

Wie laat ons omfieten naar de HEMA?



Cisca Breedijk

# Wie laat ons omfietsen naar de HEMA?

HET SUCCESVERHAAL VAN DE VROUW  
DIE MILJOENEN FLESSEN WIJN VERKOCHT



CARRERA  
*culinair*

Dit is een uitgave in samenwerking met **WINE** **LIFE**  
TIJDSCHRIFT VOOR WIJNLIEFHEBBERS

© 2011 Cisca Breedijk

© 2011 Uitgeverij Carrera, Amsterdam

Omslagontwerp Riesenkind

Zetwerk Perfect Service

ISBN 978 90 488 0989 9

NUR 447

[www.uitgeverijcarrera.nl](http://www.uitgeverijcarrera.nl)

Carrera is een imprint van Dutch Media Uitgevers bv



# Inhoud

## Inleiding 7

- 1 Zoete witte wijn met ijs 11
- 2 Le Beaujolais Primeur est arrivé! 17
- 3 Gelagerd op eikenhout 23
- 4 Viva Italia 27
- 5 Een neus voor wijn 33
- 6 Een serieus glas rosé 39
- 7 Een beetje weinig neus 45
- 8 Wijnselectie 51
- 9 Blind proeven 57
- 10 Down under 61
- 11 Terug in de tijd in Portugal 67
- 12 Pétrus 71
- 13 De Loire 77
- 14 Een Graves Supérieur in de bouillabaisse 85
- 15 Verdikkio, wat een lekkere Verdicchio 89
- 16 You are spitting on my knees 95
- 17 Een desastreuus avondprogramma 99
- 18 Keuringsdienst van Waarde: Ot en Sien 103
- 19 Wijn voor twee euro 109
- 20 Wijnproeverijen 115
- 21 Chili en Argentinië 121

- 22 Jerez Free On Board 129
- 23 Artisjokken met Rioja 135
  - 24 Pers 139
- 25 Per jetski naar de proeverij 143
- 26 Een glaasje Chartonnay op vakantie 149
- 27 Ik heb het gewoon niet zo op rosé 155
  - 28 Champagne 159
- 29 De kolonel in de kelder 167
- 30 Kalversnuit met haren 173
- 31 Het belang van het etiket 177
  - 32 Geridderd! 181
  - 33 De stamtafel 187
  - 34 Mexicaanse griep 191
- 35 Een jubileum en een afscheid 195

Verantwoording 201

Dankwoord 203

## Inleiding

HEMA begon in 1974 met het verkopen van wijn. De toenmalige directeur bedacht dat hij in deze typische vrouwenwinkel ook een mannelijke doelgroep wilde aanspreken. Hiermee werd HEMA, samen met supermarkt Albert Heijn, de eerste grootaantweder van wijn; tot dit moment was wijn slechts bij de speciaalzaak te krijgen.

De eerste jaren was het pionieren. De inkoper toog enthousiast aan de slag. Vaak lagen toevalligheden ten grondslag aan de assortimentskeuzes. Zo startte HEMA met de verkoop van sherry nadat een inkoper in het vliegtuig aan de praat was geraakt met een zekere heer die nog ‘een grote partij sherry van uitstekende kwaliteit’ had staan. Zo stond HEMA aan de wieg van de sherryhype in Nederland. In de jaren daarna groeiden het assortiment en het imago van wijn van de HEMA zodanig, dat zelfs restaurants hun wijn bij het bedrijf kwamen kopen.

Destijds bleek ook de invloed van de pers groot te zijn, hoewel de schrijvende wijnpers toen nog uit één invloedrijk persoon bestond, namelijk Hubrecht Duijker. De toenmalige wijninkoper kwam hem tegen opeen ‘verticale proeverij’\*

\* Proeverij waarbij wijnen uit verschillende wijnjaren met elkaar worden vergeleken.

van Château d'Yquem\* en Hubrecht verzocht hem eens wat wijnen op te sturen. Zo gezegd zo gedaan, en op een vrijdag werd de inkoper door de wijnschrijver zelf gebeld met de mededeling: 'Morgen besteed ik in *Het Parool* aandacht aan de HEMA-wijnen.'

De impact was groot; de wijnen werden weliswaar niet allemaal even positief beoordeeld, maar op zaterdag aan het einde van de dag waren bijna alle wijnen bij de Amsterdamse filialen uitverkocht.

In de jaren erna was het een komen en gaan van inkopers. Vaak was wijn slechts een deel van hun verantwoordelijkheid en kochten ze behalve wijn ook andere artikelen in, zoals snoep en zoutjes.

Het beleid wijzigde met betrekking tot wijn nogal eens. Daar waar het kwaliteitsimago in de jaren zeventig en tachtig goed was, besloot men eind jaren negentig onder druk van de concurrentie vanuit de supermarkten meer op prijs te gaan concurreren. Met fatale gevolgen. De winstgevendheid van de productgroep Wijn werd volledig tenietgedaan, niet alleen door het voeren van diepe acties, maar ook door de kwaliteit, die onder de maat was.

Begin 2000 ging het roer om. Het complete assortiment werd gesaneerd en kwaliteit werd weer een speerpunt. Helaas begreep de HEMA-klant hier weinig van. Kwaliteit heeft een prijskaartje, van het ene op het andere moment stond daar een – op het oog – duur assortiment. Om het de consument gemakkelijker te maken werd gezocht naar een helder 'smaakgroepsysteem'. Het systeem bestond uit

\*Het bekendste en duurste château van het gebied Sauternes, befaamd om zijn edelzoete witte wijnen.



## Inleiding

vijf verschillende smaakgroepen met uitleg. In elke smaakgroep trof je zowel rood, wit als rosé aan, iets wat destijds totaal niet gebruikelijk was. Bovendien werd de kennis van de consument overschat; bij een smaakgroep als ‘elegant en verfijnd’ kon de HEMA-klant zich weinig voorstellen. Sterker nog: de termen bleken alleen maar af te schrikken. Met dit systeem was HEMA haar tijd ver vooruit, maar de klant was er nog niet aan toe.

In die periode werd ik gevraagd om wijn te gaan inkopen. Een goed moment om te beginnen, want de tijd van kwalitatief minder goede wijnen lag achter ons, de neuzen stonden in de goede richting als het ging om assortimentskeuze (kwaliteit voor een scherpe prijs) en er was veel ruimte voor initiatieven om het imago van HEMA-wijn weer op peil te krijgen. Dat ik niets van wijn wist, was een voordeel, want nadat mijn voorganger iets te enthousiast op de inkoop was gesprongen van kwalitatief uitstekende maar voor Nederlanders onbekende wijnen, moest HEMA weer terug naar een assortiment dat heel wijndrinkend Nederland zou aanspreken, zowel de kenner als de oningewijde liefhebber. Ik keek ernaar met het oog van de liefhebber en ging aan de slag onder het motto ‘Als ik er niets van snap, dan doet onze klant dat ook niet.’

In dit boek vertel ik mijn verhaal. Belevissen van bijna acht jaar wijn inkopen voor een van de meest geliefde winkels van Nederland. Het verhaal van een ongelooflijk tot de verbeelding sprekend product, waar vaak veel te ingewikkeld over wordt gedaan, maar dat toch vooral bedoeld is om van te genieten.



## Zoete witte wijn met ijs

Een ongelukkige bijkomstigheid van het beroep van wijnkoper (of een ander beroep waarbij je je professioneel met wijn bezighoudt) is dat de gewone mens een beetje bang voor je is. Men gaat er niet alleen van uit dat je ‘verstand’ hebt van wijn maar, nog erger, dat je en passant ook een ontzettende wijnsnob bent geworden.

Vanaf het moment dat ik wijnkoper werd, schuift men de wijnkaart altijd direct mijn richting in, wanneer een wijn geproefd moet worden ben ik altijd de gelukkige, onder het motto: ‘Zij heeft er *verstand* van!’ Ik heb nooit meer een fles wijn cadeau gekregen en als ik op een verjaardag om een glas wijn vraag, zie ik het gezicht van de jarige al betrekken en wordt er op voorhand gemeld: ‘Ik weet niet of het wat is, het was in de aanbieding bij Albert Heijn,’ of soms bij de heel dapperen: ‘Ik weet niet of je het wat vindt, maar ik vind ’m lekker.’

Heel vermoeiend allemaal, want op deze manier gaat het allerbelangrijkste aspect van wijn direct al verloren. Dat is namelijk dat wijn een product is waarvan je moet *genieten*. Het idee dat je verstand moet hebben van wijn om ervan te kunnen genieten vind ik nogal jammer. Als onervaren wijndrinker moet je gewoon eenvoudig beginnen, en gaat het vooral om ‘lekker’ of ‘niet lekker’.

Hoewel je me inmiddels wakker kunt maken voor een goed gemaakte spaghetti carbonara, liep vroeger het water me in de mond als mijn moeder macaroni op tafel zette. Als ik het goed heb, gingen daar elleboogjes van Honig in, een blik Smac (voor iedereen die jonger is dan dertig: dat is samengeperste lang houdbare boterhamworst), tomatenpuree, champignons, uien, paprika en wellicht ook nog de ‘Honig mix voor macaroni’. Het had niets te maken met de Italiaanse keuken, maar het was wel lekker – vooral wanneer m’n moeder er nog een omelet bij bakte en er als smaakmaker ketjap manis doorheen deed. Natuurlijk mag dit geen pasta heten, maar dertig jaar geleden stond dergelijke kost voor de meeste Nederlanders gelijk aan Italiaans eten. Hiermee was het wel de opstap voor de Italiaanse keukens die we nu kennen.

Hetzelfde geldt voor wijn. Het eerste glas dat je in handen krijgt, betreft meestal geen Pétrus\* en gelukkig maar, want je zou het niet eens lekker vinden. Beter in de smaak valt Lambrusco of een roseetje op het terras. Kenners halen hun neus ervoor op, maar we mogen blij zijn dat die wijnen er zijn, want zo ‘leer’ je wijn drinken. Verstand van wijn hoef je dus helemaal niet te hebben.

Mijn verhaal illustreert dat kennis niet het belangrijkste is in de wereld van de wijn, zelfs niet als je er je beroep van maakt. Hoewel ik het vak van wijnkoper absoluut niet wil afdoen als iets wat iedereen zomaar kan en waarbij geen wijnkennis nodig is, vind ik het wel altijd leuk om

\* Pétrus wordt algemeen aangezien als de beste wijn uit de Pomerol, Libournes, Bordeaux. Door de hoge kwaliteit, in combinatie met de zeer kleine productie, is de prijs van Pétrus heel hoog.

mensen iets te vertellen over de eerste schreden die ik zette in de wondere wijnwereld. Al is het maar om het taboe 'wijn is ingewikkeld en voor een selecte groep mensen' te doorbreken.

We maken een sprong terug in de tijd. Het was 2002 toen ik – jong en onervaren in wijn – werd gevraagd om de plek van de vertrekkende wijninkoper in te nemen en direct liep ik tegen een aantal bezwaren aan. Het eerste bezwaar was dat ik er dus geen bal verstand van had. Ik zat nog in het stadion 'zoete witte wijn met ijs'. Daar is niks mis mee, maar ik dronk de zoete witte wijn in de kroeg. En wijn in het café wordt – zeker tien jaar geleden – vaak gezien als sluitpost.

De meeste mensen in het café drinken bier of fris, degenen die wijn drinken moeten het zelf maar weten. De wijn mag de caféhouder niets kosten, de flessen staan gerust een aantal dagen open (daar wordt de wijn niet beter van) en wordt geschonken in verkeerd glaswerk, in zogenaamde ballon- of – o gruwel! – Picardie-glazen. Het ijs wordt er niet in gedaan om te koelen (want de wijn komt gewoon uit de koeling), maar slechts om de wijn aan te lengen zodat je eigenlijk niet meer proeft wat je drinkt.

Dat was dus wat ik destijds dronk en ik vond het nog lekker ook. Inmiddels weet ik dat met wijn iets anders wordt bedoeld dan pakken Liebfraumilch of flessen Canei. Mocht je nu denken dat ik negatief ben over zoete witte wijn, het tegendeel is waar: in mijn top tien van lekkerste witte wijnen bevinden zich minimaal twee zoete. Let wel, altijd *zonder* ijs!

Een tweede bezwaar was dat ik geen woord Frans sprak. Hoewel ik tot en met het heao Frans had gehad, werd er op

het vwo niets aan mondelinge vaardigheden gedaan waardoor ik eindigde met een 4,5 voor mijn mondeling examen (en hoe ik dat voor elkaar heb gekregen is nog altijd een raadsel). En op het heao zat ik met zes andere leerlingen in de klas, waarvan één meisje zo goed was dat niemand anders het woord durfde te nemen. Bovendien had ik altijd op maandagochtend de eerste twee uur Frans, na een weekend waarin slapen niet bepaald mijn eerste prioriteit was. Hoewel wijn allang niet meer alleen uit Frankrijk kwam, leek het me voor deze functie toch zeer lastig dat ik de Franse taal niet machtig was.

Het laatste maar zeker niet het minste bezwaar was dat ik er domweg niets aan vond, aan wijn. Ik had tot dan toe seizoensartikelen ingekocht, van chocoladeletters tot chocolade paashazen (de zogenaamde ‘holfiguren’) en van roomboterspeculaas tot borstplaat. Los van deze standaardartikelen vulde ik de seizoenen vooral met nieuwe en leuke cadeauartikelen. Om je te onderscheiden is het zaak om de leukste bonbondosjes te ontwikkelen en de schattigste chocolade kerstboomhangers te vinden, dus was creatief bezig zijn met het assortiment het devies.

Maar dan wijn! In mijn ogen zagen al die flessen er hetzelfde uit. Het meest creatieve dat ik ooit had gezien in wijn was de scheve hals van J.P. Chenet – en dat was direct de enige rode wijn die ik, naast Lambrusco, wel eens dronk. De inhoud van al die flessen zou vast anders zijn, maar hoe kon ik daar nou in godsnaam mijn creativiteit in kwijt?

Al met al waren er genoeg redenen om ernstig te twijfelen of ik wel wijninkoper wilde worden. Je vraagt je gezien het voorgaande misschien ook wel af waarom ze mij überhaupt vroegen voor deze functie. Dit had alles te maken

met het feit dat je als inkoper voor een retailorganisatie als HEMA niet alleen maar met het product zelf bezig bent. Je zit een groot deel van je tijd gewoon achter de computer, waar je je bezighoudt met kantoorzaken als plannings, koopplannen, voorraadbeheer en actievoorstellen. En het belangrijkste is nog wel dat je als inkoper voor HEMA te maken hebt met de totale Nederlandse bevolking als doelgroep. Een groep waarvan hooguit een paar procent verstand heeft van wijn. Als een complete wijnfreak op de plek van wijninkoper gaat zitten, kun je rekenen op problemen. Zelfs ik vergiste me er al in; termen die voor mijn gevoel toch echt door iedereen begrepen werden, bleken voor anderen soms abacadabra te zijn. Ik heb wel eens een klant horen zeggen: ‘Droge wijn? Alle wijn is toch nat?’

Bovendien kwam ik als wijnliefhebber bedrogen uit, want in tegenstelling tot wat er vaak wordt gedacht, zit je echt niet de hele dag met je neus in een glas wijn, laat staan dat je wekenlang in een zCV door Frankrijk toert op zoek naar de leukste châteaux en de lekkerste wijnen.

Ondanks mijn gegronde twijfels nam ik het aanbod om wijninkoper te worden aan. Over mijn eerste onzekere schreden op het wijnpad, mijn romantische wijnbeeld dat als sneeuw voor de zon verdween, mijn geklungel met de taal (wijntermen zijn ook in het Nederlands lastig), mijn creatieve invulling van het assortiment met blunders en successen en alle andere avonturen die ik heb meegemaakt op het inkoperspad kan ik uren vertellen. Zo is dit boek ontstaan.





## Le Beaujolais Primeur est arrivé!

Ik was nog niet koud begonnen als inkoper of de eerste echte wijnselectie diende zich aan. Een heel speciale, namelijk die van de Beaujolais Primeur. De Beaujolais Primeur wordt elke derde donderdag van november gelanceerd en is daarmee van oudsher de eerste nieuwe wijn van het jaar.

Over de kwaliteit van deze rode primeurwijn valt nogal eens te twisten. Eind twintigste eeuw was de populariteit van de Beaujolais Primeur (door de Fransen Beaujolais nouveau genoemd) al tanende, volgens sommigen betekende het illustere jaar 2002 uiteindelijk de nekslag voor de wijn. De Beaujolais Primeur was in dat jaar zó slecht dat welhaast iedere serieuze wijnliefhebber de wijn definitief de rug toekeerde.

Wat was er nu gebeurd? Hierover zijn de meningen verdeeld. Sommigen zeggen dat met de komst van andere primeurwijnen (de Italiaanse Novello, de Zuid-Afrikaanse 'eerste pluk') het bijzondere van de Beaujolais Primeur af was. Andere primeurwijnen zijn nooit echt een succes geworden en ik denk niet dat de Beaujolais Primeur hierdoor van het toneel verdwenen is.

Anderen stellen dat het de wijnboeren in de Beaujolais zo goed ging, dat ze er op zeker moment met de baret naar gingen gooien. Door het korte traject van de oogst tot de

fles op het schap, sprak de wijnkoper namelijk al voordat hij de wijn kon proeven een prijs af, wat een groot vertrouwen in de wijnproducent vereiste; een vertrouwen dat helaas niet altijd werd waargemaakt.

Weer anderen leggen de oorzaak bij de vraagkant. Een gemakkelijk vergelijkbaar product als Beaujolais Primeur is uitstekend in te zetten als prijsvechter ('Wij zijn de goedkoopste!') en daar waar de verkoopprijs omlaag moet, kan de inkoopprijs niet achterblijven. Voor sommige wijnbedrijven was dit aanleiding (of noodzaak) om minder aandacht te besteden aan de kwaliteit van druiven en wijn. Ontzettend jammer, want niet alleen was de eerste wijn van het jaar een aardige traditie, ook het imago van Beaujolais had te lijden – en dat terwijl een goed gemaakte Beaujolais een vriendelijke, fruitige en zeer gewaardeerde wijn is.

Pas in 2009 is het tij enigszins gekeerd. Dit zonnige en warme jaar zorgde voor volle, vlezige wijnen barstensvol fruit die door de wijnliefhebber – mede dankzij de voorzichtige trend van lichtgekoeld zomers rood – gelukkig weer langzaam ontdekt worden.

De Beaujolais Primeur wordt gemaakt volgens een speciaal procedé, *macération carbonique*, dat ervoor zorgt dat de druiven binnen een heel korte tijd wijn kunnen worden. Er wordt in een gesloten tank CO<sub>2</sub> aan de druiven toegevoegd, waardoor er een gisting plaatsvindt binnen de schil. De wijn die zo ontstaat kenmerkt zich door zijn fruitigheid – je proeft vrijwel puur sap – en een gebrek aan tannine (door de korte gisting is de tannine uit de schil en pitjes nog niet losgekomen), waardoor hij zeer makkelijk drinkbaar is. In het gunstigste geval tenminste. In minder goede of slechte jaren, wanneer het bijvoorbeeld veel geregend heeft,

is er uit de halfrijpe en waterige druiven weinig lekker sap te krijgen. Dit was ook het geval in 2002, het jaar waarin ik voor het eerst de Beaujolais Primeur mocht selecteren.

Zoals veel mensen had ik op dat moment nog een romantisch beeld van het product wijn. In gedachten zag ik vrouwen blootsvoets met hoog opgehouden rokken in houten tonnen de druiven treden, blozend van inspanning, onderwijl aangemoedigd door de wijnboeren die met het zweet op de rug stonden uit te puffen van de zware oogst. Het hierbij vrijgekomen sap werd voorzichtig opgevangen en in houten vaten in beschimmelde kelders opgeslagen, waar het wonderlijke gistingsproces zich zou voltrekken. Na een paar maanden zou de heerlijkste wijn zo uit het vat stromen, de wijnmakers zouden met ogen vol tranen van pure emotie de eerste voorzichtige slokken nemen, waarna een groots bacchanaal aangericht zou worden om de geboorte van deze nieuwe wijn tot in de vroege uurtjes te vieren.

Het beeld van de houten vaten en beschimmelde kelders verdween pas toen ik een maand later mijn eerste wijnreis maakte, toen de illusie van een kant-en-klare, zonder meer heerlijke wijn, die zonder inmenging van een menselijke hand zomaar in een vat ontstaat, direct de bodem in werd geslagen. De enige die bij het 'ontstaan' van de HEMA-Beaujolais Primeur 2002 met tranen in de ogen stond, was ik, niet van pure verrukking maar juist van diepe teleurstelling...

Het ging namelijk zo. Zo'n zes weken voor de lancering van de Beaujolais Primeur kwam mijn leverancier langs met drie flessen wijn, met daarop niets anders dan de woorden 'cuvée 1', 'cuvée 2' en 'cuvée 3'. Niet eens een mooi etiketje, nee, gewoon met witte letters op de fles gekalkt. Ik

liet me uitleggen dat het hier drie verschillende monsters betrof uit drie verschillende *cuves*, ofwel vaten, die elk hun eigen kenmerken hadden. We kregen ieder drie glazen met uit elke fles een bodempje wijn. Het proeven kon beginnen.

Ik was nog niet bepaald een geoefende proever, maar het viel me wel op dat er van de karakteristieke kenmerken van Beaujolais (die ik van tevoren even in mijn cursusboek had opgezocht) weinig te ontdekken viel. Banaan, aardbeien? Het enige wat ik rook was een muffe, modderachtige geur, door mijn medeproevers treffend omschreven als 'putlucht'.

Naast het feit dat de wijn an sich niet al te best was, was hij ook nog niet 'af'. Tussen het vat en het definitieve product wordt de wijn namelijk nog bewerkt (onder andere gefilterd), waardoor de harde kantjes eraf gaan en de wijn lekkerder wordt. Wanneer je direct uit de cuve proeft (we noemen dit 'brut de cuve'), heeft de wijn dus altijd nog wat kenmerken die je later (liever) niet meer proeft, en het vergt enige oefening voordat je hier doorheen kunt proeven en kunt beoordelen wat het eindproduct zal zijn.

Enfin, ik kon geen enkele waardering opbrengen voor de drie glazen voor me, maar gelukkig kreeg ik hulp van de ervaren proevers om me heen, die me vertelden dat glas 1 het meeste fruit had, en glas 2 de meeste structuur. Hoewel structuur (stevigheid) niet direct is wat je zoekt in een Beaujolais Primeur, wil je ook niet dat de wijn naar aangelengd druivensap smaakt.

Door wat er daarna gebeurde, verdween mijn romantische beeld van wijn, want er werd een maatbeker gepakt en ze begonnen de wijn te mengen! Er ontstonden een drietal varianten, 60% van cuvée 1 en 40% van cuvée 2, een om-

gekeerde variant, en een derde in de verhouding 70/30. Na nogmaals proeven en herproeven volgde hieruit uiteindelijk een wijn die enerzijds een ietwat fruitig aroma had en anderzijds voldoende sap en structuur.

Hoewel ik in de jaren daarna ontdekte dat wijn uit verschillende cuves mengen zeer gebruikelijk (en dus ook toegestaan) is, heb ik gelukkig nooit meer op deze manier de Beaujolais Primeur hoeven 'samenstellen'. Ik kreeg sindsdien altijd de keuze uit meerdere cuvées, en slaagde er gelukkig altijd in een cuvée uit te kiezen die zonder bijmengen van een andere direct goed was.

Een redelijke Beaujolais Primeur rijker en mijn eerste wijnillussie armer nam ik een aantal weken later op de traditionele Beaujolais Primeurparty op het hoofdkantoor het stokje over van mijn voorganger. De moed was me reeds in de schoenen gezakt. Als dit de opmaat was voor mijn verdere wijn carrière, kon dat niet veel goeds betekenen. De kurkentrekker die ik kreeg als welkomstcadeau was een schamele troost, de lust om überhaupt nog een wijn te ontdekken was me voor even vergaan.