

‘Goede zuivere wijnen tot redelijke prijzen’

De geschiedenis van de Utrechtse wijnkoperij Van Wageningen en De Lange

Oudegracht met
Landbouwbank en
werfmuur met bord
De Bourran Frères et
Cie, 1920. Volgens
overlevering waren
de kelders al
in Moltzers tijd in
gebruik bij de firma.
HUA Collectie
Beeldmateriaal



Een eeuw geleden was wijn vooral te koop bij gespecialiseerde wijnhandels. De meeste daarvan zijn al lang verdwenen. In Utrecht bestaat echter nog steeds de firma Van Wageningen en De Lange. Het assortiment en het klantenbestand zijn sinds 1886 veel diverser geworden, de persoonlijke benadering van de wijnliefhebbers is gebleven.

MARIËLLA BEUKERS

In het eerste Nederlandstalige boek over wijn, verschenen rond 1932, hield J.P.M. Keuls een pleidooi om de traditionele wijnhandel in stand te houden. De handelaar moest er dan wel voor zorgen

dat wijn voor een groter publiek beschikbaar zou komen. Keuls' advies: richt je op goede zuivere wijnen tegen redelijke prijzen! Hij schreef in een tijd dat de Nederlandse traditionele wijnhandela-

ren te kampen hadden met toenemende concurrentie van andere op het grotere publiek gerichte verkoopkanalen. Wijn was steeds meer verkrijgbaar bij slijters en zelfs kruideniers. De huidige Utrechtse firma Van Wageningen en de Lange is voortgekomen uit zo'n traditionele wijnhandel en heeft Keuls' raad in zijn honderdjarige bestaan altijd in de praktijk gebracht. De geschiedenis van deze wijnhandel, die terug gaat tot 1886, wordt hier voornamelijk beschreven aan de hand van het materiaal dat is aangetroffen in het bescheiden bedrijfsarchief van de firma.¹

Van specialist naar supermarkt

Wie rond 1900 in Utrecht goede wijn wilde kopen, kwam terecht bij de gespecialiseerde wijnhandel. Wijn was in die tijd voor veel minder mensen weggelegd dan tegenwoordig. Het was een luxe-product, bestemd voor meneer de baron, meneer pastoor, de dominee, de dokter en de notaris. Deze notabelen kochten hun wijn bij een van de vele firma's die gevestigd waren of hun opslag hadden in de werfkelders langs de Oudegracht. In het telefoonboek van 1915 vinden we achtereenvolgens M.A. Vreeswijk helemaal in het noorden op Weerdzijde 160 (oude telling), Fa. Wed. J.F.C. Staffhorst op 140, Andrau en Co. op 126, onder de Augustinuskerk, Baijer enkele huizen verder op 110, Poortman en Van Hoorn op 70 en Finjé en Co. bij de Stadhuisbrug op 5. Ook de Tolsteegzijde kende minstens twee wijnhandelaren. Anno 2004 rest er nog weinig van deze bloeitijd. Wie in Utrecht tegenwoordig een flesje wijn wil kopen, gaat snel even naar Albert

129

Interieur van de kelder in 1958. Gereserveerde wijnen liggen hier opgeslagen voor klanten met een wij-nabonnement.
Collectie Van Wageningen en De Lange (VWDL)



Heijn of Gall & Gall. Supermarkten en slijters hebben het grootste deel van de wijnmarkt in Nederland in handen. Natuurlijk zijn er ook gespecialiseerde wijnhandels, maar hun aandeel in de verkoop aan de consument is gering. Onder het pand van de huidige *Free Record Shop* aan de Oudegracht is echter nog altijd de firma Van Wageningen en de Lange gevestigd. Van Wageningen en De Lange is de naam waaronder de eerdergenoemde firma Poortman en Van Hoorn na 1939 is voortgezet.

Beroep met status

Handel in wijn had nog tot na de Tweede Wereldoorlog in de betere kringen een bepaalde status: zonen van voornamen families voor wie een militaire noch een wetenschappelijke carrière was weggelegd, konden een aanvaardbaar werkterrein vinden in de wijnhandel. In Brabant werd gezegd: de eerste zoon wordt

pastoor, de tweede dokter, de derde wijnkoper.²

Ook de grondlegger van de huidige firma Van Wageningen en de Lange kwam uit die gegoede kringen. B.H.F.L. (Bernard) Moltzer was telg uit een geslacht van dominees en verwant aan de latere eigenaren van de Bols fabrieken. Sinds 1886 was hij naast essayeur³ in dienst van de Rijksmunt tevens 'generaal-agent' van wijnhandel *la Maison de Bourran Sr. et Co.* te Bordeaux. In het adresboek wordt Weerdsingel 36 opgegeven als woonadres. Onder de naam *de Bourran Frères et Cie.* (DBF) werden de wijnen van Moltzer in Utrecht bekend. Het hoofdagentschap van DBF werd in 1903 overgedragen aan de heren P.C. Poortman en A.E. van Hoorn. De vennootschap die zij sloten behelsde 'de uitoefening van het bedrijf van wijnkoop met al hetgeen daaraan verbonden is, alsmede het waarnemen van het hoofdagentschap

der firma De Bourran Frères et Cie. gevestigd te Bordeaux en het agentschap van de firma J. Langenbach und Söhne te Worms'.⁴ Poortman was in eerste instantie voornamelijk belast met de boekhouding, Van Hoorn met het bezoeken van de clientèle. Zij werkten tot de jaren dertig samen; daarna is het onduidelijk hoe de firma tot 1939 is voortgezet. In de adresboeken treffen we tot en met 1931 de firmanaam *Poortman en Van Hoorn, Wijnhandelaren* aan. Daarna lijken de beide heren afzonderlijk als wijnhandelaar werkzaam te zijn geweest. Het dossier bij de Kamer van Koophandel van de huidige firma Van Wageningen en de Lange begint met een document waaruit blijkt dat A.E. van Hoorn zich op 27 april 1934 vestigde als wijnhandelaar aan de Drift 3. Op dit adres was echter ook P.C. Poortman gevestigd.

Van Hoorn droeg het agentschap en de wijnhandel samen met het filiaal in Den Haag op 2 januari 1939 over aan de heren W.G. ten Houte de Lange en G.A. van Driel van Wageningen. Ook zij sloten een vennootschap. De geboorte van de nieuwe firma werd gevierd met een lunch in Pays-Bas, waar zij de 'beroemde Beychevella 1924' dronken.

Koninklijke connecties

De beide nieuwe eigenaren kwamen net als Moltzer uit de betere kringen. Ten Houte de Lange maakte deel uit van het Nederlands patriciaat; zijn vader was samen met een jongere broer firmant van wijnhandel Verkruijsen & De Lange in Haarlem. Later nam Ten Houte de Lange de leiding van de Haarlemse firma over.

Van Driel van Wageningen was getrouwd met Maria Dorothée (letje) Blaisse, een studievriendin van prinses Juliana. Juliana bezocht regelmatig het huis van de familie Van Driel van Wageningen in Bilthoven om samen met haar vriendin letje toneel te spelen. De huidige eigenaren van de firma Van Wageningen en de Lange, Dineke en Menno ten Berge, vertellen dat zij als gast van de heer Van Driel van Wageningen eens uitgenodigd zijn op paleis Soestdijk om daar een toneelvoorstelling van Juliana en haar vriendinnen bij te wonen. De band met het koninklijke huis kwam, zo vertelde Dineke Ten Berge, nog eens tot uitdrukking toen koningin Beatrix in 1992 het voorstel kreeg voorgelegd om de firma Van Wageningen en de Lange hofleverancier te maken. De koningin zou toen uitgeroepen hebben: 'Oh wat leuk, dat is de firma van tante letje'.

Oorlogsprikelen

De eerste vijf jaar van de wijnhandel onder de naam Van Wageningen en de Lange waren niet de makkelijkste. Op 10 mei 1940, ruim een jaar na de start en op de dag van de verhuizing van het kantoor van de Drift naar de Oudegracht (zie verderop), brak de oorlog uit. Van Driel van Wageningen heeft over deze jaren diverse notities achtergelaten, die een aardige kijk geven op het reilen en zeilen van een firma in de oorlogsjaren.

De eerste paar jaar werd er nog winst gemaakt, hoewel de aanvoer van wijn een groot probleem was. Zowel Frankrijk als Duitsland exporteerden nauwelijks nog en de meeste wijn werd in beslag genomen door de le-



gers of vastgehouden voor de eigen bevolking. Bovendien was de oogst van 1939 de slechtste van de eeuw en die van 1940 zeer gering in omvang.

Grote problemen voor de firma waren verder de inbeslagname van de voorraden wijn door de (Duitse) autoriteiten en aanvoerproblemen door blokkades en rantsoenering. In het voorjaar van 1945 kwam daar nog eens regelrechte diefstal door diverse Duitse functionarissen bij, die ervoor zorgde dat de kelders bij de bevrijding zo goed als leeg waren.

In de notities van Van Driel van Wageningen kunnen we lezen dat ook deze uiterst betrouwbare firma tijdens de oorlogsjaren een beroep moest doen op minder fraaie maatregelen om aan voldoende hoeveelheden wijn en sterke drank te komen. In zijn 'algemene beschouwingen' bij de balans van 1942 schrijft Van Driel van Wageningen dat hij goede Franse *eau de vie* aanlengde met rode limonade en dat vervolgens verkocht als cognac. Daarnaast werd alle aanwezige vooroorlogse rode wijn verkocht onder één 'merknaam', *Chateau Léoville Lascasses* 1938.

In de zomer van 1949 kwam er een einde aan de samenwerking tussen Ten Houte de Lange en Van Driel van Wageningen. De laatste kreeg het recht de Utrechtse wijnhandel voort te zetten voor eigen rekening en risico en met behoud van de naam Van Wageningen en de Lange. Op 1 januari 1977 droeg Van Driel van Wageningen de firma over aan Dineke en Menno ten Berge. Menno ten Berge leerde het vak onder andere bij Verbunt Wijnkopers in Tilburg.

Kelders en kantoor

De firma Van Wageningen en de Lange is gevestigd in de kelders onder Oudegracht 113 en 111. Volgens overlevering zijn deze kelders 'van ouds' in gebruik, maar vanaf welk moment precies is (nog) niet duidelijk. De oudste vermelding van een 'kantoor' aan de Oudegracht stamt uit 1898. Dat was gevestigd op nummer 68 (nu 113) in de Landbouwbank. Tot 1902 kon Moltzer deze ruimte huren, daarna verhuisde hij naar Vredenburg 3bis, boven de Stichtse Bank. Toen Poortman en Van Hoorn de firma overnamen, hielden zij daar ook kantoor. In 1907 werd weer een kan-

Een studentenfeest in de kelders, januari 1964. Behalve voor proeverijen werd de kelder in de jaren zestig en zeventig gebruikt voor allerlei feesten en ontvangsten, georganiseerd door bijvoorbeeld de Kamer van Koophandel of de Utrechtse studentenverenigingen
Collectie VVDL



Een studentenfeest met zigeunerorkestjes in de kelders, september 1964.

Collectie VVDL

toor op de Oudegracht gevonden op nummer 70 (nu 111), recht boven de kelders.

Van 1931 tot 1940 was de firma gevestigd op Drift 3. De kelders bleven echter aan de Oudegracht, zoals blijkt uit een opmerking van Van Driel van Wageningen in een brief van 7 mei 1940: 'Zij die de firma van Hoorn of ons, als haar directe opvolgers, reeds het genoegen hebben gedaan een bezoek te brengen aan de kelders aan de Oudegracht 113, weten hoe daar reeds jaar in jaar uit de duizenden flesschen wijn van ons huis de Bourran frères, zorgvuldig in de donkere spelonken worden bewaard tot het oogenblik waarop één van onze afnemers beslag op hen legt.' Op 10 mei 1940 tenslotte verhuisde het kantoor voorgoed terug naar de Oudegracht.

Door de jaren heen heeft de firma diverse directe filialen gehad, onder andere in Den Haag, Amsterdam en Hilversum. Van Driel

van Wageningen kocht in 1954 ook de oude firma Tellegen en Pels in Wijk bij Duurstede. Deze firma was niet alleen bekend om zijn goede kwaliteit wijnen, maar ook om zijn limonadesiropen. In 1972 werd Tellegen en Pels weer verkocht. De huidige firma heeft geen filialen meer.

Vroegste assortiment

Van Moltzer is één prijscourant overgeleverd, zonder datum, maar waarschijnlijk van rond 1900. De vermelde wijnen zijn niet de minste: *Chateau Canteemerle*, *Chateau Beychevelle*, *Chateau Kirwan*, *Chateau Palmer*. Deze laatste kostte per fles f3,30. Samen met een *Sauternes* van f3,- en een *Chambertin* van f3,95 behoorde de *Chateau Palmer* tot de duurste flessen uit de prijscourant.

Niet alleen wijnen op fles werden verkocht: ook wijnen per anker (1/6 okshoofd, circa 50 flessen) werden aangeboden. Een

anker *Médoc* kostte f28,-, een anker *St. Estèphe* f46,-. Indien grote hoeveelheden gewenst waren, kon de wijn ook per okshoofd (circa 300 flessen) geleverd worden.

Voor de in 1899 opgerichte Vereniging van Nederlandse Wijnhandelaren was dit het kenmerk bij uitstek van de echte, traditionele 'wijnkoper': de inkoop van wijnen op vat. Op vat rijpte de wijn in de kelders van de wijnkoper. Deze voedde de wijn op en bottelde de wijn zelf, op het moment dat de klant erom vroeg en de wijn er klaar voor was. Een traditionele wijnhandelaar was veel meer dan een verkoper van wijn, want hij had ook een zeer goede kennis nodig van de behandeling van wijn.

Ook uit de jaren dat Poortman en Van Hoorn aan het roer van de firma stonden, is weinig materiaal overgeleverd. Enige informatie levert een aantal wijnkaarten, waaronder die van de officierskantine van Kamp Zeist. Van 6 tot 14 september 1909 hadden de heren officieren de beschikking over drie rode bordeauxs, twee bourgognes, twee rijnwijnen, drie soorten champagne en zeven likeuren. De wijnen konden per fles of per halve fles besteld worden, de likeuren per glas.

De oudste echte prijscourant van Poortman en Van Hoorn is uit oktober 1925 en laat een aanzienlijke toename van het assortiment zien. Er zijn nu ook zoete wijnen als muscat en malaga, sherry en port verkrijgbaar. Deze ontwikkeling is geheel in lijn met de ontwikkelingen in de wijnconsumptie in Nederland in die jaren. Een Amsterdamse wijnhandelaar schreef in 1934: 'Reeds voor den grooten wereldoorlog

begon zich hier in Holland de verkoop van zoete wijnen te ontwikkelen. De afzet van Samoswijn, Spaansche en Grieksche Mistella, zoete Tarragona Portwijnen enz. werd van meer belang. Na den oorlog is deze tot groote ontwikkeling gekomen en de import van bovengenoemde zoete wijnen welke in hoofdzaak geconsumeerd worden door de arbeidersklasse en den kleinen middenstand heeft in menig jaar den import der Bordeauxwijnen, Bourgognewijnen en Rijn- en Moezelwijnen overtroffen.⁵

De zoete wijnen waren bestemd voor het 'gewone' volk, dat in de eerste decennia van de twintigste eeuw mondjesmaat wijn was gaan drinken. Al in 1903 is in het Utrechtse Gemeenteverslag bij de behandeling van de stand van de wijnhandel te lezen: 'Men is overigens van oordeel, dat de goedkope zuidwijnen [= zoete wijnen uit Spanje en Griekenland, mb] voor een deel in publieke lokalen langzamerhand meer in de plaats treden van jenever.'⁶ De consumptie van wijn per hoofd van de bevolking steeg overigens tot het begin van de jaren zestig niet: in 1899 dronken we in Nederland 1,8 liter per hoofd van de bevolking, in 1959 1,6 liter.

Vanaf 1939, toen Van Driel van Wageningen en Ten Houte de Lange de firma overnamen, zijn er lange reeksen prijscouranten overgeleverd. Daaruit blijkt bijvoorbeeld dat na 1945 de aanvoer van acceptabele wijnen maar moeizaam weer op gang kwam. Opvallend is dat Duitse wijnen al weer snel deel van het assortiment uitmaakten. Maar ook alternatieven werden geboden zoals witte wijnen uit Zwitserland en Tsjechië.

Toenemende diversiteit

Pas vanaf 1960 zien we wat meer ontwikkeling in het assortiment. De jaren 1960-1970 waren dan ook belangrijke jaren voor de Nederlandse wijnconsumptie: deze steeg van 1,6 liter per persoon in 1959 naar 5 liter per persoon in 1969. Hogere welvaart, vakanties naar wijnlanden als Spanje, Frankrijk en Griekenland en de vrijer wordende moraal speelden in deze ontwikkeling een rol. Het werd steeds geaccepteerder om een glaasje wijn te drinken, voor zowel man als vrouw.

Inmiddels was de tijd van de aanlevering op vat zo goed als afgelopen. Steeds meer wijn werd al gebotteld door de wijnmakers en op fles ingevoerd. De laatste vaten zijn in het begin van de jaren zeventig de kelders aan de Oudegracht binnengeroeld. De Ten Berges hebben deze laatste vaten nog gebotteld: sommige flessen van deze lading liggen in de kelders nog steeds op hun etiketten en hun eigenaren te wachten.

Rond 1965 werd sherry in Nederland de populairste wijn: een kwart van de Nederlandse wijnimporten bestond uit deze Spaanse wijn. Van Driel van Wageningen leverde sherry in diverse soorten en in 1971 zelfs in mandflessen van drie en vijf liter. Ook rosé beleefde een ongeken- de populariteit: de prijscourant van 1964 vermeldt zes soorten.

Totdat de Ten Berges de firma overnamen, bleef het assortiment verder redelijk constant: de klassieke bordeauxs en bourgognes, diversen andere wijnen uit Frankrijk, rijn- en moezelwijnen, champagne, port en sherry. Na de overname nam het aantal wijnen in het assortiment echter enorm

toe: van 17 bordeauxs in 1977 naar 75 in 1989. In dat jaar dronken de Nederlanders 14,9 liter wijn per hoofd van de bevolking.

De familie Ten Berge heeft zich vanaf het begin geconcentreerd op de betere wijnen, op de wijn- drinker met behoefte aan een bordeaux met een goede prijs- kwaliteit verhouding. De grote toename in bordeaux houdt overigens ongetwijfeld ook verband met de ongeken- goede oogsten in dat gebied in de jaren tachtig. Rijn- en moezelwijnen verdwenen na 1984 definitief uit het assortiment. Pas aan het begin van de jaren negentig deden wijnen uit andere landen dan Frankrijk hun intrede. Het ging om wijn uit Italië, Spanje en Zuid-Afrika. Bij deze uitbreiding van het assortiment is het tot op heden gebleven.

Persoonlijk contact met klanten

Naast prijscouranten zijn er van de firma's Poortman en Van Hoorn en Van Wageningen en de Lange ook reclamebrieven overgeleverd. Moltzer noch zijn opvolgers adverteerden in kranten, tijdschriften of door middel van huis-aan-huis folders. Het klantenbestand werd opgebouwd door persoonlijke bezoeken en in stand gehouden door de toezending van gerichte aanbiedingen en mond-tot-mond reclame.

In 1939 beschrijft Van Driel van Wageningen hoe zo'n bezoek in zijn werk ging: 'Onze eerste belangrijke reis was samen naar het Zuiden en wel naar Roermond, waar ik met kloppend hart aanbelde bij jhr. Michiels van Kessenich, die een heel oxhoofd wilde kopen. Aan zijn ziekbed zeide ik hem de mij zorgvul-

Etiketten van de Bourran Frères et Cie. Het agentschap van de Bourran Frères et Cie. is tot begin jaren zeventig door Van Driel van Wageningen uitgeoefend. De firma is later opgegaan in een grotere Bordeauxse 'negociant'.
Collectie VWDL

dig door mijn compagnon ingestudeerde zinnen, stuurde proefflesschen, wachtte in spanning, en kreeg na een weekje zijn doodsbericht.' Helaas liep dit klantenbezoek dus minder goed af, maar we mogen aannemen dat andere bezoeken voorspoediger verliepen.
Van Driel van Wageningen richtte een deel van de kelders in als proeflokaal. Klanten werden van



harte uitgenodigd een bezoekje te komen brengen aan de kelders en hier wijnen te proeven. Tijdens beurzen werden gerichte brieven gestuurd aan diverse klanten om hen na een bezoek aan de Jaarbeurs op Vredenburg uit te nodigen in de kelders. 'Het voordeel hiervan is, dat Uw vermoeidheid bij het drinken van een glas Port of Sherry snel zal verdwijnen, terwijl wij U indien U hiertoe interesse heeft, gaarne in onze kelders verder willen rondleiden.'

Van Driel van Wageningen hield ook bij hoeveel van deze brieven verzonden werden en wat de respons was. Tijdens de voorjaarsbeurs van 1939 werden vier brieven verzonden, waarop drie bezoeken volgden.

Abonnementensysteem

Deze aantallen illustreren overigens het kleine maar selectieve klantenbestand waarvan de firma afhankelijk was. Aangeschreven personen betroffen jonkhe-

ren, burgemeesters, notarissen, doctoren, ingenieurs en professoren van de Universiteit, met namen als Fentener van Vlissingen, Labouchère, Roëll, De Beaufort, Laman Trip, Van Limburg Stirum en Van Haersolte van Harerst. In 1939 bedroeg het aantal klanten voor Utrecht 270 personen, waarvan 190 overgenomen van Poortman en Van Hoorn. Deze 270 klanten waren goed voor een omzet van f44.564,73, of f165,05 per klant.

Het huidige klantenbestand heeft nog steeds een hoog percentage academici maar is verder zeer divers, aldus Dineke ten Berge. Er zijn zelfs vaste klanten die in het buitenland wonen en bij Van Wageningen en de Lange hun wijnvoorraad opbouwen. Dat doen zij door een andere vorm van klantenbinding, in 1946 door Van Driel van Wageningen ingevoerd: een abonnementensysteem. Hiermee werd ingespeeld op het feit dat steeds minder huizen een kelder hadden die geschikt was voor de opslag van wijnen. In de woorden van Van Driel van Wageningen: 'Voor een door U te bepalen bedrag van bijvoorbeeld f10,- (of meer) per maand, leggen wij elke maand een aantal flessen op een (speciaal voor U gereser-

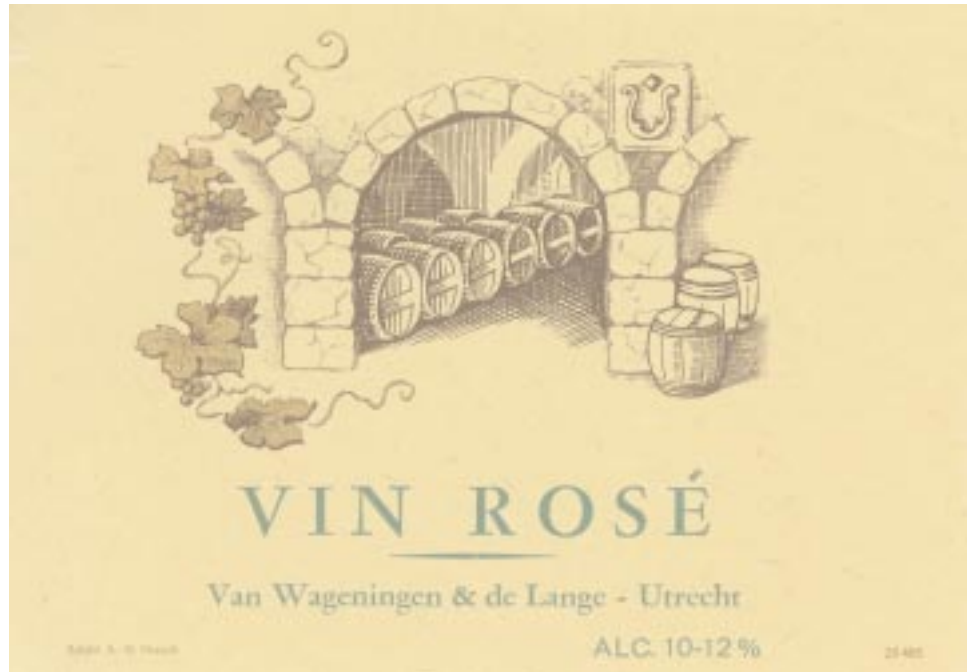
veerd) rek, zodat U bij voorkomende gelegenheden, hier uit kunt putten en dan verzekerd zijt steeds een behoorlijk belegen wijn te drinken.'

De kelders aan de Oudegracht zijn inmiddels niet groot genoeg meer om alle gereserveerde wijnen op te slaan. Een geklimatiseerd pakhuis op Lage Weide biedt uitkomst. Bovendien is de minimale inleg vertienvoudig in de afgelopen 58 jaar en kan de klant eens per jaar de te reserveren wijnen kiezen uit een toegesonden lijst.

Hofleverancier

Menno en Dineke ten Berge hebben de firma na 1977 uitgebouwd tot een gerenommeerde naam in de Nederlandse wijnwereld en daarnaast nieuwe activiteiten ontplooid. In 1995 richtten zij bijvoorbeeld de *Port and Wine Company* op, voor de verkoop van port aan vooral de horeca. In de Nederlandse wijnpers worden de firma en de wijnen die zij verkoopt regelmatig beschreven. In 1992 verleende koningin Beatrix de firma ter gelegenheid van het honderdjarig bestaan het recht het Koninklijke Wapen te mogen voeren: de firma is nu Bij Koninklijke Beschikking Hofleverancier. Binnen de firma gold namelijk de overlevering dat Moltzer in 1892 aan de Catharijnesingel was begonnen. Groot was de verrassing toen tijdens het onderzoek voor dit artikel bleek dat Moltzer al in 1886 generaal agent van DBF werd genoemd en de firma dus zeker zes jaar ouder is.

Mariëlla Beukers studeerde in 1986 in Utrecht af als mediëviste. Zij bestudeert in haar vrije tijd de geschiedenis van wijn en wijnconsumptie in Nederland.



Noten

- 1 De firma bezit een paar dozen met oude documenten, prijscouranten, etiketten, reclamemateriaal en foto's. Het materiaal is niet geordend. Citaten in dit artikel zijn, tenzij anders vermeld, afkomstig uit de notities van G.A. van Driel van Wageningen over de jaren 1939-1945. Een publicatie waarin al deze notities worden opgenomen, is in voorbereiding.
- 2 Van Rees, p. 10-11
- 3 Iemand die goud en zilver letterlijk op waarde wist te schatten.
- 4 Diverse bronnen in Het Utrechts Archief zijn geraadpleegd, waaronder de vennootschapsakte d.d. 7 mei 1903 uit het Archief van de Arrondissementsrechtbank, toegang 382, inv.nr. 661.
- 5 Citaat Jacobus Boelen, p. 132
- 6 In Het Utrechts Archief zijn ook alle Gemeenteverslagen sinds 1866 doorgenomen.

Bronnen

- Voor dit artikel werd verder gebruik gemaakt van:
- Boelen, Jacobus, 1733-1933** *Jacobus Boelen Amsterdam. Bijdrage tot de geschiedenis van den wijnhandel in Nederland in de laatste twee eeuwen* (Amsterdam, z.j.).
- Johnson, Hugh, The Story of Wine** (Londen 1989).
- Keuls, J.P.M., Het boek van den wijn** (Amersfoort z.j.).
- Kroniek van een Eeuweling. 100 jaar Centrale Vereniging van Nederlandse Wijnhandelaren* (Amsterdam 1999)
- Maahs, Heinz J., Vins du Siècle. De oogst van de 20ste eeuw** (Baarn 2000)
- Rees, Jan van, 'De Nederlandse wijnmarkt en wijnhandel in de 20ste eeuw', onuitgegeven manuscript** (z.p. 1990).

In de jaren zestig en zeventig was rosé een uiterst populaire wijn in Nederland. Van Wageningen en de Lange had in 1964 wel zes soorten in het assortiment. Dit is het etiket van de goedkoopste soort, een landwijn rosé die f2,50 per fles kostte.
Collectie VWDL