

cultureel  
gastronomisch  
magazine

winter 2006  
derde jaargang  
8,95 euro

o  
o  
m  
i  
o  
i



> TV-kok gekraakt > **Vis**  
> **Nobu**

tekst redactie bouillon! | foto Sarah Rypkema

Op het Rotsoord, pal aan het water van de Vaartse Rijn in Utrecht, zetelt sinds 1999 in een forse loods D.R.Trading van Duco Keulen: handel in wijn, Jolly Caffè en espressomachines. Achterin, aan de grote tafel, is het een zoete inval. Tussen het prachtbuffet uit het legendarische Grand Café Noord Brabant, de schilderijen en posters, de vitrine vol kurkentrekkers en andere wijnparafernalia, gonzen de sterke verhalen en is de koffie altijd knispervers.

# Wijn en koffie walhalla

## D.R.Trading



Duco Keulen, geboren en getogen Utrechter, bouwt in de jaren zeventig bekendheid op met zijn café De Gasterij aan de Trans in het hartje van de Domstad. Vooral leden van het Utrechts Studenten Corps weten zijn gastvrijheid te waarderen. Hij bouwt in die tijd al een naam op met zijn huiswijn. Voor drie gulden vijftig schenkt hij de beste wijn die je waar dan ook in een café kunt tegenkomen: witte en rode Côte du Rhône van Guigal, voor een café een absoluut tophuis. Hij haalt de wijn zelf op, ieder jaar 2500 dozen, die hij stalt bij Van Gent & Loos. Avontuur en daadkracht is Keulen nooit vreemd geweest.

Al tijdens zijn bestaan als kroegbaas begint hij het zaaien voor een nieuw leven, want het kijkglas van tappen en doffe kroegpraat raakt langzaam vol. Een paar deuren verderop start hij een handelsmaatschappijtje en importeert de Magimix. Het is dan 1981 en dat keukenapparaat is voor ons land een revolutionaire nieuwigheid. In drie jaar tijd verkopen Keulen en zijn compagnon dik tienduizend stuks. In '83 verkoopt hij De Gasterij en gaat verder in wijn, koffie en koffieapparaten. De Magimix blijft bij zijn inmiddels ex-compagnon. 'Ik was het ook wel moe, dat compagnonschap. We verschilden te vaak van mening en ik had het gevoel dat ik me altijd moest verdedigen. Vrienden hoef ik niks uit te leggen en vijanden geloven me toch niet.' Keulen gaat alleen verder. In 1987 koopt hij op de Korte Minrebroederstraat, pal naast het vermaarde Café de Zaak, een mini-winkel en begint er zijn groothandel. In vijf jaar tijd stampet hij er 5.5 miljoen omzet per jaar uit. Alleen al 8500 koffiemachines veranderen jaarlijks via

D.R.Trading van eigenaar. 'Ik verkocht als enige koffiemachines met sachets, wat nu heel gewoon is. Geen gedonder meer met schoonmaken en altijd de juiste hoeveelheid, altijd de juiste druk en door de verpakking geen oxidatie. Illy Caffè verkocht toen ik aan dat avontuur begon nog geen 300 apparaten per jaar. Ik alleen al het eerste jaar 1500. We spraken af dat ik de apparaten ging doen en zij de koffie. Wist je trouwens dat producenten van huishoudelijke apparatuur altijd naar Denemarken en Nederland kijken of het aanslaat. Is dat het geval, dan volgt de rest van de wereld.'

Intussen groeit de voorraad wijn en de koffiemachines de kleine winkel achter het Stadhuis uit. In 1999 start hij in de loods op het Rotsoord. 'Dat is dus een rampjaar geworden. Ik zat er amper drie maanden toen de hele loods leeggehaald werd. En ik had me met mijn stomme kop nog niet goed verzekerd, althans de voorraad niet en kon weer helemaal van voren af aan beginnen. Even later ging Illy lastig

doen en verkocht ook koffiemachines alsof we daar nooit afspraken over hadden gemaakt. Gewoon een slechte periode.'

Maar het hele leven komt in golven. Ook tegenslag heeft zijn nut. In Italië, waar Keulen inmiddels hoe langer hoe meer zijn wijnheil zocht, proefde hij in Florence Jolly Caffè, de beste koffie van Italië. 'Ik werd officieel importeur en ben het vooral gaan zoeken in de officemarkt en een beetje horeca natuurlijk. Ik heb hier in Utrecht goeie klanten aan Orloff en het Wilhelminapark, maar bij kantoren kun je natuurlijk heel wat meer koffie kwijt. Koffiemachines importeer ik zelf niet meer, maar ik heb hier wel een paar aardige machientjes staan.'

Het pakket wijnen is fors uitgebreid. Zoals gezegd, de focus ligt tegenwoordig veel meer op Italië. Italiaanse wijnen zijn veel toegankelijker. Jonge Italianen hoef je alleen maar te decanteren en ze zijn drinkbaar. Dat komt door hun goed afgebouwde tannine. Petra uit Suvereto bijvoorbeeld, dat is een topwijn. Daar hebben ze veel geïnvesteerd. Alleen al de cantina kostte 50 miljoen. Ik ben niet zo'n volger, maar ik weet wel hoe je goeie wijn maakt. En bij een mooie Italiaan hoeft er alleen wat lucht bij en klaar is Kees. Bressan uit Friuli, nog zo'n topper, vooral de Verduzzo, de favoriet

van Luciano Paverotti. Hun Carat is de mooiste witte wijn van Italië en de Pinot Grigio is uitgeroepen tot de beste die in de VS te koop is. Maar ik verkoop ook mooie wijnen uit Spanje, Duitsland en Hongarije. Dat land gaat topwijnen brengen, let op mijn woorden. Ik had laatst een proeverij bij Attila Gere in Villacny vlakbij de Kroatische grens. Had ik ook mensen van het Nederlands Gilde van Sommeliers bij uitgenodigd. Die gingen uit hun schoenen en die mannen weten toch echt wel waar het om gaat. Ik lever nu aan Restaurant Savelberg, Karel V, De Beukenhof, De Librije, Ron Blaauw, Fitou, Het Wilhelminapark en vele anderen.'

Duco Keulen ziet de laatste maanden de verkoop duidelijk aantrekken. 'Mensen beginnen ons pakket te ontdekken. Weekeinden met 1000 flessen zijn geen uitzondering meer. Kijk, wij verkopen over het algemeen zuivere wijnen. Niet per se bio, maar wel van de kleine producent. Beetje exclusief moet je wel zijn. Ik wil niet dat mijn afnemers de wijn ook bij de supermarkt of bij de gewone slijter tegenkomt. Ik merk wel eens dat sommige wijnboeren rechtstreeks aan mijn klanten leveren. Die komen daar dan langs als ze op vakantie zijn en laden hun auto vol. Dat is lastig, maar dan ga ik gewoon op zoek naar een nog leukere wijn voor een aardige prijs. Komt mooi uit, want zoeken is mijn passie....'