

## ► De Bruijn Wijnkopers bestaat 250 jaar

# ‘Wijn van zo ver laten komen is niet duurzaam’

Eric de Bruijn is de zevende generatie die de Nijmeegse wijnhandel De Bruijn leidt. De oudste zelfstandige wijnkoperij van Nederland bestaat 250 jaar. „Ik ben geen erfprins. Dit is een modern bedrijf.”

Anne Nijtmans  
Nijmegen

**K**ostbare wijnen voor sterrenrestaurants en particulieren in goede doen. Daar stond de Nijmeegse wijnkoperij De Bruijn in de vorige eeuw om bekend. Het bedrijf heeft inmiddels het assortiment uitgebreid met betaalbare wijnen, ook uit andere Europese landen, zelfs de nu trendy natuurwijnen. En er is een webwinkel.

Maar de beroemde Bordeaux- en Bourgogne-wijnen met klinkende namen als Château Margaux en Nuits St Georges liggen nog altijd in de kelders. Daar moet Eric de Bruijn moeite voor doen, want er is meer vraag dan productie. „We hebben een langdurige relatie met deze wijnhuizen. Het wordt ons gegund om die wijn te kopen. Zo liggen de verhoudingen in dat segment.”

De website laat voor sommige jaargangen bedragen zien die per fles rijk zijn van 1000 euro gaan of meer, ‘prijs op aanvraag’. De Franse topwijnen zullen duurder worden, voorspelt De Bruijn. „Er komen geen wijngaarden bij en door de toenemende droogte wordt de opbrengst minder. Gelukkig staan daar minder bekende, goede wijnen tegenover. Ik dronk deze week met mijn vrouw een prachtige Portugees.”

**Was het vanzelfsprekend dat u de wijnhandel in ging?**

„Ik werd daarin vrijgelaten. We wonden aanvankelijk boven de zaak, ik speelde er als kind. Thuis werd ik over wijn gepraat en tijdens het eten stond de wijn op tafel. Het begint met ruiken, het glas walsen en dan eens ruiken. Later ook proeven. Nog komt de belangstelling. Vervolgens stages bij bevriende producenten. Eerst in de wijngaarden, daarna in de wijnmakerij. Zo ben ik er langzaam ingewalst.”



▲ Marianne de Bruijn van De Bruijn Wijnkopers.

**Heeft u een speciale opleiding gevolgd?**

„Ik ben geschoold in Frankrijk. Het eerste jaar was in Bordeaux, daar ging de lesstof over wat er in en om de wijngaard gebeurt. Daarna verder in Parijs voor een economische opleiding toegesneden op de wereldmarkt van wijn, gefinancierd door de Franse Kamer van Koophandel. Vanaf 1998 werk ik in het familiebedrijf. Wat eerder dan gepland, dat had te maken met de verslechterde gezondheid van mijn vader. Ik woon nu boven de zaak, in mijn geboortehuis.”

**Hoe lang zit De Bruijn in dat pand?**

„Mijn grootvader heeft het in 1924 laten bouwen. Het is toegesneden op de wijnhandel, met een stelsel van kelders. Je ziet hier veel verleden, zoals de voormalige bottelarij. Dat kan met de huidige hygiëneregels al lang niet meer. En er zit een kogelgat in het plafond. In de Tweede Wereldoorlog zijn de Duitsers een keer binnengevallen en zij schoten in de lucht. De wijnkelders zijn gelukkig niet leeggeroofd en bezetters of bevridders. Mensen uit de buurt kwamen bij ons schuilen tijdens luchtschik. Daarbij gingen er wel wat flessen op tegen de schrik.”

**Voor het pand staat een groot bord met een afbeelding van een vrouw met een glas wijn en de slogan ‘Drink minder maar beter’. Dat is toch uw vrouw?**

„Door die foto heb ik haar indertijd leren kennen. Marianne is oenoloog, ze heeft daarvoor een universitaire studie gedaan in Bordeaux. Oenologie is de wetenschap die zich bezighoudt met wijnbereiding, zoals het telen van druiven en de vinificatie van wijn. Ze werkte in Frankrijk als wijnmaakster. Maar ze was ook het gezicht van de wijnwereld in Bordeaux. Letterlijk. Ik zag het portret, dat nu bij ons staat, op grote banieren in de stad toen ik daar was voor een wijnconferentie. Op een bijeenkomst sprak ik haar aan. Toen ik



▲ Eric de Bruijn is de zevende generatie van wijnhandel De Bruijn.

hoorde dat ze Nederlands was, was de belangstelling helemaal gewekt. We delen de passie voor wijn. Samen vormen we de directie en dat werkt goed.”

**De Bruijn Wijnkopers is een bedrijf met een verleden. Hoe staat het met de toekomst?**

„Ik ben geen erfprins of consoliderende rentmeester. De wereld verandert, de wijncultuur verandert en ook de markt. We hebben het assortiment verruimd van Frans naar Europees. Met name vanuit de horeca kwam de vraag. Restauranthouders willen een breder palet bieden. Ik ben op onderzoek gegaan in Spanje, Italië, Portugal, Duitsland, Oostenrijk. Er gaat een tijd overheen voordat ik een zakelijke relatie met een wijnhuis aanga. Het begint met informatie inwinnen, proefflessen bestellen. Dan op bezoek bij de producent. Ik wil de wijnmaker spreken hoe ze werken, maken wat hun filosofie is. Duurzaamheid vind ik belangrijk. Hoe gaan ze om met het gewas en de grond?”

**Wat zoekt u?**

„Ik ga voor artisanale wijnen. Waarbij zowel de teelt als het productieproces zo natuurlijk mogelijk gebeurt, met hooguit kleine ingrepen. Biologisch of biodynamisch. Dan krijg je een gelaagde wijn met een eigen karakter. Industrieel en groot-schalig geproduceerde wijnen, tref je bij ons niet. Die worden zo gemaakt dat ze altijd hetzelfde smaken, vergelijk het met pils. Een ander selectie-criterium voor mij is doordrinkbaarheid. Geen zware wijn waar je na twee glazen draaiert van bent maar

## Zilveren Erepennig

Eric de Bruijn (1969) is geboren in Nijmegen. Hij is de zevende generatie De Bruijn aan het roer van Pieter de Bruijn Wijnkopers Anno 1772. Hij is getrouwd met Marianne de Bruijn-Lubberhuizen en vormt samen met haar de directie. De wijnkoperij begon in het Brabantse Overlangel en verhuisde in 1880 naar de Waalkade in Nijmegen. Sinds 1924 is De Bruijn gevestigd in een monumentaal pand uit 1924 aan de Bijleveldsingel. Afgelopen zomer is De Bruijn onderscheiden met de Zilveren Erepennig van de gemeente Nijmegen, omdat het een uniek familiebedrijf is met een lange historie in de stad.

elegante wijn waarvan je het jammer vindt als de fles leeg is.”

**Wat vindt u van natuurwijnen die zo in opkomst zijn?**

„Er bestaan prima natuurwijnen, ik heb er veel in mijn assortiment. Het verschil tussen natuurwijn en biologische wijn is niet groot. Maar er zit ook bagger tussen. Als je alleen maar werkt met natuurlijke gisten, moet je superschoon werken.”

**En alcoholvrije wijnen?**

„Er is absoluut een markt voor. Maar ik heb nog geen goede geproefd.”

**Gaat u in de toekomst ook wijn verkopen uit Australië of Zuid-Afrika?**

„Nee. Het is niet duurzaam, het wijn van zo ver te laten komen. Bovendien bezoek ik alle wijnhuizen persoonlijk. We hebben zo'n 1200 leveranciers, ik ben overal geweest. Nog verder reizen is niet te doen. Ik wil weten wat ik koop. Want in al die jaren heb ik geleerd: als de inkoop goed is, loopt de verkoop vanzelf. Er is één uitzondering. We verkopen het merk Bernardus uit Californië. Een Nederlandse vriend van mijn vader is hier ooit begonnen en wij doen sindsdien de distributie dat bedrijf.”

**Aan wie verkoopt u?**

„Aan iedereen die wijn serieus neemt. Aan sterrenrestaurants maar ook aan een eetcafé dat een mooie wijncart wil. En aan particulieren. In de coronatijd vonden meer mensen ons. En ze blijven, want als je eenmaal goede wijn kent, wil je niet terug. We zijn voor iedereen bereikbaar, want we verkopen ook wijnen onder de 10 euro.”

**Wat betekent wijn voor u?**

„Wijn is een product met magie. Wijn weerspiegelt de druif, het terroir en het verloop van het seizoen, het vertelt een verhaal. Als alles optimaal is, ontstaat een topjaar. Het is altijd spannend, want geen jaar is hetzelfde.”

**Hoe zit het met de achtste generatie De Bruijn?**

„We hebben twee dochters. Niks mis met een vrouwelijke opvolging want vrouwen kunnen goed proeven, misschien beter dan mannen. Ze zijn pas 12 en 14. Maar ze ruiken al eens aan een glas, dus misschien walsen ze er ook wel in.”

▲ Eric de Bruijn van De Bruijn Wijnkopers.

FOTO'S PAUL RAPP

“  
We hebben zo'n 1200 leveranciers, ik ben overal geweest

– Eric de Bruijn