

Ouder dan Nederland!

P. DE BRUIJN
WIJKOPERS
IS AL 250 JAAR
RELEVANT

Dit jaar viert P. De Bruijn Wijnkopers, Nederlands oudste zelfstandige wijnhandel, het 250-jarig jubileum. Eigenaar Eric de Bruijn (53) en zijn vrouw Marianne zijn de zevende generatie in dit van oorsprong Noord-Brabantse familiebedrijf, dat zelfs de koninklijke familie tot haar klantenkring mag rekenen. Villa d'Arte spreekt hoofd business development Jesaja Alberto over het verleden, heden en toekomst van een uniek familiebedrijf.

Interview: Claudia Koopman
Fotografie: xxx

Alberto, die acht jaar geleden bij De Bruijn Wijnkopers begon als accountmanager, is tegenwoordig medeverantwoordelijk voor de inkoop en als hoofd business development ook voor de ontwikkeling van het nieuwe online platform. Dit omvangrijke project bevindt zich in de afrondende fase en het enthousiasme van Alberto zindert door de telefoon: 'Het is een enorme klus, want dit project raakt werkelijk alle facetten van ons bedrijf, maar ook het mooiste wat ik ooit heb gedaan! We hebben straks een state-of-the-art webshop en kennisplatform, waarop we 250 jaar kennis en ervaring

delen.' Hoewel het wijnbedrijf al meer dan 100 jaar in Nijmegen gevestigd is, liggen de wortels in Overlangel. Oost-Brabant, waar het in 1772 door Stephan Petrus de Bruijn gesticht werd. Alberto: 'De familie woonde aan de Maas en had een eigen trekschuit waarop vanuit Bordeaux wijn naar Nederland werd gebracht. Daarnaast nam De Bruyn port, sherry en Moezelwijnen mee terug naar ons land, voordat latere generaties zich gingen toeleggen op Franse wijnen. Stephan werd opgevolgd door zijn zoon Petrus, die weer werd opgevolgd door Leonardus Franciscus. Deze De Bruijn was

cruciaal voor het verdere verloop, want hij verhuisde het bedrijf niet alleen naar Nijmegen, maar gaf in 1919 opdracht voor de bouw van ons pand aan de Bijleveldsingel. Hij had het ontworpen op de groei en met een plek om zelf te bottelen; dat zijn we blijven doen tot 1990. Mensen met een romantisch beeld van wijnbedrijven zijn vaak een beetje ontgoocheld als ze zien dat die bestaan uit een moderne loods. Maar wij hebben wél een authentieke wijnkelder, zoals bij de boer. Hij is perfect geconditioneerd en ademt de sfeer en het product. De originele trap om de fusten naar beneden te rollen is

'De originele trap om de fusten naar beneden te rollen is er nog'

er nog en ook oude apparatuur die destijds gebruikt werd. Op de plekken waar ooit de fusten lagen, liggen nu onze meest exclusieve producten. Onze rijke geschiedenis is voelbaar in het pand.'

Frankrijk-specialist

Alberto: 'Van de meer dan 300.000 flessen op voorraad zijn er veel Frans, maar je vindt in de kelder in toenemende mate wijnen uit andere klassieke wijnlanden. Van Europese bodem dus, iets anders komt er hier niet in. Alberto: 'Er was een periode dat de nieuwe wereld heel populair was, maar dat hebben we helemaal laten gaan. We hebben in Europa zoveel moois en bovendien is het niet duurzaam om wijn van andere continenten te halen. Wij focussen ons op kwalitatieve wijnen en wijnen met een verhaal. Wijnen die passen bij wat we vroeger deden. De wijnen in ons assortiment worden allemaal ambachtelijk gemaakt en veelal zonder chemische bestrijdingsmiddelen. De filosofie van de wijnproducent moet overeenkomen met die van ons. Als familiebedrijf kijken we altijd naar de lange termijn. Dit betekent goed omgaan met de natuur, maar ook met elkaar. De



relaties die wij met sommige wijnhuizen hebben gaat wel honderd jaar terug.' Over meer recente toevoegingen aan het portfolio is Alberto minstens zo enthousiast: 'Pol Roger, in mijn optiek een van de mooiste champagnehuizen die er is, past naadloos bij wie wij zijn. Het is ook een familiebedrijf, net zoals wij hofleverancier, en straalt veel klasse uit. Dat we hen in ons portfolio hebben, zegt ook veel over wie wij zijn en hoe er in de wijnwereld tegen ons wordt aangekeken. Daar kan ik - en

iedereen met mij hier - alleen maar hartstikke trots op zijn.'

Uitbreiding Europese portfolio

'Er is in de wijnwereld langzaam een verschuiving van labeldrinken naar artisaan, ambachtelijk. Ik zit al een goede 20 jaar in de wijnbranche, maar heb die echt zien veranderen. De Nederlander is bewuster gaan eten en drinken en ook steeds betere kwaliteit gaan drinken. Zelfs in toegankelijke restaurants, bistro's en wijnbarren wordt veel meer champagne gedronken. Maar alles moet wel kloppen: de uitstraling, het verhaal, de prijs-kwaliteitsverhouding. En de wijn moet het liefst zo puur mogelijk gemaakt zijn. Deze tendens hebben wij vroeg signaleerd; veel Franse wijnen uit de Loire, Rhône en Bourgogne werden sowieso al op deze manier geproduceerd. Wij hebben besloten om dit te omarmen en ons Europese portfolio uit te breiden, maar uitsluitend met wijnen die exact zo geproduceerd worden. Ook ons Franse aanbod zijn we blijven vernieuwen. We zijn nog steeds hetzelfde bedrijf, maar we bewegen wel mee met de markt.'

Service & kwaliteit

Maar hoe doe je dat wanneer een markt alle kanten op beweegt? 'De realiteit is dat we in een onzekere tijd leven. Er heerst een ongekende schaarste. Niet alleen aan kwalitatieve wijnen, maar ook aan materialen zoals glas, kurk en verpakkingsmaterialen. Dit gezegd hebbende is ons voordeel dat we over 250 jaar ervaring en een fantastisch netwerk beschikken. Als je bedenkt wat wij als bedrijf allemaal hebben doorstaan. Ten tijde van de oprichting bestond Nederland nog niet eens! En dan waren er nog Wereldoorlogen, financiële crises, de coronacrisis... Je krijgt ons niet zo snel meer gek. Onze kracht is dat we ons altijd zijn blijven focussen op kwaliteit en service. Wij willen niet vieren dat we 250 jaar oud zijn, maar 250 jaar relevant.' De volgende generatie De Bruijn zal het hier vast mee eens zijn. Wanneer de dochters van Eric en Marianne het stokje van hun ouders overnemen, zal dit voor het eerst in de historie zijn dat het bedrijf van vader op dochter overgaat.

Meer info:
debruijnwijnkopers.nl

