patricio de la Fuente Saez en de dochter van een Nederlander, die daar voor Philips als manager werkzaam was. De la Fuente ging als architect voor Philips werken en trouwde met de Nederlandse Helen. Via Brazilië kwam het stel terecht in Nederland. Het paar vestigde zich in Aalst-Waalre, kreeg er twee zonen en een dochter, van wie 'onze' Patricio de oudste is.

Patricio voetbalde bij de jeugd van DVS in Aalst, ging in Eindhoven naar het Sint-Joriscollege en werkte als ober bij Motel Van de Valk. Hij beleefde net zijn eerste avontuurtjes op het Stratumseind toen Philips in 1989 besloot zijn vader uit te zenden. Philips wilde hard groeien in Azië en vader De la Fuente werd naar Hong Kong gestuurd om er een dependance van het toenmalige Architecten- en Ingenieursbureau (in 1992 verkocht aan DHV) op te zetten.

De familie verhuisde mee. De jonge Patricio – 16 jaar oud inmiddels – voltooide zijn middelbare school in Hong Kong. Hij keerde

na een jaar 'freewheelen' terug naar Nederland om in Den Haag aan de Hotelschool te gaan studeren. Met het diploma op zak, trad hij in dienst van hotelconcern Hyatt. „In tien jaar zou ik er worden opgeleid tot hotelmanager. Het eerste jaar werkte ik bij het Hyatt in Jakarta en het tweede bij JJ's, een nachtclub bij het Grand Hyatt in Hong Kong. Ik dacht in die tijd echt dat ik mijn hele leven bij Hyatt zou blijven werken. Het liep anders. Er was me een benoeming in het vooruitzicht gesteld, die niet doorging. Ik ben opgestapt.”

Het zou niet de laatste keer zijn dat Patricio eigengereid zijn eigen koers bepaalde.

Het hotelvak had afgedaan en er moest een nieuwe keuze worden gemaakt. „Ik zag vrienden veel geld verdienen in het bankwezen. Dat trok me wel en ik besloot om aan een MBA-studie (bedrijfseconomie) te beginnen. Ik was halverwege toen ik een advertentie zag van Dah Chong Hong, een dochter van het enorme Chinese conglomeraat CITIC. Het bedrijf zocht een manager voor het opzetten van een wijndivisie. Mijn vader vond dat ik moest solliciteren. Hij wilde wel eens weten wat mijn marktwaarde was. Ik hoefde die baan niet zo nodig. Dat bleek de beste uitgangspositie om te solliciteren. Ik

stelde buitensporige eisen wat betreft salaris, bonus en vakantie. Toen ze 'ja zeiden schrok ik. Ik kon zo beginnen.’

In februari 1998 ging Patricio aan de slag bij Dah Chong Hong. „Wat me het meeste aansprak was dat ik op zakenreis kon naar Shanghai. Ik was nog nooit in China geweest. Shanghai was nog een dooie boel. De mensen hier in Hong Kong vonden dat je wel gestoord moest zijn, als je daar naartoe wilde. De markt was goed. De Chinezen wilden niets liever dan wijn kopen. Het probleem was om de wijn het land in te krijgen. Dat was zelfs met een staatsbedrijf als CITIC achter je een crime. Bovendien had mijn baas geen visie en werden klanten slecht behandeld. De wijnhandel sprak me aan en ik had een geweldig team, maar tegen het bedrijf kreeg ik een steeds grotere aversie.”

Tijd voor een list. Patricio onderzocht de mogelijkheden om voor zichzelf te beginnen. Achter de rug van zijn werkgever om polste hij leveranciers, klanten en de mensen van zijn team. „Ze wilden allemaal met me mee. Op het laatste moment lekten mijn plannen uit. Ik werd op staande voet ontslagen en liep mijn bonus en mijn vakantie-uitkering mis. Dat was een belangrijke les. Als je je baas een loer

draait, moet je zorgen dat je je zaakjes goed voor elkaar hebt.”

In juni 2000, bij de start van Links Concept dacht Patricio dat niets het succes van zijn bedrijf meer in de weg stond. De investeerders gooiden echter roet in het eten. „Ze hielden zich niet aan de afspraak dat ze zich niet met de gang van zaken zouden bemoeien. De aandeelhouders hadden veel rijke vrienden en die hadden weer allemaal kinderen, die bij Links Concept aan een baantje werden geholpen. Omdat ze niks uitvoerden, heb ik ze er na zes maanden allemaal uitgewerkt.”

Nog waren niet alle problemen de wereld uit. „Het bedrijf liep goed. Om te groeien wilde ik het geld dat we verdienden herinvesteren. De aandeelhouders wilden echter snel cashen. Op kosten van het bedrijf maakten zij vakantie-reisjes of schaften ze dure auto's aan. Met minder dan vijf procent van de aandelen had ik niets te vertellen. Daar baalde ik zo van dat ik ze voor het blok heb gezet. Het ging hard tegen hard. Natuurlijk blufte ik, maar ik wist ook dat het bedrijf zonder mij niets waard was. Uiteindelijk gingen ze overstag. Toen de accountants de boekhouding onderzochten, kwamen ze erachter dat nog veel meer geld aan het bedrijf was onttrokken. Het gunstige daarvan was dat het de overnameprijs drukte. Ik heb geleerd dat op zo'n moment een goede advocaat zijn geld meer dan waard is. Bij mijn vader en bij de bank heb ik geld geleend om alle aandelen over te nemen. Dat was in 2005. Die leningen heb ik in negen maanden tijd volledig afgelost. Het bedrijf is nu voor honderd procent van mij en dat zal nooit veranderen.”

Ondanks alle perikelen met de aandeelhouders slaagde Patricio erin om Links Concept jaar in jaar uit hard te laten groeien. „Hong Kong is een goede markt, ook voor duurdere wijnen. Nergens in de wereld rijden meer Rolls Royces, Ferrari's en Porsches en nergens wonen zo veel miljonairs als in Hong Kong. Chinezen hebben er geen probleem mee te laten zien hoe rijk ze zijn en om hun geld te laten rollen. Het is een bewijs dat ze succes hebben. Als ze wat te vieren hebben, trekken ze een dure fles wijn open. En als die op is nog een.”

Het nabije Macau is een verhaal apart. De voormalige Portugese kolonie met zijn wat obscure casino's is in de afgelopen jaren uitgegroeid tot een gokparadijs dat zijn weerga niet kent. Casinobedrijven uit de Verenigde Staten en andere delen van de wereld hebben er vestigingen geopend. In de casino's van Macau gaat inmiddels meer geld om dan in Las Vegas. En aan de groei komt voorlopig geen einde. Er zijn nog



dertigduizend hotelkamers in aanbouw. Met de komst van gigantische casinohotels als Sands, The Venetian, Crown en MGM is ook een aantrekkelijke markt ontstaan voor betere wijnen. Met extreme uitschieters. Links Concept was er volgens Patricio al vroeg bij om daarvan te profiteren. „Veel van onze wijnen staan op de wijnkaarten van de grote casino's. Daarnaast krijgen we verzoeken om wijnen van soms vele tienduizenden euro's per fles te leveren. Als een gokker met enkele miljoenen dollars op zak bij aankomst twee zeldzame flessen Chateau Lafite of Chateau Petrus uit een heel goed jaar in zijn suite wenst aan te treffen, wordt hemel en aarde bewogen om aan die wens tegemoet te komen. Daarbij wordt echt niet op een paar duizend euro gekeken. Desnoods laten we die wijnen speciaal vanuit Europa overvliegen.”

De snelst groeiende markt van Links Concept is de Volksrepubliek China, die dit jaar naar

verwachting al goed zal zijn voor de helft van de omzet. „De meeste mensen weten niet dat Chinezen al langer dan vierduizend jaar wijn drinken. Nog altijd wordt 95 procent van die wijn in China zelf geproduceerd. Er is een enorme potentiële markt voor betere importwijnen.”

Vorig jaar pas is Links Concept ook in Shanghai en Peking aan de slag gegaan. Het bedrijf telt inmiddels ruim veertig medewerkers in Hong Kong en meer dan 170 in China. Het succes van Patricio is niet onopgemerkt gebleven. Vorig jaar werd hij onderscheiden met de Hong Kong Shooting Star Award, een prijs die wordt toegekend aan Nederlandse ondernemers die uitzonderlijk succesvol zijn op de Chinese markt.

Patricio neemt de tijd om zijn verhaal te doen. Tussendoor geeft hij opdrachten aan zijn medewerkers en om de haverklap komen emails binnen die hij razendsnel beantwoordt

met zijn Blackberry. Moeiteloos pakt hij telkens de draad van zijn relaas weer op. Hij prijst zijn personeel, dat trouw is en hard werkt, steekt zijn geestdrift over de wijnhandel niet onder stoelen of banken en toont zich verknocht aan Hong Kong.

„Waar krijg je als jongen van 27 de kans om zo'n bedrijf op te zetten”, vertelt hij tussen de middag als we zijn kantoor verlaten voor een snelle lunch. In hoog tempo vindt hij zijn weg door de drukte. We slaan een hoek om, gaan een deur door, een trap op en een gang door en komen in een restaurantje. Onder de tl-buizen aan formica-tafels eten we de lekkerste dim sum. Inclusief thee en cola voor nog geen vijftien euro. „Dit is typisch Chinees”, legt hij uit. „Geen poespas, gewoon goed eten voor weinig geld. Als je sfeer en een goede bediening wil, moet je ergens anders zijn.”

Dat laatste wordt duidelijk als we 's avonds aanschuiven voor het diner. Plaats van handeling is Parkview, een service-achtig gebouw met onder meer restaurants, sportvoorzieningen en gastenverblijven bij een luxe appartementencomplex. In een van de appartementen woont Patricio met zijn vrouw Alice en hun zoontje van twee en hun in december geboren dochtertje.

Natuurlijk moeten tijdens het diner wijnen worden geproefd. Drie rode, drie witte. Het eten is exquisite. De Peking-eend streelt de tong, evenals een exotisch visje dat heel hard, maar net niet te hard gebakken is. Ook de drunken shrimps (dronken garnalen) mogen niet onvermeld blijven. In een glazen kom met levende reuzengarnalen gaat een half liter sterke rijstbrandewijn. De garnalen worden even in de kom heen en weer gewiegd en vervolgens gaat de vlam in de alcohol.

Na de maaltijd neemt Patricio het gezelschap mee voor een 'toer' door het gebouw. Als we onderweg een beeld van Dali menen te herkennen, antwoordt Patricio bijna nonchalant: „Daarvan staan er hier 45.” Hij wijst links en rechts op schilderijen. Van Gogh, Picasso, Renoir, Margritte. Er staat een racefiets waar ooit de Tour de France mee is gewonnen. De kunst en de curiosa vallen echter in het niet bij de wijnkelder. Tienduizenden flessen liggen er opgeslagen onder zorgvuldig bewaakte omstandigheden. De ene nog zeldzamer en duurder dan de andere. De oudste is een Lafite uit 1787. Als het na de zoveelste Le Tour, Petrus, Cheval Blanc, Pichon Longueville of La Fleur uit 18- of 19-zoveel begint te duizelen, staat ons nog een verrassing te wachten. Een uitgebreide collectie van bijzondere sigaren, waaronder tientallen kistjes Davidoffs Chateau Margaux,



geproduceerd in Cuba.

Het zijn de privéverzamelingen van George Wong, de schoonvader van Patricio die eigenaar blijkt te zijn van het Parkview-complex. „Ik mag er gebruik van maken om mijn relaties te ontvangen”, verklaart Patricio. „En om ze te imponeren”, fluistert hij met een veelzeggende blik.

Het leven van Patricio voltrekt zich in een hoge versnelling. „Als je zo'n bedrijf wil opbouwen, kun je de eerste jaren beter geen gezin hebben. Ik heb wel wat gas terug moeten nemen. Anders was ik niet meer getrouwd geweest.”

Hoewel Nederland ver weg is, voelt hij zich nog altijd op en top Nederlander. Naast Engels, Spaans, Frans en een beetje Kantonees Chinees spreekt hij nog altijd accentloos

Nederlands. „Daar let ik goed op.”

De kans dat hij ooit weer naar Nederland zal verhuizen, is echter te verwaarlozen klein. „Ik zal altijd in Hong Kong blijven. Dit is de beste plaats in de wereld. Het is een veilige stad. Het bruist.”

„Thuis drink ik alleen water en melk, maar als ik werk, ben ik altijd met wijn bezig. Ik ben nu de derde wijnimporteur van Hong Kong. Mijn ambitie is niet om de grootste te worden. Ik wil de beste zijn met het mooiste assortiment. Ik wil een bedrijf dat goed is voor zijn medewerkers, zijn leveranciers en zijn klanten.” En Brabant? „Daar kom ik eigenlijk nooit meer”, geeft hij toe. „Maar ik droom er wel van om mijn zoon later te laten zien waar ik ben geboren en opgegroeid. Samen op de fiets Eindhoven verkennen.”