nieuws

Wijnoplichters boeken zeshonderd procent winst

nieuws

Aan de telefoon beloven agressieve verkopers topwijnen tegen fantastische prijzen. Maar als hun - vaak hoogbejaarde - klanten toehappen, krijgen ze eenvoudige wijntjes of regelrechte rotzooi. De oplichters boeken daarbij tot 600 procent winst, bleek toen journalisten van Het Nieuwsblad de oorsprong van enkele verkochte wijnen konden traceren. De malafide wijnverkopers blijven bellen tot de slachtoffers toegeven en enkele flessen bestellen.

18 NOVEMBER 2008 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:06

Aan de telefoon beloven agressieve verkopers topwijnen tegen fantastische prijzen. Maar als hun - vaak hoogbejaarde - klanten toehappen, krijgen ze eenvoudige wijntjes of regelrechte rotzooi. De oplichters boeken daarbij tot 600 procent winst, bleek toen journalisten van Het Nieuwsblad de oorsprong van enkele verkochte wijnen konden traceren.

32,98 euro voor een fles Montagne Saint-Emilion, Château Haut Malnon 2002. "Maar 32,98 euro", voegde de verkoper eraan toe. "Een koopje". Dus kocht de hoogbejaarde vrouw die hij aan de lijn had enkele flessen. Nu is 32,98 euro vrij prijzig voor een satellietgemeente van Saint-Emilion. En Pierre Escarpe, de kleine Franse wijnboer die de wijn in kwestie heeft gemaakt, weet al helemaal niet wat hij hoort.

De man verkoopt normaal gezien alleen aan particulieren. Dat de wijn hier in België per telefoon aan de man wordt gebracht, is voor hem een complete verrassing. "De jaargang 2002? Die is al drie jaar uitverkocht en moest eigenlijk al gedronken geweest zijn. Vandaag verkopen we de veel betere jaargang 2005. De prijs? 6,50 euro, taksen inbegrepen". Het is maar één voorbeeld van de manieren waarop malafide, Franssprekende wijnverkopers via de telefoon en op een erg agressieve manier wijn proberen te slijten.

Steevast verzekeren ze hun slachtoffers ervan dat ze kwaliteit leveren, en ze blijven bellen tot de slachtoffers toegeven en enkele flessen bestellen. Maar de beloofde kwaliteit komt er niet. Integendeel, de wijnen zijn ofwel van belabberde kwaliteit ofwel

worden ze tegen woekerwinsten verkocht. Opvallend is dat er telkens met op papier grotere Bordeauxwijnen gesjoemeld wordt. Namen als Saint-Emilion grand cru, Médoc of Pomerol klinken als muziek in de oren.
Ook een bejaarde dame uit Brugge werd na lang aandringen door de firma 'Vignoble et Tradition' bij de neus werd genomen. Op de factuur, die in handen kwam van Het Nieuwsblad en van het Radio 1-programma Peeters & Pichal, staan twaalf flessen Château Rimbaud 2004, een Saint-Emilion Grand Cru, en zes flessen 'rouge' zonder enige omschrijving van regio, kasteel of domein, voor het aardige bedrag van 550 euro. Blijkt dat de Rimbaud 2005 - een veel betere en zo'n 30 tot 40 procent duurdere jaargang - onlangs bij Makro in promotie werd aangeboden tegen 11,19 euro per fles met de formule 4 + 2 gratis. Omgerekend is dat 7,46 euro per fles. De jaargang 2006 kan je trouwens vandaag nog altijd vinden bij Champion tegen 7,50 euro per fles. Dat betekent dat deze goedgelovige dame voor haar resterende zes flessen 'rouge' zo'n 460 euro betaald heeft.
En er is die bejaarde vrouw van 88 uit Eeklo die recent nog enkele flessen wijn kocht bij de firma Beauchâteau in Moeskroen. De factuur wemelt van de nietszeggende omschrijvingen. De zes flessen Margaux vermelden noch de naam van het kasteel, noch de jaargang, maar kosten wel 38,01 euro per stuk. Dat terwijl de appellatie Margaux een vlag is die vele ladingen dekt, van eenvoudige wijnen rond 10 euro per fles tot de premier grand cru classé Château Margaux, makkelijk zo'n 300 euro.
Louis Verreth uit Bonheiden kocht bij datzelfde Beauchâteau in juni enkele flessen wijn. "Ik heb me gewoon laten vangen", vertelt hij. "Die verkopers komen met een of ander emotioneel verhaaltje op de proppen en proberen zo op het gemoed te werken van de potentiële klant". De ene verkoper vertelde Louis Verreth dat zijn vrouw zopas overleden was en dat hij dringend financiële steun nodig had. Een andere ging met pensioen en kon Louis een fenomenaal voorraadje wijn aan de hand doen.
"Wist ik veel dat Lalande de Pomerol niet van dezelfde kwaliteit was als Pomerol. Van die laatste naam had ik al gehoord, dus ik dacht dat het lekker zou zijn". Pas toen hij de wijn ook proefde, besefte hij dat hij bij de neus was genomen. "De witte wijn was precies water. Noch geur, noch smaak".(KS)

Bron: Het Nieuwsblad

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada