

enos

von Wein, Menschen und Kulturen

Alentejo
Kalifornien
Ribera



EINER SPRANG ÜBER DAS HANDELSNETZ

In Kopenhagen probt einer die Revolution. Die des Weinhandels. Thomas Winther hat sich in den Kopf gesetzt, den grenzüberschreitenden Direkthandel von seinen Ketten zu befreien

OSTSEE-PRICKELN

Andrea Guerra hat schon viel von der Weinwelt gesehen. Zusammen mit seiner schwedischen Freundin will er jetzt Wein auf Gotland, Schwedens größter Insel, machen

RUHESTAND IST NICHT GUT FÜR MICH

Quinta dos Vales an der Algarve ist ein ungewöhnliches Weingut, das sieht man sofort. Noch ungewöhnlicher ist sein Besitzer, der Deutsche Karl Heinz Stock, einst einer der wichtigsten Immobilienentwickler in Moskau

DORNRÖSCHENS WUNDERLAND

Früher waren alle Schlösser der Loire im Weinbau aktiv; heute haben nur noch wenige von ihnen eigene Reben. Unter ihnen auch das Schloss, das als Vorlage für Dornröschen diente

HOFFNUNG SPENDEN

für den Wiederaufbau der **Weinregion Ahr**

Die Flutwelle, die in der Nacht vom 14. auf den 15. Juli 2021 das gesamte Ahrtal überraschte, hat vielen Winzerinnen und Winzern buchstäblich den Boden unter den Füßen weggerissen.

Maschinen, Arbeitsgeräte und auch viele der bereits abgefüllten Weine der letzten Jahre gingen verloren.

Durch viele Anfragen, wohin Geld für den Wiederaufbau gespendet werden kann, wurde der Verein „AHR – A wineregion needs Help for Rebuilding e.V.“ gegründet und ein Spendenkonto eingerichtet. Menschen, die sich dem Weinbau verbunden fühlen und sich mit einer Geldspende beteiligen möchten, können auf das u.g. Konto ihren Beitrag gerne leisten. Das Geld kommt den hiesigen Weingütern im Ahrtal zugute.

AHR – **A** wineregion needs **H**elp for **R**ebuilding e.V.

Kreissparkasse Ahrweiler
IBAN: DE94 5775 1310 0000 3395 07
BIC: MALADE51AHR

www.ahrwein.de





Wer eine Weinzeitschrift machen will, braucht in diesen Zeiten vor allem eines: **Spontaneität und Improvisationstalent**. Beides war gefragt, als eine eigentlich eingeplante und schon fast fertig produzierte Geschichte über eine österreichische Glashütte platzte, weil deren Inhaber sich in letzter Minute darauf besannen, auf einer wie auch immer gearteten „Kontrollierbarkeit“ unserer zuvor mit ihrem ausdrücklichen Einverständnis gemachten Fotos behalten zu wollen.

Zum Glück gab es ja noch die **Loire und ihre Weinschlösser**, und zum Glück auch ergab sich die Möglichkeit, zum Sommeranfang, ohne allzu viele Einschränkungen aufgrund der Corona-Pandemie nach Frankreich zu reisen. Dass wir dann noch das Glück hatten, in der Kürze der Zeit ebenso **spontane wie interessante Gesprächspartner** zu finden, dass ein Monument wie **Château Chenonceau eigens für unsere Fotos abends das ganze Schloss und den Park zu beleuchtete**, machte die Sache perfekt – und die Geschichte über Dornröschens Wunderland hoffentlich auch für Sie, liebe Leser, zu einem echten Schmankerl.

Auch mit der Reise in den europäischen Norden – einmal via Kopenhagen auf die schwedische Insel Gotland und zurück – entpuppte sich als ertragreicher als ursprünglich gedacht. Wir konnten dort nicht nur ein junges **schwedisch-italienisches Winzerpaar** kennenlernen, sondern auch über ein „revolutionäres“ Start-Up diskutieren, das den europäischen, grenzüberschreitenden Wein-, genauer Direkthandel umkrempeln will.

Und dann waren wir ja auch noch in Portugal. Hatten dort einen Deutschen kennengelernt, der einst einer der wichtigsten Akteure der **Moskauer** Immobilienentwicklung war, sich aber dann auf ein Weingut – und ungezählte weitere geschäftliche Initiativen – an der **südportugiesischen Algarve** zurückzog. Und sich dort **ganz nebenbei auch noch mit der Bildhauerei** einen Namen machte.

Dass diese Ausgabe von **enos** wieder den gewohnten Umfang hat, lässt uns hoffen, auch in Zukunft nicht mehr zum coronabedingten Mittel schmalerer Hefte greifen zu müssen. Zunächst einmal wünsche ich Ihnen aber wieder viel Spaß beim Lesen und Betrachten der immerhin schon 27. Ausgabe von **enos**.

Herz
Eduard Bruns

INHALT

ORTSTERMIN 6

Wein am Strom – Links oder rechts? +++ Ahr –
Land unter +++ Hundert auf einen Streich

12 **Titel:** DORNRÖSCHENS WUNDERLAND

Eine Reise an die Loire, den längsten
rein französischen Fluss, lohnt immer.
Weinfreunde suchen die Gewächse aus
Cabernet franc und Chenin blanc, Kul-
turfreaks zieht es dagegen eher zu den
weltberühmten Schlössern. Schade, dass
nur noch wenige der insgesamt 400 Loi-
re-Châteaux auch heute noch Weinbau
betreiben. **enos** hat sie besucht.

32 **Portrait:** RUHESTAND IST NICHT GUT FÜR MICH

Auf dem portugiesischen Weingut Quinta dos
Vales sind sie kaum zu übersehen: bizarre,
leuchtend gefärbte, teilweise überdimen-
sionale Skulpturen, die hinter Rebzeilen und
Mauern hervorragen. Quinta dos Vales, das
versteht sich sofort, ist ein ungewöhnliches
Weingut. So ungewöhnlich wie ihr Besitzer
und Schöpfer der farbenfrohen Figurenland-
schaft, der Deutsche Karl Heinz Stock.

GESCHMACKSBILD IM GLAS 48

Glaserhersteller betonen gerne, für jeden
Wein sei ein speziell geformtes Glas
notwendig, um den optimalen Genuss zu
garantieren. Thomas A. Vilgis sagt Ihnen,
was er davon hält.

12



32



Fotos: Eckhard Supp

50





Reportage:

OSTSEE-PRICKELN 50

Andrea Guerra ist noch jung, hat als Weinmacher aber schon viel von der Welt gesehen. Mit seiner schwedischen Freundin hat er es sich in den Kopf gesetzt, auf Gotland, der größten Insel Schwedens, Wein zu keltern. Am liebsten Schaumwein.

Hintergrund:

EINER SPRANG ÜBER DAS HANDELSNETZ 64

Die verträumte Kopenhagener Lavendelstraße lässt nicht erahnen, dass hier einer die Revolution probt. Thomas Winther, der hier lebt und arbeitet, will mit smarter Software den grenzüberschreitenden Weinhandel von seinen Ketten befreien.

Alentejo
Kalifornien
Ribera

74 FLÜSSIGE TRÄUME

It never rains in California +++ Eine Ikone ist eine Ikone +++ Weiß gewinnt +++ Alentejo oder Alentejano +++ Neues zum Thema Ribera

Kurzkrimi:

BETRIEBSGEHEIMNIS 84

Wenn ein Walross, flankiert von zwei Kleiderschränken, vor dem eigenen Strandkorb am Strand der Insel Juist auftaucht, könnte es gefährlich werden. Für das Walross, versteht sich, denn das ist ganz versessen auf einen seltenen Wein.

RUBRIKEN

Cartoon 4

News 5, 62 f.

IMPRESSUM

Redaktion enos

Perckentinweg 27 a
22455 Hamburg
Tel: 040-47193475, Fax: 040-47193556
Internet: www.enos-mag.de
E-Mail: redaktion@enos-mag.de

Herausgeber und Chefredakteur

Dr. Eckhard Supp (esupp@enos-mag.de)

Mitarbeiter dieser Ausgabe

Angela Eßer, Carsten M. Stammen, Klaus
Stuttman, Dr. Eckhard Supp, Prof. Dr.
Thomas A. Vilgis

Artdirection / Layout

Verena Fien (verena.fien@gmx.de)

Verlag

Redaktionsbüro Dr. Eckhard Supp
Perckentinweg 27 a, 22455 Hamburg
Tel: 040-47193475, Fax: 040-47193556
E-Mail: redaktion@enos-mag.de

Anzeigenleitung

Dietrich Engler Medienberatung
Löwengasse 27 k, 60385 Frankfurt
Tel: 069-96201777, Fax: 069-94598421
E-Mail: d.engler@t-online.de

Anzeigenpreise

Preisliste 06, gültig ab 1.1.2020

Abonnements und Einzelbestellungen

Redaktion enos
Perckentinweg 27a, 22455 Hamburg
Tel: 040-47193475
E-Mail: redaktion@enos-wein.de
Internet: www.enos-wein.de/abo

Herstellung

Bonifatius GmbH Druck - Buch - Verlag
Karl-Schurz-Straße 26, 33100 Paderborn
Tel: 05251-1530, E-Mail: info@bonifatius.de

enos erscheint vier Mal jährlich

Jahresabonnement: 39,00 €

Einzelheftpreis: 9,80 €

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen.

Copyright®

Redaktionsbüro Dr. Eckhard Supp

Alle Rechte der Verbreitung, auch durch Film, Funk und Fernsehen, fotomechanische Wiedergabe, Tonträger jeder Art, auszugsweisen Nachdruck oder Einspeicherung und Rückgewinnung in Datenverarbeitungsanlagen aller Art sind vorbehalten. Fotokopien für den persönlichen und sonstigen eigenen Gebrauch dürfen nur von einzelnen Beiträgen als Einzelkopien hergestellt werden.

Umschlagfoto: Eckhard Supp



Der Cartoon

von Klaus Stuttmann

Sie sagen, ohne
Digitalisierung geht
gar nichts mehr!



CORONA SORGT FÜR VERLUSTE

Die Corona-Pandemie hat im deutschen Weinbau offenbar deutliche Spuren hinterlassen. Das jedenfalls ist das Resultat einer Studie der SRH Hochschule Heidelberg, in deren Rahmen 80, per Zufallsprinzip ausgewählte Erzeuger aus der Pfalz, aus Franken und von der Bergstraße befragt wurden. Rund 68 Prozent von ihnen berichteten, dass sich die Krise negativ bis sehr negativ auf ihr Betriebsergebnis ausgewirkt habe. Dabei sorgte offenbar der zeitweise vollständige Ausfall des Gastronomie-, des Event- und des Messegewerks für die größten Verluste. Diese konnten auch durch das veränderte Konsumverhalten der Privathaushalte – positiv erwähnt wurden

vor allem Online- und Direktverkäufe – nicht kompensiert werden. Im Schnitt berichteten die Winzer für 2020 von einem Umsatzrückgang in Höhe von 6,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Dies, obwohl die Pandemie praktisch keine Auswirkungen auf die Produktion selbst hatte.

FLASCHE LEER

Die Schweiz trinkt immer weniger, und das offenbar nicht (nur) aufgrund der Corona-Krise. 2020 sank der gesamte Weinkonsum um fünf Prozent auf nur noch 30,1 Liter pro Kopf, wobei die Verluste vollständig zu Lasten der importierten Weine gingen – der Konsum der eigenen Produkte blieb mit 95 Millionen Litern (36 Prozent des Gesamtverbrauchs) stabil. Ent-

gegen dem allgemeinen Trend legte der Marktanteil von Schaumweinen um 2 Prozentpunkte zu, besonders starke Verluste mussten ausländische Weißweine hinnehmen. Der Rückgang des Corona-Jahres war dabei kein Ausrutscher. Zwar hatte sich der Pro-Kopf-Konsum 2019 mit 32 Litern kurzfristig noch einmal positiv entwickelt, in der langfristigen Betrachtung aber zeigt sich seit den 1990er Jahren ein fast kontinuierlicher Rückgang: 1994 hatten die Schweizer noch 44,3 Liter pro Kopf getrunken – fast 50 Prozent mehr als im Corona-Jahr.

AUS ... VERKAUF

Frankreich verzeichnete im Corona-Jahr einen drastischen Rückgang der Weinbergskäufe und -verkäufe. Mit 8.190 Ver-

käufen, einem 30-Jahres-Tief, wechselten im Vergleich zum Vorjahr 11 Prozent weniger Rebflächen den Besitzer. Betroffen waren nach Angaben des französischen Grundbesitzregisters SAFER sämtliche Weinbauregionen. Was die Grundstückspreise betrifft, so wurde die teilweise rasante Entwicklung der vergangenen Jahre dadurch gestoppt. Im Vergleich zum Vorjahr stieg der Hektarpreis für Appellations-Weinberge insgesamt nur noch um 1,3 Prozent, wobei die traditionell sehr teuren Champagne-Flächen mit einem Wertverlust von einem Prozent den größten Preisverfall erlitten und maßgeblich für den Stopp der gewohnten Preissteigerungen verantwortlich waren. Andere Regionen wie Bordeaux (+ 9 Prozent), die Loire (+ 10 Prozent) oder das Burgund (+ 3 Prozent) standen da deutlich besser da als die Champagne. Auffällig aber, dass es auch innerhalb der einzelnen Weinbauregionen zu markanten Unterschieden in der Preisentwicklung kam. Während etwa die Hektarpreise für generischen Bordeaux um 13 Prozent, für Médoc gar um 20 Prozent nachgaben, stiegen sie in Prestigeappellationen wie etwa Pauillac oder Saint-Julien (beide + 23 Prozent) deutlich an.



Wein am Strom Links oder rechts?

Wohl kaum ein anderer der großen Weinströme der Welt teilt sein Territorium so strikt in zwei – eigentlich sind es drei – Teile, wie die Gironde im französischen Südwesten und ihre beiden Zuflüsse Garonne und Dordogne. „Rive gauche“ und „rive droite“, linkes und rechtes Ufer – dazwischen das oft vergessene „Entre-deux-mers“ – unterscheiden sich nicht nur hinsichtlich der jeweils ausgepflanzten Rebsorten und ihrer Weinbaugeschichte, sondern zuallererst durch die unterschiedlichen Böden. Hier die Schwemmlandebenen des linken Ufers aus tiefem, gut entwässertem Schotter – im Süden mit Sand vermischt –, dort die kalkhaltigen Kiesböden oder Tonkalk. Hier der spät reifende Cabernet Sauvignon, dort der ältere Vorfahr Cabernet franc – aus dem zusammen mit Sauvignon blanc der Cabernet Sauvignon ja entstand – und der gelegentlich sogar reinsortige Merlot. Auch in ihrer geschichtlichen Entwicklung trennen die beiden „Ufer“ Welten. Während am linken, im Médoc und den Graves, bereits 1855 eine Klassifizierung der besten Weine eingeführt wurde – mit Latour, Lafite, Margaux, Haut-Brion, Yquem, später auch Mouton an der Spitze –, brachte man das in Saint-Émilion am rechten Ufer erst 1955 zustande. Und streitet sich heute noch darüber (s. „News“ in diesem Heft). Hinsichtlich der landschaftlichen Attraktivität allerdings, läuft das Aschenputtel unter den Bordelaiser Regionen den beiden Star-Ufern im Urteil vieler Reisender locker den Rang ab. Die liebliche Hügellandschaft „Entre-deux-mers“ zwischen Dordogne und Garonne mit ihren Hügeln und versteckten, kleinen Châteaux ist denn auch so etwas wie die heimliche Liebe vieler Weinfreunde auf Entdeckungstour im Südwesten der Grande Nation.

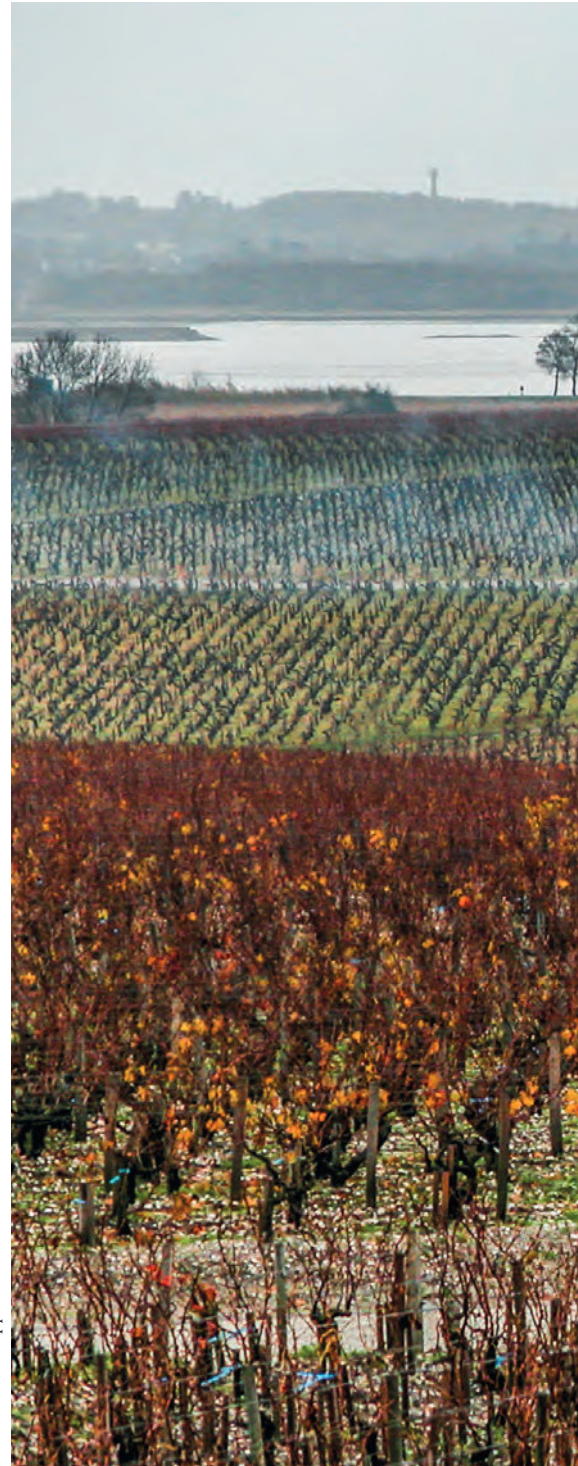


Foto: Eckhard Supp

Wo die Dordogne auf die Garonne trifft, vereinigen sich beide zur mächtigen Gironde. An deren linkem Ufer herrschen Schwemmlandböden vor, auf der gegenüberliegenden Seite kalkhaltige.



Während die Flut im Tal der Ahr gewaltige Schäden anrichtete, blieb ein Großteil der höher gelegenen Weinberge intakt.



Foto: Dominic Giller

Ahr – Land unter



Wohl keine Unwetter-Katastrophe hat in den letzten Jahrzehnten ein deutsches Weinbaugebiet so hart getroffen, wie das jüngste Hochwasser an der Ahr.

Dass die Fluten geschätzte fünf bis zehn Prozent der insgesamt 562 Hektar Reben beschädigten oder vernichteten, ist dabei wohl noch am ehesten zu verschmerzen, da das vor allem die tiefer liegenden und nicht die höher gelegenen Steillagen betraf, in denen in der Regel die besten und damit auch wirtschaftlich lohnendsten Trauben geerntet werden.

Umso mehr in Mitleidenschaft gezogen wurden die Weingüter selbst und ihre Weinbestände. Allein beim Kapitel der gelagerten Flaschen wird der Schaden auf 50 Millionen Euro geschätzt, zehn bis 20 Betriebe seien komplett zerstört, hieß es in einer ersten Einschätzung von Weinbau-Offiziellen.

Wohl noch nie aber gab es im deutschen Weinbau in der Katastrophe auch eine solche Welle an Hilfsbereitschaft, wie sie die Ahr-Winzer schon in den ersten Tagen nach der Flut erlebten. Große Winzergruppen kamen von der benachbarten Mosel, aber auch etwa aus Rheinhessen oder Franken, um zumindest die wichtigsten der anfallenden Arbeiten im Weinberg zu erledigen, während die Ahr-Winzer selbst sich im Tal um Schlamm und Schutt kümmerten.

Wir haben deshalb beschlossen, eine Seite dieser Ausgabe von **enos** für einen Spendenaufruf zur Verfügung zu stellen und hoffen auf großzügige Hilfe für die betroffenen Winzer und ihre Familien. Wer tatkräftige Hilfe im Weinberg leisten will, kann sich hier informieren: www.ahrtaal.de/ahrwinzer-hilfe.

Hundert auf einen Streich

Die Rioja bläst zur Attacke. Nachdem bereits seit kurzem zahlreiche ausgewählte und zertifizierte Einzellagenweine – bis dato ein eher unbekanntes Konzept in der Region, in der traditionell meist Weine aus verschiedenen Weinbergen oder gar Bereichen verschnitten wurden – die neugeschaffene Herkunftsbezeichnung „Viñedos Singulares“ führen dürfen, kamen kürzlich noch einmal 20 dazu. Insgesamt sind jetzt 104 Lagen mit einer Gesamtfläche von 186 Hektar entsprechend zertifiziert.

Einige renommierte Erzeuger füllen bereits Einzellagenweine, andere fehlen noch auf der Liste

In der Region munkelt man, die Einrichtung dieser Herkunftsbezeichnungen zielen vor allem darauf, die Weingüter im nördlichen Teil des Gebiets, die ihrerseits eine eigene, von der Rioja unabhängige Appellation

anstreben, vielleicht doch noch im „gemeinsamen Boot“ zu halten. Aber ob das gelinge, so die Einschätzungen, sei alles andere als sicher.

Voraussetzung für das Führen der neuen Bezeichnungen ist auf jeden Fall, dass die Reben mindestens 35 Jahre alt sind, die Hektarerträge 5.000 bzw. 6.922 kg für rote bzw. weiße Trauben und die Mostausbeute 65 Prozent nicht übersteigen. Zu den ersten, die Weine mit Einzellagenbezeichnung auf den Markt brachten, gehörten renommierte Namen wie Riscal (Las Tapias), Palacio (Cosme Palacio), Vargas (Pradolagar), Bilbaínas (Viña Zaco), Ysios (El Nogal und andere) und Beronia (Vareia). Andere wie Cune, Muga, Bilbao, Rioja Alta, Murrieta, Cáceres, Martínez Bujanda oder Faustino fehlen auf den ersten Listen. ... Noch?



Im Herbst erstrahlen die Weinberge des Anbaugebiets
Rioja im Ebro-Tal in intensiven Farben.





DORN RÖSCHENS

■ Text und Fotos von Eckhard Supp



WUNDERLAND

Château Chenonceau mit seiner berühmten Galerie über den Cher.



Ein „x“ verlieren, aber dafür ein ganzes Château behalten? Für Louise Dupin, Gattin eines Verwalters der Krongüter des französischen Königshauses, muss es ein guter Deal gewesen sein: Indem sie auf das abschließende, den königlichen Besitz repräsentierende „x“ im Namen ihres Schlosses Chenonceaux verzichtete – die dazugehörige Gemeinde Chenonceaux behielt es dagegen –, outete sich Madame, die

auf ihrem Anwesen schon seit langem die literarischen und politischen Köpfe der Revolution empfangen hatte, als Anhängerin des republikanischen Gedankens und rettete so ihr Schloss vor drohender Plünderung oder gar Zerstörung.

Bis dahin war das neben Chambord, Amboise, Blois oder Saurmur beliebteste der über 400 Loireschlösser vor allem durch Caterina de' Medici, Gattin Heinrichs II. und – so sagt man –

wichtigste Ideengeberin der französischen Haute Cuisine, bekannt geworden. Die hatte das Schloss nach dem Tode ihres Mannes durch die einzigartige Galerie über den Fluss Cher erweitern lassen: eine klare Reminiszenz an den berühmten Ponte Vecchio ihrer Heimatstadt Florenz. Chenonceau ist eines der wenigen Loire-Châteaux, die heutzutage noch Weinbau betreiben, etwas, was in früheren Jahrhunderten undenkbar gewe-



Château d'Ussé in der gleichnamigen Gemeinde an der Indre, einem Zufluss der Loire, hat den Schriftsteller Charles Perrault einst zur seiner 1697 veröffentlichten Märchenerzählung „La belle au bois dormant“ inspiriert, der Vorlage des Grimm'schen Dornröschens. Der vielleicht spektakulärste Raum, die Bibliothek (folgende Doppelseite) des aktuellen Besitzers, Casimir de Blacas, gehört zum privaten, für Besucher nicht zugänglichen Teil des Schlosses.







sen wäre, da zumindest immer für den eigenen Messwein gesorgt werden musste.

Nur etwas mehr als eine Handvoll Namen umfasst die Liste der Schlösser – die Rede ist von wirklichen Schlössern, nicht von „Châteaux“ im Sinne des Bordelais, wo sich jedes auch noch so unscheinbare Weingut mit dem Titel schmücken darf –, die noch mit Weinbau in Verbindung gebracht werden können; sei es, weil sie als klassischer Erzeuger und Selbstvermarkter fungieren, weil sie ihre Trauben an Dritte verkaufen oder ihren Weinbergsbesitz vollständig von anderen bewirtschaften lassen. Mit einer Ausnahme liegen sie alle am südlichen Ufer der Loire oder an deren Zuflüssen zwischen Blois im Osten und Angers, knapp 200 Kilometer flussabwärts.

Etwa auf halber Strecke thront über dem schmalen Flusslauf der Indre das märchenhafte Château d'Ussé. Märchenhaft ist dabei nicht einmal dick aufgetragen, denn tatsächlich soll hier der französische Märchendichter Charles Perrault gegen Ende

Ganz anders als die reich verzierten Türme anderer Loireschlösser wirken die Turmdächer von Château de Montreuil-Bellay unnahbar, fast, als müssten sie noch heute zeigen, dass das Schloss einst als Gefängnis und Konzentrationslager diente. Die zahlreichen Türme an und um fast alle Châteaux waren einst Statussymbole und Machtbeweis, ähnlich wie im Fall der allerdings sehr viel drögeren und schmuckloseren toskanischen Geschlechtertürme.





des 17. Jahrhunderts zu seiner Erzählung „La belle au bois dormant“, deutsch „die schlafende Schöne im Wald“, inspiriert worden sein. Eine Geschichte, die mehr als ein Jahrhundert später unter dem Titel „Dornröschen“ von den Brüdern Grimm aufgeschrieben wurde. Märchenhaft wirkt das Schloss nicht nur, weil in zahlreichen Räumen Szenen aus Perraults Erzählung dargestellt sind, sondern vor allem wegen seiner üppigen „Dachlandschaft“, einem Charakteristikum auch anderer Loireschlösser.

Herzog Casimir-Marie-Bertrand-Michel de Blacas d'Aulps, der mit dem Hochadel halb Europas verwandte Besitzer des Schlosses, gibt sich hinsichtlich des Weins

aus seinen drei Hektar Reben sehr entspannt. Ja, die Weinberge pflege das Schloss selbst, aber anschließend verkaufe man die Trauben an einen Winzer. Und nein, ein solch riesiges Schloss mit seinen unzähligen Räumen, steilen Dachflächen und großen Ländereien sei kein Eurograb. Es lebe stattdessen recht komfortabel von den Einnahmen aus Land- und Forstwirtschaft, aus der Vermietung von Häusern im Ort, und natürlich von den Eintrittsgeldern, die tausende Touristen an der Eingangspforte hinterließen. Staatliche Subventionen jedenfalls habe man im Unterschied zu anderen nie in Anspruch nehmen müssen – dafür allerdings den offiziellen Wohnsitz der Familie aus steuer-

lichen Gründen ins ferne Brüssel verlegt.

Dass de Blacas richtiggehend Spaß an seinem Schloss hat, ist beim Rundgang mit ihm deutlich zu spüren. Ein Tausendsassa, der alle anfallenden Arbeiten überwacht, wenn er nicht gar selbst Hand anlegt – dabei auch mal mit der Berufsbezeichnung Dachdecker flirtet –, und der mit seinen 78 Lenzen noch erstaunlich behände die Bibliotheksleiter zu einem seiner vielen tausend Bücher in überdimensionierten Regalwänden emporklimmt. Türme und Dächer sind auch das, was am aus dem Mittelalter stammenden Schloss von



Montreuil-Bellay im Süden der Weinstadt Saumur zuerst beeindruckt. Aber es sind strengere Formen als die von Ussé oder Chenonceau. Formen, die auf die militärische Funktion der Anlage verweisen. Formen, die aber auch auf die Vergangenheit des Schlosses als Gefängnis und als Konzentrationslager zur Zeit der Besatzung durch Nazi-Deutschland zu verweisen scheinen. Und die den einen oder anderen auch an die Dächer des Harry-Potter-Themenparks in den kalifornischen Universal Studios erinnern.

Da verweilt mancher vielleicht doch lieber noch auf Chenonceau, genießt die weiträumigen Anlagen des Gartens der Caterina de' Medici und des Jardin de Diane, oder er besucht Adrien Godeau, den Winzer der Caves du Père Auguste. Der bewirtschaftet 10 Hektar Rebfläche des Schlosses zusammen mit seinen eigenen, keltert die Weine und gibt dann einen Teil unter dem Etikett von Chenonceau in den Schlossverkauf zurück.

Dass es zu dieser Zusammenarbeit kam, lag daran, dass der Weinbau des Schlosses um das Jahr 2006 herum in großen Schwierigkeiten steckte. Die mehr als 40 Hektar Reben, die Chenonceau Zeit seines Bestehens selbst genutzt hatte,

erwiesen sich als zu groß, um sie mit vertretbarem Aufwand bewirtschaften zu können. Also entschied man sich nicht nur, die Fläche zu reduzieren, sondern Kellerarbeit einzustellen, um beide dann 2013 an Godeau zu übergeben.

Chenonceau mag im Lauf der Geschichte sein „x“ verloren haben, andere verloren gleich das gesamte Schloss. So die Besitzer des einzigen der acht Weinbauschlösser der Loire, das sich in den Hügeln am Nordufer des Flusses verbirgt,



Die Bögen der Medici-Galerie über den Cher (li.o.) gehören zu den beliebtesten Fotomotiven bei hunderttausenden Touristen. Wer dagegen die Weinreben von Chenonceau sehen will, muss die entlegeneren Winkel des großen Parks (li.u.) oder die Hänge nördlich von Schloss und Dorf aufsuchen. Das Bett im Zimmer der Gabrielle d'Estrées gehört dagegen zum Standardprogramm jedes Besuchs.

Château de Valmer. 1948, so erzählt Jean de Saint Venant, der Sohn der Besitzerin und für den Weinbau verantwortlich, habe jemand vergessen, sein Bügeleisen auszuschalten. Totalschaden! Der Bau brannte nieder, und an seiner Stelle erinnern nur noch in Form des einstigen Grundrisse gepflanzte Hecken an ihn. Gewohnt wird seitdem im Haus des Verwalters, auf den

man in diesen Zeiten ohnehin vielerorts verzichtet, wie auch Casimir de Blacas selbstbewusst erklärt hatte.

Wie de Blacas kommt man auch hier mit den Einnahmen des Weinguts, der Forstwirtschaft und des Ticketverkaufs an Besucher gut zurecht. Immerhin ist das Anwesen 300 Hektar groß, von denen 36 unter Reben stehen. Da der Wein von Valmer großenteils extern verkauft und sogar exportiert wird, stellt sich die Erlössituation für de Saint Venant wohl besser dar als einst die auf Chenonceau. Die wahre Attraktion von Château de Valmer aber sind seine Gartenanlagen im

italienischen Stil, über Jahrzehnte von de Saint Venants Mutter, einer studierten Gartenarchitektin, angelegt und gepflegt. Um die zu bewundern, kommen Besucher von weither angereist, auch wenn die dann von einem Schloss gar nichts zu sehen bekommen. Sehenswert auch die in den Tuffstein gehauene Kapelle und Kellergänge unter der höchsten der

Terrassen, die das Gelände des „Schlosses“ gliedern.

In den Tuffstein gegrabene oder gehauene Höhlen gehören auch zu den Sehenswürdigkeiten des Château de Brézé bei Saumur sowie des Weinguts von Arnaud Lambert im nahegelegenen Saint-Cyr-en-Bourg, der lange Jahre die Weine für den Schlossbesitzer

machte. Das war einmal! Die beiden Väter hatten sich vor vielen Jahren auf die Zusammenarbeit geeinigt, aber unter den Söhnen stimmte die Chemie nicht mehr. Man trennte sich, und die Schlossherren mussten zähneknirschend einen komplett neuen Weinbaubetrieb in eigener Regie aufbauen, Kelterhaus und neuangelegte Weinberge inklusive, da der Pachtvertrag für 10 Hektar der Schlossweinberge noch einige Jahre läuft.

Die Weine von Brézé machten und machen für Lambert allerdings nur einen kleinen Teil der Produktion aus. Der renommierte Winzer besitzt große Flächen auf sehr unterschiedlichen Böden und hat sich bei den Rebsorten auf Chenin blanc und Cabernet Sauvignon kapriziert, aus denen er finessenreiche, fest strukturierte, aber auch elegante Weiße und Rote keltert. Die lagern in den Tuffsteinhöhlen unter seinem Wohnhaus, die anders als die des Château de Brézé nicht vertikal gegraben wurden und nur als Lagerkeller dienten, sondern – wie meist am Ufer der Loire – vertikal in den Fels getrieben waren und ursprünglich teils als Wohnräume, teils als Steinbrüche genutzt wurden. Die alte Korbpresse aus dem 19. Jahrhundert, die den Eingang zum heutigen Fasskeller „bewacht“, ist jedenfalls nicht mehr in Betrieb.

Gartenanlagen im italienischen Stil und eine in den Tuffstein gehauene Kapelle bilden die Attraktionen von Château de Valmer. Gewohnt wird, seit das eigentliche Schloss 1948 abbrannte, in der einstigen „Maison du régisseur“, dem Haus des Verwalters. Das einstige Schloss wird durch die hohen Hecken (am linken Rand des großen Bildes) dargestellt.









Deutlich bescheidener als auf den großen Adelswohnsitzen geht es auf dem kleinen Château de Fontenay zu, dessen Bausubstanz wohl knapp an der Grenze dessen rangiert, was man noch als Loireschloss bezeichnen darf. Das Anwesen im Südosten der Großstadt Tours – Achtung, zwischen Tours und Saumur gibt es ein weiteres Château de Fontenay – sollte ursprünglich gar keinen Weinbau betreiben, obwohl immerhin drei Hektar Reben dazugehörten, als Natalie Carli und ihr Mann Anfang der Zweitausender das neue Domizil erwarben. Erst als sie Didier Corby, ihrem Nachbarn, 12 Hektar Reben abkauften – der war wohl tüchtig und talentiert als Winzer, aber ohne Fortüne bei der Vermarktung seiner Weine –, wurde die Sache seriös, stieg die Produktion von 6.000 auf immerhin 50.000 Flaschen. Und so macht Corby heute als Angestellter die Weine für das Château; daneben vermietet man vier Zimmer im Schloss an Feriengäste, für die nicht nur die Nähe zu Tours und zu den renommiertesten Loireschlössern, sondern auch der schöne Park mit Pool attraktiv sind.

Eigentümerwechsel gehören übrigens zur Loire und ihren Châteaux wie die dekorativen Türmchen und Schornsteine. Nur dass sie noch häufiger anfallen. Château Nitray in der Nähe der Stadt Amboise hatte so bis heute bereits 17 Besitzer; allein die Familie des kaiserlichen Generals Jean Jacques Liébert schaffte es, mehr als hundert Jahre im Besitz des kleinen Schmuckstücks zu bleiben. Hier setzt man übrigens, wie auf Fontenay und Val-

mer, ganz auf Weinbau. Auf Bio-weinbau, genauer gesagt, den ein stolzer François de l'Espinay präsentiert. Sein Großvater war der letzte, der das Schloss vor Jahrzehnten erwarb – auch und vor allem, weil dem Hobbyflieger die Landepiste an der Stelle, an der heute Cabernet-franc-Trauben stehen, gefiel. Der Vater wiederum hatte den Tourismus auf dem Château entwickelt, von dem man auch heute noch vorwiegend lebt – auch der Wein verkauft sich zu 80 Prozent direkt ab Château.

Ein Rundgang mit de l'Espinay kommt einer kleinen Schulstunde in französischer Geschichte gleich – einer Geschichte, die allerdings deutlich alltagsbezogener ist als das, was man in der Schule lernt. Wem beim Betreten des – für Touristen leider nicht zugänglichen – auffällig schmalen Schlossgebäudes auffällt, dass man praktisch beim Schließen der Eingangstüre schon die Klinke zum Ausgang auf der anderen Seite in der Hand hat, für den hat er eine verblüffende Erklärung parat: Schuld sind die Bäume. Die waren und sind nämlich nicht besonders hoch, was dem Bau von breiten Dachstühlen enge Grenzen setzte.

Auch ein wenig Sprachgeschichte ist unter den vielen Erklärungen de l'Espinays: „Se faire pigeonner“, von jemandem angeschmiert werden, hat ihm zufolge tatsächlich mit den traditionellen, teilweise riesigen Taubentürmen – „le pigeon“ ist die Taube – zu tun, die man auf fast allen Loireschlössern und weit darüber hinaus findet. Diese Taubentürme hatten in ihrem inneren hunderte oder





Château de Fontenay im Südosten der Großstadt Tours arbeitet nicht nur als Weingut, sondern bietet auch vier Gästezimmer an, deren Mieter den charmanten Park und vor allem einen schönen Pool genießen können. Die in den Tuffstein geschlagenen Keller des Weinguts von Arnaud Lambert (vorhergehende Doppelseite, mit Château de Brézé) sind mindestens ebenso spektakulär wie die Weine. Auf Château de Nitrays (folgende Doppelseite) können sich Besucher in Geschichte und Bedeutung der großen Taubentürme einweihen lassen, die für die Châteaux der Loire so typisch sind.







gar tausende Öffnungen, Taubenschläge, die den Reichtum des „châtelain“ repräsentierten: Jede Öffnung stand nämlich für eine Parzelle Land. Wenn also ein verarmter Schlossbesitzer, der seine Ländereien bereits zu mehr oder weniger großen Teilen verkaufen musste, besonders ausgebufft war, führte er Interessenten für den Kauf des Schlosses gern in seinen Taubenturm –

sozusagen zum Beweis für die Größe seines Grundbesitzes, der ihm in Wahrheit aber schon längst nicht mehr gehörte.

Derartige Täuschungsmanöver hatten die Herzöge von Brissac mit einiger Sicherheit nicht nötig. Nicht nur brauchten sie sich keine Sorgen zu machen, dass die Bäume eventuell

zu kurz für den weit ausladenden Dachstuhl sein könnten: Die wachsen hier, am Ufer der Aubance, nämlich fast ebenso hoch wie das mächtige Gebäude auf seinem Sockel und dürften seither locker das Holz auch für noch ausladendere Konstruktionen hergegeben haben. Ihr riesiges Château südlich von Angers – das höchste Frankreichs, vielleicht gar ganz Euro-



pas – stand auch seit 1502 gar nicht mehr zum Verkauf und gehörte damals wie heute der Familie Cossé-Brissac, Herzöge von Brissac, die es auch nach der Zerstörung während der französischen Revolution – das Schloss hatte wohl kein „x“ im Namen, auf das man verzichten konnte – wieder aufbauten und noch heute bewohnen.

Probleme wie auf Château de Nitray hat man beim Bau Schloss von Brissac offensichtlich nicht gekannt. Die Bäume am Ufer der Aubance waren offensichtlich hoch genug, um Dachsparren ausreichender Länge zu liefern. Die üblichen Statussymbole – hier die hohen Schornsteine – dürfen natürlich genauso wenig fehlen wie die historische Küche des Château.

„RUHESTAND IST NICHT GUT FÜR MICH“

■ *Text und Fotos: Eckhard Supp*



Wer die letzte Abzweigung neben dem Sportplatz von Estômbar, einem kleinen Dorf an der portugiesischen Algarve unweit der Stadt Portimão, nicht verpasst hat, kann sie schon bald kaum noch übersehen: bizarre, leuchtend gefärbte, teilweise überdimensionale Skulpturen, die hinter Rebzeilen und Mauern hervorragen. Quinta dos Vales, das versteht sich sofort, ist ein ungewöhnliches Weingut. So ungewöhnlich wie ihr Besitzer und Schöpfer der farbenfrohen Figurenlandschaft, der Deutsche Karl Heinz Stock. **enos** fuhr, kaum war das in der Pandemie wieder ohne größere Probleme möglich, nach Portugal, um das Weingut und seinen Macher kennenzulernen.





Teilweise überdimensionale Skulpturen sind über das gesamte Gelände der Quinta dos Vales verstreut, ragen hinter Rebzeilen und Mauern hervor. Alte, ausrangierte Erntekarren vervollständigen das Ambiente.

Eigentlich hat der Besuch an der portugiesischen Algarve ja „nur“ einem Weingutsbesitzer gegolten. Einem, dessen Weine schon mal den Titel „Bester Wein der Algarve“ einheimen konnten. Einem, der in Pressepublikationen als Immobilien-Magnat mit Moskauer Vergangenheit angepriesen war, was für sich genommen schon hätte neugierig machen müssen. Stoff zum Staunen und Neugierigwerden. Bis dann der Wagen der Poolreinigungsfirma vorfährt. „Gehört mir“, dann doch ergänzt durch „zum Teil“, lautet die knappe Ansage von Karl Heinz Stock, dem sportlich wirkenden, freundlichen Mittsechziger in Jeans und weißem, legerem Leinenhemd, der schon bei der ersten Begegnung so wirkt, als „könne er gut“ mit Menschen. Dieses „gehört mir“ soll nicht das letzte gewesen sein. So oft bekommt man es im Verlauf des Besuchs zu hören, dass der Überblick verloren zu gehen droht. Die Klimaanlage-Installateure? Der Verlag, der anzeigenfinanzierte Zeitungen und Magazine für die Region herausgibt und

sich auch schon mal im fernen Macau versuchte? Das zweite Weingut im Alentejo, das nach dem Tod des Besitzers in Schiefelage geraten war? Die noch im Bau befindliche Ferienhausanlage im benachbarten Carvoeiro? In gut 10 Firmen ist Stock Mehrheitseigner. „Wenn ich einsteige, dann immer mindestens mit Mehrheit, damit ich das Sagen habe“, lautet die erneut knappe Erklärung.

Das könnte übersteigert selbstbewusst, vollmundig wirken,

„WENN ICH EINSTEIGE, DANN IMMER MINDESTENS MIT MEHRHEIT“

wäre da nicht diese fast unglaubliche Vita, deren Details Stock im Laufe der eineinhalb Tage des Besuchs mit erstaunlicher Offenheit und peu à peu preisgibt. Wirklich Standard ist solcherart Offenheit ja nicht, zumal dann nicht, wenn der Erzählende ein erfolgreicher, international operierender Geschäftsmann ist, der in seinem Leben mit Milliarden so umstandslos jongliert hat wie andere mit Hundertern oder Tausendern.

Dabei ist Karl Heinz Stock ei-

gentlich „nur“ Schulabbrecher. „Ohne richtige Ausbildung“, wie er es selbst formuliert. Immerhin erlangt er noch nachträglich die mittlere Reife und schafft es, dass ihm diese in den USA für ein zweisemestriges Studium als eine Art High-School-Äquivalent anerkannt wird. Mit den US-Semestern wiederum wird er dann in Deutschland die Zulassung zur Abi-Prüfung schaffen. BWL-Studium mit kurzzeitigem Herumschnuppern in der medizinischen Fakultät folgen, aber noch bevor er die Idee einer Promotionsdissertation konkretisieren kann, ereilt ihn das „Schicksal“ in Gestalt des Chefs der Berliner

GrundkreditBank-Köpeniker Bank, Alfred Janke, der ihm eine Stelle als persönlicher Assistent anbietet.

1974 geht Stock nach Berlin; auf die Stelle bei Janke folgt eine als Trainee bei der Commerzbank, was wiederum nur sechs Jahre später zum Jobangebot eines Moskauer Kunden der Bank führt. Es ist die Zeit vor der Perestroika, aber der Wandel liegt wohl schon in der Luft. Dass das alles wenig

von gezielter Lebens- und Karriereplanung hat? Egal! Für Stock zählt das Resultat. Und das nicht nur im Beruf. „Ich habe einen Markt gesucht und meine Frau gefunden“, lächelt er. Sein Gefühl sagt ihm, dass sie die Richtige ist, und Stock bricht alle Brücken in Deutschland ab, zieht ganz nach Moskau.

Eine Stadt, in der in der beginnenden Perestroika viele Strukturen wegbrechen, so beispielsweise auch die Obst- und Gemüselogistik, die im alten Regime noch perfekt funktioniert hatte, wie er erzählt. Er engagiert sich in der Branche, zieht den französischen Konservenhersteller Bonduelle „an Land“ und vermittelt einen Vertrag zwischen den Franzosen und der Stadt Moskau. Bonduelle soll dort Dosenfüllanlagen installieren. „Wer damals in Moskau Geschäfte machen wollte, musste sich natürlich auf die Korruption einlassen“, weiß Stock heute, erkennt aber auch an, dass er deren Bedeutung damals unterschätzt hatte. Fazit: Das Geschäft platzt, und der Mauerfall lässt die Länder der ehemaligen DDR für Bonduelle attraktiver erscheinen. Stock seinerseits tut sich mit einem georgischen Geschäftsmann zusammen, der Schwierigkeiten mit einem deutschen Investor hat – mit im Boot ist auch der französische Ölmulti

Elf Aquitaine –, und wird dann Partner und Generaldirektor in einer Immobilien-Entwicklungsgesellschaft, deren Business darin besteht, von der Stadt Moskau abbruchreife Gebäude zu übernehmen und sie zu sanieren.



„Tu was! Lass dich nicht unterkriegen. Vor dem zweiten Schritt musst du den ersten gemacht haben. Wenn Elefanten auf Bäume klettern können, kannst auch du viel erreichen.“

Stock ist fürs Kaufmännische zuständig; die Kontakte und das Networking zahlen sich aus. 1995 hat er genug Geld und einen Burnout. Er steigt aus. „Zu viel Stress“, resümiert er, ohne dass das wirklich überzeugend

wirkt, denn ohne Stress kann der Macher offenbar auch heute noch nicht leben. Immerhin hält er sich nach der Moskauer Erfahrung erst einmal vier Jahre lang von allem, was nach Arbeit klingt, fern. Er fährt mit einem Freund nach Portugal, verliebt sich in das Land, kauft spontan ein Haus für die Familie und zieht an die Algarve. „Ich habe dann vier Jahre nur Tennis gespielt und mich in Portugal bis auf Rang 30 meiner Altersklasse hochgearbeitet.“ Schönes Rentnerdasein? Nicht für Stock, dem das Bälleschlagen bald zu langweilig wird. Vor allem das einsilbige Tennisgeschwätz der Mitspieler geht ihm auf die Nerven.

Bevor Karl Heinz Stock dann wirklich und definitiv in Moskau das Handtuch wirft, muss er diesen Erfahrungszyklus allerdings noch ein zweites Mal absolvieren. Er steigt wieder in Moskau ein, steigt wieder aus, kauft sich eine Motorjacht – „Princess 50, 15 Meter lang“ – und schippert ein Jahr an der portugiesischen Küste herum. Um dann doch wieder festzustellen: „Ruhestand ist nicht gut für mich.“ Trotz dieser Einsicht: Der Abschied von Moskau und dem schwierigen, wenn nicht gar zwielichtigen Geschäftsleben bleibt endgültig. Von nun an investiert Stock sein inzwischen beträchtliches Ver-







mögen in Portugal. Kauft einem „reichen Portugiesen“ sein Weingut im Algarve-Städtchen Estômbar ab, obwohl er zuvor nie mit Wein zu tun hatte.

Gut, „gar nichts“ entspricht dann doch nicht ganz der Wahrheit. Er hat schon zuvor zwei Hektar Land gekauft und Reben gesetzt. Aber anfangen kann er mit den Trauben noch nichts. Diesmal will er es dann richtig machen, muss aber erst einmal richtig aufräumen. Muss die 150.000 Flaschen aus dem Lagerkeller als Essig entsorgen, die Reben roden oder neu pflanzen und durch qualitativ hochwertige, zum Beispiel durch die einheimische Touriga nacional ersetzen. Klar, dass er den Anspruch hat, den „besten Wein der Algarve“ zu machen, und gerne von den gewonnenen Medaillen und Auszeichnungen für seine Weine erzählt. Klar auch, dass er die Gelegenheit nicht verpasst, beim 80-Hektar-Weingut Quinta da Plansel im nahen Alentejo einzusteigen, das sich nach dem Tod des Besitzers in unruhigem Fahrwasser befindet.

Ein Weinbegeisterter also? Einer, dessen Herz für Rebsorten, Weinbergs-lagen und Jahrgänge schlägt? Aber würde der wohl zum Abendessen im Restaurant Gin Tonic trinken? Mit dessen „befeundetem“ Besitzer über den Thunfischfang statt übers

Mal ironisch verspielt, mal vielleicht etwas zu „imperial“. Die Quinta dos Vales ist übersät mit Skulpturen aus dem Atelier Karl Heinz Stocks..



Das deutlich überdimensionierte private Wohnhaus der Stocks – ursprünglich für Oligarchen aus Russland oder dem Nahen Osten geplant – ist nicht nur außen wie innen reichlich mit Skulpturen aus der eigenen Produktion garniert, hier befindet sich auch das Atelier der „KHSculptures“.

Was in der Pandemie passierte, ähnelte wohl eher einer Katastrophe

Weinmachen diskutieren? Auch Stocks knappes Statement „Wein ist einfach zu machen, aber schwer zu verkaufen“, unterschrieben wohl nur wenige seiner Kollegen der Branche umstandslos. Da scheint dann hinter dem engagierten Weingutsbesitzer doch wieder der rechnende Geschäftsmann hervor, der dort investiert,

wo Erträge winken. Winken! Denn noch muss Stock konstatieren, dass das Weingeschäft „alles andere als profitabel“ ist. Die Kosten für Qualität sehr hoch sind. Etwa zehn Millionen Euro hat er in seine Quinta

dos Vales bereits investiert. Wäre mit einer jährlichen Rendite von zwei Prozent schon zufrieden. „Bis zur Pandemie ging das auch gut“, aber was dann passierte, ähnelte wohl eher einer Katastrophe. „Die Algarve hat nur 500.000 Einwohner, und ohne die 20 Millionen Touristen im Jahr aus der Zeit vor Corona geht das nicht“, lautet das Fazit, das wohl so manch anderen entmutigen würde.

Nicht so Karl Heinz Stock. Der entwickelt sich einfach eine paar neue Ideen. Die Katze, die immer auf die Füße fällt, kommt dem Besucher in den Sinn. „Winemaker Expe-



rience“ nennt er sein neuestes Projekt. Das besteht darin, Parzellen in einer Größe, dass es für ein Fass Wein reicht, auf 99 Jahre zu verpachten – jederzeit verkauf- und vererbbar natürlich.

Im Unterschied zu anderen Initiativen des Genres bleibt das Engagement der Pächter auf der Quinta dos Vales nicht rein symbolisch. Sie sind aktiv ins Weinmachen involviert, wie Stock betont. Haben die Wahl der Rebsorte, des Weintyps, bekommen regelmäßige Berichte und tagesaktuelle Analysen, dürfen alle Entscheidungen letztlich selbst treffen. „Einzige Ausnahme ist

das Spritzen im Weinberg, über das wir hier entscheiden, wenn es nötig ist.“ Die Trauben werden dann separat gelesen, mit einer Miniaturpresse gekeltert und in kleinen Tanks vinifiziert: Die Pächter dürfen sich mit einem gewissen Recht brüsten, „den Wein selbst gemacht“ zu haben.

„RENTNER“ STOCK ARBEITET IN SEINEM KLEINEN BÜRO WIE GEWOHNT VIEL, VIEL ZU VIEL

Wem das dann doch zu viel des Engagements ist, der darf seine Trauben an die Quinta zurückverkaufen. Für ein gutes Dutzend Parzellen ist das geschafft, zwei weitere Dutzend werden über

Google Ads noch angeboten.

Am liebsten würde Stock das Weingut „weitestgehend“ in diese Art kleinteiligen Besitzes auflösen – Gebäude und technische Ausrüstung natürlich ausgenommen. Schließlich darf er die Kontrolle übers Ganze nicht verlieren.

Auch Tagesbesucher des Weinguts können auf der Quinta aktiv werden. „Bottle blending“ nennt sich das Angebot und war vor der Pandemie neben stark frequentierten Tagen der offenen Tür einer der Renner bei Touristen, vor allem bei denen der vielen Kreuzfahrtschiffe, die in Vor-Corona-Zeiten

an der Algarve Halt machten. In Vierergruppen durften die „Kreuzfahrer“ dann für schlappe 349 Euro aus drei sortenreinen Rotweinstmustern ihre eigene Cuvée verschneiden, fachkundige Anleitung inklusive.

Das Resultat all dieser Ideen? Rentner Stock organisiert, kontrolliert, verwaltet aus seinem kleinen, erstaunlich bescheidenen Büro in der Quinta wie gewohnt viel. Viel zu viel. Die Arbeiten an der neuen Ferienhausanlage in Carvoeiro – nach eigenen Angaben ist er der erste, der solche Häuser oder Appartements in Portugal als echtes Eigentum verkauft, nicht nur über Time-Sharing-Modelle – müssen überwacht werden, Entscheidungen getroffen, Architekten, Firmen und ihre Arbeiter koordiniert. Selbstgesteckte Ziele brechen weg, neue müssen gesteckt werden. Unvermeidlich, dass die eigene Arbeitsleistung noch einmal gesteigert wird: Neue Ideen und neue Branchen warten. Stock ist Treiber und Getriebener. Der Stress ist wieder da. Unübersehbar vor allem, wenn in ruhigen Minuten am Ende des Tages der



PETIT VERDOT, CABERNET SAUVIGNON ODER TOURIGA FRANCA, WAS ERGIBT DEN BESTEN WEIN?

Präsenzdruck nachlässt. Auch, weil ihm nicht einmal Zeit für diese ganz persönliche Therapie bleibt, die ihm immer wieder über 40 Jahre lang quälende gesundheitliche Probleme hinweggeholfen hat.

Schon als Banker in Berlin hatte Stock sich ein kleines Atelier gemietet, „abends den Anzug ausgezogen und angefangen, Steine zu klopfen“. „Kontemplativ“ nennt er die Bildhauerei, das regelmäßige Klopfen und Schlagen empfand er als beruhigend. Es half ihm, immer wieder „den Kopf frei zu kriegen.“ Mit dem Umzug nach Moskau war daran nicht mehr zu denken, nur einmal, 1986,

leistete er sich einen kurzen Bildhauerkurs in Italien. Erst nach dem Eintritt ins Rentenalter blieb – zumindest vorläufig – dafür wieder Zeit. Ein Künstler aus Aserbaidshan, sein „Lehrer“, wies ihn dann auch in die Geheimnisse des Bronzegusses ein.

Als ich mit dem Weingut anfang, glaubte ich, etwas Großes zu brauchen, mit dem ich die Quinta bekannt machen konnte.“ Die Neugier, Neues auszu-



„The Winemaker Experience“ nennt Stock sein vielleicht erfolgreichstes Angebot an weininteressierte Besucher. Aus Fassproben aus drei verschiedenen Rebsorten können diese ihre eigene „Cuvée“ verschneiden. Wer am Weinmachen selbst nicht interessiert ist, kann derweil die vielen Figuren in Weingut und Weinbergen bewundern.

probieren, sein „Developer“-Gen lässt ihn nicht in Ruhe. „Ich bin Developer, mache zu gerne neue Dinge, probiere neue Techniken aus und höre auf, wenn ich etwas erreicht habe.“ Statt mit Steinhauerei und Bronzeguss beschäftigt er sich jetzt mit kleinen und großen Figuren, die er aus Styropor formt, dann mit Polyester und Glasfaser überzieht und abschließend lackiert.

Es sind immer wiederkehrende Motive, Bären, Bullen – da schlägt wohl der Banker durch –, Elefanten, Hippos und vor allem von nach eigener Aussage Niki de Saint-Phalle inspirierte, üppige, wenn auch abstrakte – „Anatomie mache ich nicht“ – Frauenkörper, die er gestaltet oder besser, von bis zu 20 Mitarbeitern gestalten lässt. Denn natürlich hat er inzwischen auch seiner künstlerischen Ader in einer Firma Struktur gegeben. KHSculptures nennt er sie. Und die bringt in der Finanzkrise von 2008, die Portugal sieben Jahre lang mehr als hart trifft, sogar Geld in die Kasse.

Eine Botschaft ist es, die er mit seinen Figuren, die heute zu Dutzenden das Weingut verzieren, „rüberbringen“ will. „Tu was! Lass dich nicht unterkriegen. Vor dem zweiten Schritt musst du den ersten gemacht haben. Wenn Elefanten auf Bäume klettern können, kannst auch du viel erreichen.“





Seine Skulpturen lässt Karl Heinz Stock gerne von portugiesischen Künstlern bemalen oder mit Mosaiken belegen. Mit der Ausstellung „Dança dos Ursos“ – statt der Elefanten waren es da Bären – feierte er große Erfolge.



Für einen, der ein Leben lang mit Millionen und Milliarden hantiert hat, begnügt sich Stock mit einem erstaunlich bescheidenen Büro. Dafür sind selbst die Gärkeller bis unter die Decke mit Skulpturen geschmückt.





Aber auch die Kunst wird belastend. Nach großen Erfolgen mit einer Ausstellung, für die er seine Bären von 35 portugiesischen Künstlern verziern lässt – „Dança dos Ursos“, Tanz der Bären nennt er das Event –, merkt Stock, dass auch Erfolg verpflichtet. Praktisch jeden Monat muss er eine Skulptur abliefern.

„Ich war nur noch unterwegs, bis ich gesagt habe ‚Ende, Aus, Schluss!‘“ Was den inzwi-

schen 68jährigen nicht daran hindert, davon zu träumen, mit 75 wieder mit dem Steineklopfen anfangen zu können, obwohl er das nicht einmal mehr im therapeutischen Sinne nötig zu haben glaubt, da sich die gesundheitlichen Probleme mit einer radikalen Umstellung der Ernährung in Luft auflösen. Und ja, die eigentliche Kunst Stocks liegt ja auch nicht im Formen von Skulpturen oder Bearbeiten von Marmorblöcken. Sie besteht darin, immer und überall geschäftliche Möglichkeiten zu wittern und zuzuschnappen, wenn die Gelegenheit zum Investment günstig erscheint. Darin sieht auch er selbst die Gemeinsamkeit zwischen den

WAS DEN INZWISCHEN 68-JÄHRIGEN NICHT HINDERT, WIEDER VOM STEINEKLOPFEN ZU TRÄUMEN

Immobilien, der Ölindustrie, dem Weinbau und der Bildhauerei: „Ich wollte immer Geld verdienen, aber nur so viel, dass es für die Familie reicht.“

Nun, „reichen“ ist angesichts der Stock’schen Investitionen und der Selbstverständlichkeit – vielleicht sollte man sagen Angstfreiheit –, mit der er sich in der Sphäre der Millionen und Milli-

arden bewegt, eine sicher euphemistische Formulierung. Und auch die gewaltig überdimensionierte Villa im Oligar-

chenstil, die er bewohnt, obwohl er sie ursprünglich gar nicht für sich, sondern für fremde Investoren gebaut hat – auch einem Stock reüssieren eben nicht alle Investitionen –, passt nicht wirklich zum Credo „reicht für die Familie“.

Aber das darf und muss dann Stocks Geheimnis bleiben. Dem Besucher schwirrt ohnehin schon lange der Kopf, als er sich auf den Weg ins heimatliche Deutschland macht – im Rückspiegel zur letzten Kurve vor Estômar noch einmal die bunten, so lebenslustig dreinschauenden Skulpturen, die schon zur Ankunft begrüßt hatten.

Geschmacksbild im Glas

von Thomas A. Vilgis

Immer diese Gläser! Ginge es nach einigen Herstellern, müsste man für jeden Wein ein eigenes, speziell geformtes Glas verwenden. Nur so sei der optimale Genuss garantiert. Und auch passionierte Weintrinker schenken meist in der Regel einen roten Burgunder in ein anderes Glas als den Bordeaux, den Riesling in ein anderes als Chardonnay.

Da stellt sich die Frage, wie weit man diese Ausdifferenzierung treiben soll. Wo die Grenzen sind. Muss der Riesling aus dem Rheingau tatsächlich in ein anderes Glas als der aus Rheinhessen? Muss der Chianti mit Cabernet-Anteil in ein anderes als der reinsortige aus Sangiovese? Muss am Ende gar ein Liebhaber, dessen Keller 50 verschiedene Weine birgt, auch 50 verschiedene Gläser besitzen? Das Restaurant mit einer vielseitigen Weinkarte auch eine ebenso große Bandbreite an Gläsern bereithalten?

Auf der anderen Seite bieten ebenso viele Glashütten nur ein oder zwei Glastypeen an, die dann für alle Weintypen reichen sollen. Beim Riechen ist die Sachlage dabei recht einfach. Wird der Wein im Glas geschwenkt, sind sowohl die Flüchtigkeit und Geruchsaktivität der im Wein enthaltenen Aromastoffe relevant, als auch die Entfaltung der Aromen im Glas, die so genannte Dampfphase und die Komposition der Geruchsstoffe. Diese Größen lassen sich in gewissem Umfang durch die Form des Glaskörpers und die Weite der Kelchöffnung steuern, wobei individuelle Fak-

toren wie die Heftigkeit und Technik des Schwenkens sowie die Zeitspanne, die zwischen dem Schwenken und dem Riechen liegen sollte, damit die Aromen im Glas nach der heftigen Bewegung wieder eine wahrnehmbare Konzentration erreichen, hinzukommen und die Sache verkomplizieren können.

Was Geschmack und Adstringenz des Weins betrifft, so sind letztlich Zunge und Mundhöhle für die Wahrnehmung zuständig, zuvor aber auch die Frage, wie der Wein aus dem Glas in den Mundraum fließt. Dabei

spielen das Fließ- und das Strömungsverhalten des Weins eine wichtige Rolle, wie man durch einen etwas kruden Test leicht nachprüfen kann. Man gießt Wein in ein schlankes, zylinderförmiges Glas, bis es halb voll ist, und verkostet ihn anschließend auf drei verschiedene Arten. Zunächst fasst man das Glas mit Daumen und Zeigefinger knapp unterhalb des oberen Glasrands und nippt daran. Bei zweiten Schluck wird das Glas in der Mitte gefasst, beim dritten am Glasboden. Nach jedem Schluck wird Wein nachgegossen, damit die Füllhöhe im Glas gleich bleibt. Erstaunlicherweise „schmeckt“ der Wein jedes Mal ein wenig anders, offenbar nur deshalb, weil sich der Nei-



gungswinkel des Glases verändert, je nachdem, wo man es anfasst. Die Glasform und der Wein bzw. die Menge im Glas bleiben ja unverändert.

Dieser Neigungswinkel ist dafür verantwortlich, wie der Wein auf die Zunge trifft, und das hat sensorisch unterscheidbare Konsequenzen. Ein Grund dafür liegt

in der uneinheitlichen Dichte der Geschmacksknospen und in der Verteilung unterschiedlicher Arten von Papillen auf der Zunge. Zwar ist die leider immer noch häufig kolportierte Auffassung, verschiedene Regionen der Zunge seien für die Wahrnehmung verschiedener Geschmacksrichtungen – salzig, süß, sauer, bitter und umami – verantwortlich, längst wissenschaftlich widerlegt. Dennoch findet sich an den Zungenrändern eine etwas höhere Dichte der Geschmacksknospen und die verschiedenen Arten von Papillen sind nicht gleichmäßig verteilt. An der Zun-

Papillen allein wegen ihrer Form und Platzierung erst mit Verzögerung. Letztere sorgen deshalb eher für den längeranhaltenden Geschmack und sensorischen Nachhall.

Auch die Benetzung der Zunge mit den trägeren, größeren Polyphenolen und Tanninen wird vom Fließverhalten beeinflusst, damit aber auch die Wahrnehmung von Bittertönen und Adstringenz – menschliche Zungen sind in der Lage, solch feine Unterschiede wahrzunehmen. Auf diesen Effekt zielen im Prinzip Gläser mit unterschiedlich geformten Kelchen und



Fotos: Eckhard Supp

genspitze und in deren vorderem Bereich sind mehr so genannte Pilzpapillen zu finden, im hinteren dagegen mehr Blätter- und Wallpapillen. Bei den hochsensiblen Pilzpapillen befinden sich die Geschmacksknospen an den Spitzen der Ausstülpungen, bei den Blätter- und Wallpapillen, die dichter stehen, an deren Rändern.

Dank dieses Ausflugs auf die Zungenoberfläche und zur Strömungscharakteristik lassen sich jetzt die verschiedenen Geschmacksbilder unseres Versuches erklären. Der Wein trifft mit jeweils unterschiedlicher Geschwindigkeit und Menge auf die Zunge. Während die Pilzpapillen mit ihren Antennen sofort die Intensität unterschiedlicher Geschmacksrichtungen erfassen, geschieht dies bei den weiter hinten sitzenden

Glasrändern. Wie relevant dies im Alltag ist, wenn es schon reicht, das Glas einfach an einer anderen Stelle zu fassen, um die Geschmackswahrnehmung zu verändern, muss jeder Weinfreund dann für sich selbst entscheiden.

Und noch eines: Ist der Wein erst einmal im Mund angekommen, bewegen Kenner ihn, schlürfen, ziehen Luft dabei ein. Dabei erfolgen die Freisetzung von Aromen und die Verteilung der Geschmacksstoffe nach ganz anderen Gesetzen, die den Einfluss der unterschiedlichen Glasformen und der unterschiedlichen Art, das Glas zu halten, zügig nivellieren. Das physikalisch-sensorische Fazit der Betrachtung ist also klar: Lieber auf einige Gläser verzichten, als auf mehr oder weniger viele gute Flaschen.

OSTSEE-PRICKELN

■ von Eckhard Supp

„ROMA 6“, SECHS KILOMETER BIS ROM? DAS THERMOMETER DES WAGENS ZEIGT 28 GRAD, DRAUSSEN KNALLT DIE SONNE VOM WOLKENLOSEN HIMMEL. SIND DAS SCHON ERSTE HALLUZINATIONEN? AUSWIRKUNGEN DER UNGEWÖHNLICHEN HITZE? UND DOCH! EIN KURZER BLICK AUF DIE KARTE DES NAVIS BESTÄTIGT DEN FLÜCHTIGEN EINDRUCK. HIER GIBT ES WIRKLICH EIN „ROMA“. UNMISSVERSTÄNDLICH! MITTEN AUF GOTLAND, DER GRÖSSTEN SCHWEDISCHEN OSTSEEINSEL.



Die Gedanken eilen voraus. Im Grunde ist das ja dann doch nicht so erstaunlich. Immerhin gilt der Besuch einem Italiener, auch wenn der ursprünglich gar nicht aus Rom, sondern aus dem kampanischen Salerno stammt. Allerdings: Andrea Guerra, so der Name des Wagemutigen, hat es sich, wenn man vereinzelten Presseberichten in italienischen Medien glauben darf, in den Kopf gesetzt, hier im hohen Norden Reben zu kultivieren und deren Trauben zu Wein zu keltern. Der Grund für diese Entscheidung? Cherchez la femme! Verrückt genug jedenfalls für enos, den jungen Ostseewinzer auf seinem Weingut Långmyre einmal zu besuchen.

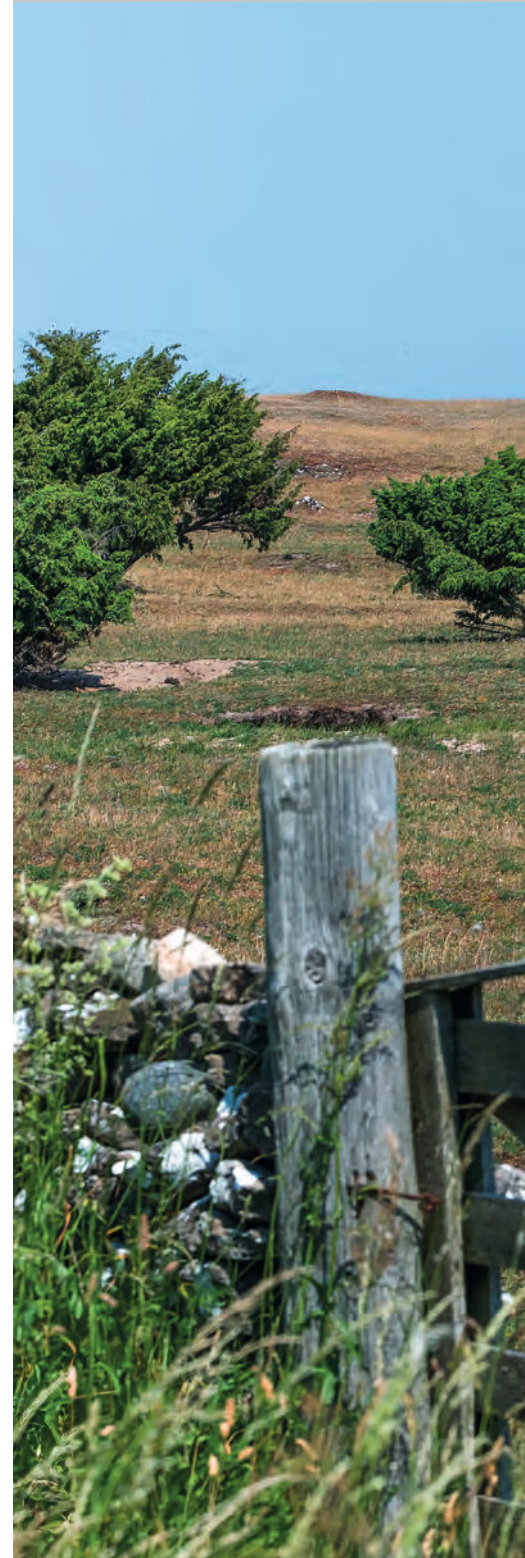
Für seine 32 Lenze hat Andrea Guerra schon viel von der Welt ge-

sehen. Im süditalienischen Salerno geboren, wo auf dem kleinen väterlichen Weinberg die Leidenschaft für's Weinmachen reift, führt er einige Jahre

lang eine Art vinologischen Vagabundenlebens, das er mit seiner Partnerin, der 28-jährigen Emma Serner aus Schwedens Hauptstadt Stockholm, gemein hat. Vielleicht das Verbindende beim Start ihrer Beziehung vor knapp fünf Jahren, als sie sich auf einem Weingut in der Nähe der toskanischen Weinbaugemeinde Greve in Chianti über den Weg laufen?

Andrea Guerras Begeisterung für Reben und Wein ist dem Vater nicht verborgen geblieben, und so ermöglicht der es ihm 2008, sich für den an der Universität von Neapel neu eingerichteten Studiengang Önologie einzuschreiben. Kaum das Examen in der Tasche, zieht es den jungen Kampanier schon in die weite Welt. Virginia – erst im Nachhinein stellt er fest, dass das Nachbarweingut seines Arbeitgebers dem späteren US-Präsidenten Donald Trump gehört – und Maryland in den USA, Neuseeland und Frankreichs Chablis sind die Stationen, den Wunsch nach einem Arbeitsplatz im argentinischen Mendoza muss er abschreiben. „Da wurde niemand ge-

Sein vinologisches Vagabundenleben führt Guerra nach abgeschlossenem Studium zunächst in die USA, nach Neuseeland und Frankreich, schließlich dann nach Schweden



Fotos: Eckhard Supp

Windmühlen und imposante Kirchenbauten prägen das Gesicht der schwedischen Ostseeinsel Gotland.







In die Restaurants des Stora Torget, des Hauptplatzes der alten Hansestadt Visby im Schatten der mittelalterlichen Domkirche, haben es die Weine von Långmyre noch nicht geschafft.

sucht.“ Nach einer weiteren Station beim bekannten und renommierten kampanischen Weingut Mastroberardino folgt dann das Engagement, im Rahmen dessen er die Praktikantin Emma kennenlernt.

Auch die hat damals bereits einiges von der Welt gesehen, bereits in La Paz und Barcelona gelebt und schließlich im toskanischen Weinbau angeheuert. Die beiden werden ein Paar, planen die gemeinsame Zukunft und verabreden, zunächst ein Jahr in Italien, dann eines in Schweden zu leben. Die Entscheidung für Schweden trifft sich mit Guerras Wünschen, der schon zuvor mit dem Gedanken gespielt hat, Biowein in nördlicheren Gefilden zu machen. Italien ist ihm dank Klimawandel schon lange zu heiß geworden und zudem noch ein schwieriges Pflaster für Neueinsteiger – „schwierig, wenn es darum geht, Fuß zu fassen, und schwierig beim Versuch, sich auf dem Markt zu etablieren“.

War das Thema Schweden zunächst nur eine eher unklare Wunschvorstellung, so kann sich Andrea Guerra heute überhaupt nicht mehr vorstellen, in Italien zu arbeiten. Vor allem stört ihn die „mentalità a fare i furbi“ seiner Landsleute, deren sprichwörtliches Schlaumeier- oder auch Schlawinertum. In Schweden, so schwärmt er, sei dagegen alles so geradlinig und direkt. Freundin Emma kommt die Wunschvorstellung des Partners entgegen. Und sie erinnert sich an das Ferienhaus der Großeltern im Süden Gotlands, in dem sie als Kind ihre Sommerferien verbrachte, eine Gegend, in der ja – das wussten die beiden – bereits andere Weinmacher ihr Glück versuchten.

Warum also nicht Gotland, schlägt sie vor, und nach ein wenig Recherche zu den klimatischen Bedingungen, die auf der Insel herrschen, lassen sie sich von der bekannten venetischen Rebschule Rauscedo beraten, welche Rebsorten überhaupt in Frage kommen. Dabei geht es nicht nur um Kälte, Nässe oder gar Frost, die beim Thema Weinbau im Norden gerne in die Diskussion geworfen werden. Das Klima auf Gotland hat andere Besonderheiten: den sehr späten Frühling etwa oder die sehr trockenen und heißen Sommer, die oft und gerne von warmen, schönen Herbstmonaten abgelöst

Warum nicht Gotland? Emma Serner hatte im Ferienhaus ihrer Großeltern als Kind die Ferien verbracht. Heute lebt sie hier mit Andrea Guerra. Die Weine von Långmyre werden in einer kleinen Halle im nahen Burgsvik gekeltert und gefüllt.

werden. Viel Alkohol im Wein darf man unter diesen Bedingungen allerdings doch nicht erwarten – Guerra spricht von maximal 10,5 Volumenprozent, alles andere sei chaptalisiert. Und ergänzt, ihn habe schon immer der Wein der geografischen Extreme interessiert: Patagonien, Kanada und eben Schweden. Ein typischer Italiener klingt so wohl nicht. 2018, das Jahr, in dem die beiden erste Reben setzen, ist hier im Norden sogar extrem trocken. Nur 80 Prozent der Setzlinge überleben den ersten Sommer, aber ein Grund zum Aufgeben ist das für Guerra und Serner nicht – 2019 wird nachgepflanzt und 2020, mitten in der Corona-Pandemie, gibt es den ersten Wein.

Das Gespräch hat inzwischen einen Ortswechsel hinter sich. Vom Weingut Långmyre, wörtlich „langer Weinberg“, mit seinen pingelig in Reihe gepflanzten Rebzeilen im Ortsteil Hamra geht es vorbei an den typischen Windmühlen und auffälligen Kirchenbauten der Insel, zurück

Zwischen einem Gartenmöbelhändler und einer kleinen Bierbrauerei haben die beiden Jungwinzer eine Industriehalle für die Weinbereitung gemietet

ins kleine Gewerbegebiet von Burgsvik. Zwischen einem Gartenmöbelhändler samt angeschlossener Möbelproduktion und einer noch kleineren Bierbrauerei haben die beiden Jungwinzer eine bescheidene Industriehalle für die Weinbereitung angemietet. Blitzende Stahltanks, zwei Pressen für die weißen und roten Trauben, ein unscheinbarer Küchentisch für die Verkostungen der Gäste und ein halbes Dutzend verloren wirkender Weinflaschen sind nichts, was Weinreisende in Erstaunen versetzen könnte. Fast schon zu unauffällig wirkt das alles. So eben, wie man sich auch ein winziges Weinguts-Startup überall in der Welt vorstellen müsste.

Immerhin ist nicht zu übersehen, dass hier trotz des eher unscheinbaren Auftritts einiges investiert ist. 100.000 Euro für die Weinbergsbestockung der fünf Hektar Rebfläche, die für eine symbolische Summe von befreundeten Nachbarn gepachtet sind, und weitere 60.000 für die Kel-



lerausstattung habe man ausgeben müssen, erklärt das Paar. Bescheiden, aber dennoch keine Summen, die man mal eben so mit einem Praktikum in der Toskana und zwei, drei Weinmacher-Jobs rund um die Welt verdient; und so müssen eben weinbegeisterte Freunde und Verwandte „herhalten“, der Betrieb in eine Aktiengesellschaft verwandelt werden. Zehn Prozent des Kapitals sind in „fremden“ Händen, was in Abwesenheit von fertigen Produkten, die überzeugen können, nur funktioniert, weil handwerklich hergestellter Biowein, zumal noch, wenn er aus Schweden selbst kommt, derzeit gerade Mode ist, wie Andrea Guerra aufklärt.

Das Geldverdienen mit den Früchten der eigenen Arbeit ist ansonsten in Schweden bei alkoholhaltigen Getränken kein Selbstläufer. Die Monopolverwaltung vergibt zwar Ausschanklizenzen, aber eine solche haben die beiden Neulinge natürlich noch nicht. Immerhin dürfen Verkostungen stattfinden, und für die darf man eine Teilnahmegebühr erheben. Was hier, im südlichen Gotland, auch recht gut funktioniert, erklärt Emma, offiziell die „Vorstandsvorsitzende“ der Gesellschaft. Die vielen Schweden, die hier von Mai bis August Urlaub machen, langweilten sich nämlich bei nicht strandtauglichem Wetter, und da kämen solche Verkostungen den meisten eben gerade recht.

Kein Wunder, dass da der knappe Wein schnell

GELDVERDIENEN MIT DEN FRÜCHTEN DER EIGENEN ARBEIT IST FÜR GUERRA UND SERNER KEIN SELBSTLÄUFER

noch knapper wird – im ersten Jahrgang hat es von den drei produzierten Weintypen nur jeweils um die 100 Flaschen gegeben – und für den neugierigen Besucher aus Deutschland nur eine einzige Flasche aufgemacht werden kann. „Come May“ haben sie ihn genannt, ein Wortspiel, das sich nur Italienischsprechenden erschließt: Das italienische „come mai“ bedeutet so viel wie „wieso ausgerechnet“ und dürfte wohl die Frage gewesen sein, die Freunde und Verwandte Andrea Guerras wohl am häufigsten stellten, als sie von seinen Auswanderungsplänen erfuhren. Immerhin hat der sehr



Windmühlen der unterschiedlichsten Bauarten prägen
das Gesicht der schwedischen Ostseeinsel Gotland.





helle Rosé aus Merlot Kanthus, einer der fünf ausgepflanzten Piwi-Rebsorten – kurioserweise verwenden sowohl der Italiener als auch seine schwedische Freundin die Abkürzung des deutschen Begriffs „pilzwiderstandsfähig“ –, zwölf Volumenprozent Alkohol, wirkt dabei aber immer noch sehr leicht. Viel mehr als eine Spur sehr traubig wirkender Aromen hat das junge Gewächs dann aber auch nicht aufzubieten.

Was nicht ist, kann ja noch werden, scheint die Haltung seiner Erzeuger. Die setzen für die Zukunft denn auch mehr auf den Prickler des Betriebs, dessen wenige Flaschen schon in den letzten Monaten liefen wie geschnitten' Brot. Geht es

nach Andrea Guerra, so könnte ein solcher Schaumwein in Zukunft den Schwerpunkt der Produktion bilden.

Aber diese Zukunft scheint zumindest für den Moment noch in weiter Ferne. Auf den Weinkarten der hippen und weniger hippen Restaurants am Stora Torget, dem Hauptplatz der alten Hansestadt Visby, wo ungeachtet der Corona-Pandemie hunderte Einheimische und Feriengäste sich für das bevorstehende Mittsommerfest „aufwärmen“, findet sich zwar viel Französisches, aber von den Weinen des „langen Weinbergs“ noch keine Spur. Gut Ding will wohl auch im Norden Weile haben, könnte man meinen.



Historische Gebäude und die Ruinen mächtiger Kirchenbauten machen aus dem Stadtzentrum der alten Hansestadt Visby ein beliebtes Reiseziel.

PUTINS PRICKLER

Wladimir Putin mag keinen Champagner mehr. So könnte man ein jüngst von Putins Duma beschlossenes Gesetz interpretieren, das es mit sofortiger Wirkung verbietet, Champagner in Russland noch unter seinem Namen zu verkaufen. Statt dessen ist der prestigereiche Name zukünftig allein russischen Schaumweinen vorbehalten, während der echte Champagner auf dem Etikett nur noch als Schaumwein ausgezeichnet werden darf. Hintergrund des neuen Gesetzes ist wohl die Tatsache, dass der Absatz russischer Sekte Anfang 2021 gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum um etwa ein Drittel sank. Dass das nicht unbedingt etwas mit der Konkurrenz von seiten der französischen Champagnererzeuger zu tun hat, sondern eher damit, dass die Produktionsmenge zuletzt aufgrund des herrschenden enormen Traubenmangels um 40 Prozent eingebrochen war, scheint Putin und seine parlamentarischen Händelhaber bei ihrem Beschluss nicht großartig interessiert zu haben. In Frankreich wiederum gingen die Wogen auch deshalb hoch, weil die Champagnerhäuser im Gefolge der Co-

rona-Krise bereits im vergangenen Jahr einen Absatzrückgang von 100 Millionen Flaschen verbuchen mussten. Moët Hennessy, die zum Luxuskonzern LVMH gehörende Marke, kündigte in Reaktion auf die geänderten Vorschriften an, sich zumindest temporär ganz vom russischen Markt zurückziehen zu wollen. Ob das gerechtfertigt ist, bleibt abzuwarten. Die russischen Verbraucher scheinen nämlich nur wenig Bereitschaft zu spüren, sich vom Putin'schen Etikettenschwindel ins Bockshorn jagen zu lassen. In den sozialen Medien jedenfalls erntete das neue Gesetz vor allem Hohn und Spott.

AUSTRALIEN „SECCO“T

Während alle Welt – vor allem natürlich die Franzosen – sich über Putins Champagnerdekret aufregt oder lustig macht, versuchte Australien, immerhin eine „westliche“ Marktwirtschaft mit eigenem Appellationssystem, ähnliches im Kapitel Prosecco. Vor dem Intellectual Property Office of Singapore (IPOS) reichten die Aussies eine Klage ein, mit der den Italienern das Führen der Rebsortenbezeichnung Prosecco als geographi-

sche Angabe verboten werden sollte. Während die Australier argumentiert hatten, das sei Verbrauchertäuschung und benachteilige ihre eigenen Schaumweine aus der Proseccotraube, urteilten die Verantwortlichen in Singapur, eine solche Täuschung sei nicht gegeben, da neben der der Bezeichnung Prosecco immer auch das Ursprungsland des Weins auf den Etiketten verzeichnet sei. Sie stellten darüber hinaus auch fest, geographische Namen dürften nicht zwingend nur in einer einzigen Region existieren, um als Herkunftsbezeichnungen registrierbar zu sein. Das wiederum könnte den Franzosen eventuell kaum besser schmecken als den Australiern. Immerhin könnte Putin dann ja auch einfach die Krim in Champagne umbenennen, um den Namen auch ganz „westlich“-legal für seine Prickler nutzen zu können.

AUFLÖSUNGS- ERSCHEINUNGEN

Nachdem Château Latour, eines der berühmtesten Châteaux des Bordelais, schon vor fast zehn Jahren beschloss, sich aus dem System der Primeur-Verkäufe auszuklinken, gingen zwei

Renommiergüter vom „rechten“ Gironde-Ufer, Cheval Blanc und Ausone jetzt noch einen Schritt weiter: Sie teilten mit, bei der nächsten Klassifizierungs-Runde der Crus classés von Saint-Émilion kommendes Jahr keine Bewerbungsdossiers mehr einreichen zu wollen – ein harter Schlag für die Appellation, um deren Klassifizierungen es in den letzten Jahrzehnten immer wieder Streit gegeben hat. Pierre Lurton, der Direktor von Cheval Blanc, begründete den Schritt damit, man sei schon seit einiger Zeit mit den Kriterien der „classements“ nicht mehr einverstanden, unter denen einige „sekundäre“ bei der Einstufung der Châteaux zu viel Gewicht bekommen hätten. Insider vermuten allerdings, der wahre Grund für den Rückzug sei die mögliche Einstufung weiterer Erzeuger – genannt werden Château Pavie und Château Angélus – als „Grand Crus Classés A“, die höchste Kategorie, gewesen. Um ihrer Entscheidung noch mehr Gewicht zu geben, beschlossen die Eigner von Cheval Blanc und Ausone, auch zwei weitere Châteaux in ihrem Besitz zurückzuziehen: La Clotte und Quinault l'Enclos.

DAS CHINA-SYNDROM

Australien leidet im Moment unter dem heftigen Einbruch seiner Exporte in die Volksrepublik China. Die Behörden im Reich der Mitte hatten trotz eines erst vor wenigen Jahren unterzeichneten Freihandelsabkommens heftige Anti-Dumping-Zölle in Höhen zwischen 116,2 und 218,4 Prozent für Weine aus Down Under erlassen. Daraufhin schrumpften die australischen Ausfuhren dorthin allein in den ersten Monaten des laufenden Jahres von 419 Millionen auf nur noch 13 Millionen australische Dollar, was für den gesamten Weinexport des Landes einen Rückgang um 10 Prozent auf nur noch 2,56 Milliarden Dollar bedeutete. China war zwar in der Vergangenheit nicht der größte Absatzmarkt der Aussies gewesen – Großbritannien wie auch die USA und Kanada hatten deutlich größere Mengen abgenommen –, hatte aber überwiegend fertig gefüllte und damit deutlich einträglichere Ware abgenommen, während die beiden größeren Absatzmärkte vor allem Tankware importierten. Australiens Behörden versuchen zwar, die Bedeutung des chinesischen Schritts her-

unterzuspielen, indem sie darauf verweisen, andere Märkte freuten sich, die für China bestimmten Mengen übernehmen zu können. Ob das aber auch die australischen Erzeuger und Traubenproduzenten – letztere allein befürchteten Einnahmeausfälle in Höhe von 67 Millionen Dollar – beruhigen kann, sei dahingestellt.

BONNY GODZILLA

Es ist mit Sicherheit eine ungewöhnliche, vor allem aber ungleiche Paarung, die in den sozialen Medien denn auch mit entsprechend ungläubigem Staunen quittiert wurde: Kaliforniens Kultwinzer Randall „Randy“ Grahm von der Bonny Doon Winery, hat eine Kooperation mit dem Kellereiriesen Gallo gestartet, deren Ziel eine gemeinsame, „kleinvolumige“ Weinmarke mit dem Namen „The Language of Yes“ sein soll. „Es ist, als ob Bambi Godzilla träfe“, kommentierte Grahm selbst die Nachricht. Der für seine Vorliebe von Rebsorten der französischen Rhône bekannte Winzer („Rhône Ranger“) war dabei allerdings weniger wegen dieser Leidenschaft, als vielmehr wegen seiner über die Jahrzehnte ungebrochenen medialen Präsenz die ideale Wahl.

Der erste Wein, den die neue Weinehe vorstellte, war ein Rosé aus einer fast unbekannten Rebsorte, die die Franzosen Tibouren, die Ligurer Rossese nennen. Die anderen beiden Weine der Marke werden aus Grenache und Syrah gekellert.

KLIMAGEHEIMNIS

Klimaneutral ist eines der aktuell beliebten Buzzwords, die auch in der Weinwelt Einzug gehalten haben. „Klimaneutrale Gläser“ pries denn auch die Pressemitteilung an, die dieser Tage in die Redaktionsstuben der Fachpresse flatterte – sofern man bei Emails von Flattern sprechen kann. Durch das Angebot klimaneutral produzierter Gläser, so die Firma aus dem rheinland-pfälzischen Höhr-Grenzhausen, werde den Kunden die Möglichkeit gegeben, „eine bewusste Entscheidung für den Klimaschutz zu treffen“. Der Hersteller, so die Mitteilung weiter, habe eine CO2-Bilanz des gesamten Unternehmens erstellt und dabei „Emissionsquellen wie Energie und Heizung, aber auch Geschäftsreisen, Produktionsmaterialien, Logistik“ etc. berücksichtigt. „Durch kontinuierliche Verbesserungen in den Fir-

menprozessen“ strebe man eine Reduktion des CO2-Fußabdrucks an. So weit so gut ... sieht man von der Tatsache ab, dass der Leser dieser Mitteilung vollends im Dunkeln gelassen wird, wie man die Klimaneutralität denn reduzieren will. Was wird unternommen, um Geschäftsreisen klimaneutral zu gestalten? Oder wie wird die Hitze, die zum Pressen der Gläser notwendig ist, klimaneutral erzeugt? Kein Wort darüber! Entweder weiß man es in Höhr-Grenzhausen selbst nicht, oder man macht daraus ein sorgsam gehütetes Betriebsgeheimnis. Auch die Frage, wie denn Kunden schon jetzt „klimaneutrale Gläser erwerben“ können, wenn der Hersteller gerade erst dabei ist, den „Fußabdruck“ zu reduzieren, bleibt leider unbeantwortet. Wie wir auch an anderer Stelle in diesem enos schrieben: Klappern gehört zum Handwerk! Wobei in diesem Falle, wie so oft, Machen deutlich sinnvoller wäre als Schwätzen.

Revolution im Weinhandel ... ?

EINER SPRANG ÜBER DAS HANDELSNETZ

„Einmalig“, „super-flexibel“, „demokratisch“, „wirklich liberal“, „smart“, „fair“ ... Auch in der Weinwelt gehört Klappern zum Handwerk, das wissen wir, und vollmundige Attribute sind in der heilen Werbewelt genauso wenig etwas Besonderes wie Slogans vom Genre „Weg mit dem alten System!“ oder „Brecht die Macht der Zwischenhändler!“. Und ja! Auch „Freiheit für den Weinhandel!“ hört sich vielversprechend an.

Wäre da nur nicht diese Umgebung, zu der die Flut von Superlativen und revolutionären Sprüchen nicht so recht passen will! Die verträumte Lavendelstræde, eine der typischen traditionellen Wohnstraßen der Kopenhagener Altstadt, hat nämlich wirklich nichts Marktschreierisches, und der Hinterhof von Hausnummer 8 mit seinen leuchtend orangen Hausfassaden, wie man sie im Zentrum der dänischen Hauptstadt

immer wieder findet, schon gar nicht. Durch beschlagene Fenster schaut man auf die Tische eines „Ristorante Il Ponte“ und in die Räume der kleinen „Vinkunsten“, der Weinkunst-Galerie, die schon straßenseitig aufgefallen war.

Auch Thomas Winther, der mit Schlüsseln klappernd vor dem Haus gewartet hat, um dem Besucher höchstpersönlich den Weg zur rückseitigen Stiege zu zeigen, wirkt nicht wirklich wie ein Mao-Bibel schwenkender Freiheitskämpfer. Eher wie ein hippes Mitglied der alternativen



„Freistadt Christiania“ auf der anderen Seite des Kopenhagener Hafens. Oder wie einer der vielen Garagenbastler aus dem kalifornischen Silicon Valley. Was der Sache schon recht nahekommt, denn Winther ist tatsächlich Startup-Gründer. „WineJump“ nennt sich sein „Baby“, mit dem er den Weinhandel zumindest im alten Europa umkrempeln will. Und ja, ganz große Sprünge hat er sich tatsächlich vorgenommen. Die etwas dröge und schmuck-

los designte Internetseite des „Wein-Sprungs“ hatte zum Verständnis des Was, Warum und Wie der Initiative nicht viel beigetragen. Da blieb nur die Reise

DIE VERTRÄUMTE LAVENDELSTRÆDE HAT NICHTS MARKTSCHREIERISCHES

in die vielleicht mediterranste Hauptstadt des europäischen Nordens. Und der Versuch, in einem ausführlichen Gespräch die Idee hinter dem „Sprung“, vielleicht auch dessen Stärken und Schwächen zu erkunden.

„Dass der Weinhandel Probleme hat, habe ich zuerst erfahren, als ich südafrikanische Weine importierte.“ Was Winther mitnichten schon in die Wiege gelegt war. Der hatte nämlich zunächst Ökonomie studiert und Mitte der 1990er eine Stelle

im dänischen Wirtschaftsministerium angetreten, später bei der EU-Kommission gearbeitet. Dass er sich dabei auf Handel und Business Development fokussierte, wenig später dann als freier Berater für Innovations-

Echte Start-Up-Atmosphäre herrscht im einzigen Büro-
raum von „WineJump“



Fotos: Eckhard Supp

management arbeitete und dabei schon mit der Welt der Start-Ups in Berührung kam, dürfte die Idee zu „WineJump“ letztlich befördert haben. „In der ganzen Zeit trank ich schon gerne und viel Wein, reiste in Weinbaugebiete, in die Champagne, nach Italien und Deutschland.“

Seine Besuche in Weingütern setzt er deshalb auch fort, als er zwischen 2012 und 2016 die Chance erhält, in Südafrika zu leben und zu arbeiten. „Ich entdeckte dabei, dass in der südafrikanischen Weinindustrie eine echte Revolution stattfand, von der man in Dänemark gar nichts mitbekommen hatte, weil hier nur die billige Supermarktware vom Kap verkauft wurde.“

„Ich stellte mir damals ein Portfolio von 15 der besten südafrikanischen Weingüter zusammen, die ich, wieder zurück in Dänemark, importierte. Nur, um erfahren zu müssen, dass mit dem Importieren enorme Schwierigkeiten und Kosten verbunden waren. Dass es viel Zeit braucht, um die Weine zum Verbraucher zu bringen, dass dabei jede Menge Kapital immobilisiert wird. Am Ende des Tages zahlt der Konsument die Zeche in Form zu hoher

Preise, und deshalb beschloss ich 2019, das alles hinter mir zu lassen. Verkaufte die Importfirma.“

Und nutzt die sich bietende Gelegenheit, eine Zeitlang im Silicon Valley zu leben. „Ich hatte das schon lange vorgehabt, um herauszufinden, welche Art Business ich unter den dortigen Bedingungen aufbauen könnte. In hunderten Treffen und Gesprächen mit allen möglichen Start-Up-Gründern kristallisierte sich dann langsam die Idee von ‚WineJump‘ heraus. Die Idee, mithilfe smarter Technologie den Weinhandel voran zu bringen.“

Winthers Arbeit für und mit Behörden kommt ihm jetzt zugute. Er stellt fest, dass der Knackpunkt auf dem Weg des Weins vom Erzeuger zum Verbraucher die mehr oder weniger vielen Zwischenstufen sind: Importeure, Agenten, Großhändler, Einzel-

händler. Was innerhalb einzelner Länder zumindest in Europa kein Problem ist, den Wein direkt ab Weingut an den Kunden zu schicken, gestaltet sich beim

grenzüberschreitenden Handel ihm zufolge trotz zollfreien Binnenmarkts schwierig.

Du kannst natürlich vom Auslandsurlaub Wein im Auto mitbringen“, erklärt er das Problem, „aber wenn du ihn etwa vom italienischen Weingut direkt an den Kunden in Deutschland verschicken willst, musst du in Deutschland ein Gewerbe anmelden. In anderen Ländern kommt noch hinzu, dass du Verbrauchssteuern zahlen musst – in England eine Weinststeuer für alle Weine, in Deutschland nur die Sektsteuer für Schaumweine.“

Dass Winther fast ständig von „Zoll“ spricht, den es ja innerhalb Europas nicht mehr gibt, vereinfacht das Verständnis seines Konzepts nicht wirklich. Genauso wenig wie die pauschale Aussage, den Weg des Weins vom Erzeuger zum Kunden verschlanken zu wollen. Denn in

Wahrheit geht es ihm nur um den grenzüberschreitenden Handel, der gerade in Deutschland oder Öster-

reich sehr rege Direktverkauf innerhalb der nationalen Grenzen ist im Prinzip nicht betroffen bzw. zieht aus „WineJump“ keine wirklichen Vorteile.

IN HUNDERTEN GESPRÄCHEN IM SILICON VALLEY KRISTALLISIERTES SICH LANGSAM DIE IDEE VON „WINEJUMP“ HERAUS



Auch beim Versand über Ländergrenzen hinweg teilen nicht alle Akteure Winthers Analyse. Peter Winter von der Rheingauer Georg-Müller-Stiftung etwa erklärte enos auf Anfrage: „Wir liefern beispielsweise direkt nach Österreich. Wenn es kleinere Mengen sind, ist es möglich, direkt an den Empfänger zu senden, bei größeren müssen wir uns für die Mehrwertsteuer registrieren und diese direkt nach Österreich abführen.“ Für ganz Europa sieht er teilweise Grauzonen, in denen, so der Vorwurf des Fast-Namensvetters aus Kopenhagen, mancher der Konkurrenten von

„WineJump“ operiert. „Und natürlich“, fügt der, ohne Namen zu nennen, hinzu, „gibt es auch ‚starke‘ Online-Händler, die solchen Direktversand nicht ganz legal betreiben.“

Der Trick mit dem Klick, den

DER WINZER ERHÄLT EIN VON „SMARTER IT“ AUSGEFÜLLTES PAKET FORMULARE INKLUSIVE EINES VERSANDLABELS

Winther sich hat einfallen lassen, besteht darin, dass sich „WineJump“ in allen Ländern, in denen auf der Plattform bestellt werden kann, eine Gewerberegistrierung beschafft hat. „Wir haben diese Registrierung

bis heute in neun Ländern: Niederlande, Deutschland, Italien, Spanien, Frankreich, Belgien, Dänemark, Schweden und Österreich.“ Die Handelsstufe der „middlemen“, die er wiederholt für die hohen Endverbraucherpreise verantwortlich macht, wird mithilfe seiner „smarten Technologie“ also gar nicht wirklich eliminiert. An ihre Stelle tritt „WineJump“. Winther muss

dem beipflichten. Aber wo liegt dann noch der Vorteil für Erzeuger und Verbraucher, den er für sein „WineJump“ reklamiert?

Die Zauberformel, das Geheimnis von „WineJump“ lautet kurz und bündig „ein Euro“. Das ist



Orange bzw. Rötlich-Braun scheint die Lieblingsfarbe der Kopenhagener, urteilt man nach der Zahl der Hinterhöfe und deren Fassaden, die so bemalt sind.

die Gebühr pro verkaufter Flasche, die „WineJump“ von den Erzeugern erhebt; Anmeldung und Mitgliedschaft auf der Plattform sind gratis. Mit dieser Gebühr wird das Start-Up formell zum Käufer gegenüber dem Winzer, zum Verkäufer gegenüber dem Endkunden. Der Winzer erhält dafür ein von „smarter“ IT ausgefülltes Paket Formulare inklusive eines Versandlabels, und sämtliche in den Zielländern anfallenden Verbrauchssteuern werden – „ganz legal“ – von „WineJump“ gezahlt. Dafür aber muss er neben dem Versand – die Kosten trägt er natürlich selbst, und die sind für den Versand vieler kleiner Pakete natürlich beträchtlich höher als für

eine große Palette an einen einzigen Importeur – noch weitere der Aufgaben, die traditionell Agenten und Importeure für ihn übernehmen, selbst erledigen: Marketing, PR und Pressearbeit, Teilnahme an Messen und Roadshows sowie die Kundenbetreuung auf den verschiedenen Märkten – in der Regel in der jeweiligen, vom Winzer nicht zwangsläufig beherrschten Landessprache der Käufer.

Ob sich das dann lohnt, und wenn ja, für wen, und ob es die Weine für den Endverbraucher wirklich preiswerter macht – das war ja das Gründungsmotiv Winthers –, ist dann

eine offene Frage. Beim Betrachten des Webshops von „WineJump“ fallen zahlreiche Weine zu Preisen zwischen 6 und 10 Euro auf. Bei diesen wäre alleine der „WineJump“-Euro schon eine Belastung in Höhe von 10 bis 15 Prozent des Endpreises, die übrigen erwähnten Kosten noch gar nicht berücksichtigt.

Winther winkt ab. Nein, solche Weine wolle man gar nicht im Angebot. Ja, der mit den Erzeugern vereinbarte Mindestpreis pro Flasche liege wohl bei 6 Euro, aber gewünscht seien 20 Euro und mehr. „Wir sind an Preisen zwischen 6 und 10 Euro gar nicht interessiert und sagen unseren Weingütern, dass sie keine Weine unter 10 Euro im

System einstellen sollen. Langfristig hoffen wir, dass die billigen wieder verschwinden. Für solche Weine sind die Kosten auf ‚WineJump‘ tatsächlich unverhältnismäßig hoch.“

Bei Winthers Vertragspartnern scheint diese Botschaft noch nicht angekommen. Für immerhin knapp acht Prozent der auf „WineJump“ derzeit gelisteten mehr als 5.000 Weine werden Preise zwischen 6 und 10 Euro aufgerufen, insgesamt etwa zwei Drittel rangieren unterhalb der ersehnten Schwelle von 20 Euro. Bleibt ein knappes Viertel der Weine, die tatsächlich in der anvisierten Preisspanne verkauft werden. Ein lohnendes oder funktionierendes Angebot? „Wir sind ja noch jung“, versucht Winther die Situation zu erklären, „und außerdem demokratisch und wirklich liberal. Jeder kann die Weine anmelden, die er anmelden will.“ Auf den Widerspruch zu seiner vorher gemachten Aussage, „WineJump“-Flaschen kosteten im Schnitt 20 Euro – Bestellungen umfassten im Schnitt acht Flaschen –, geht er verständlicherweise nicht ein. Zu viel Wunschenken? Auch auf Kundenseite wirkt das „smarte Modell“ nicht uneinge-

schränkt vorteilhaft. Der Versuch, den Preis einer knappen Handvoll der von „WineJump“ gelisteten Weine mit dem anderer Online-Shops zu vergleichen, ergibt ein zumindest nicht wirklich überzeugendes Bild. Die beiden Bordeauxweine Fourcas-Dupré und Haut Canteloup, die zwar angepriesen werden, sind im Shop derzeit gar nicht gelistet. Das Große Gewächs Schlossberg vom Rheingauer Schloss Vollrads kostet bei „WineJump“ in Deutschland 32,73 Euro, bei Hawesko nur 28,90 Euro. Und der Margaux Château Meyre ist

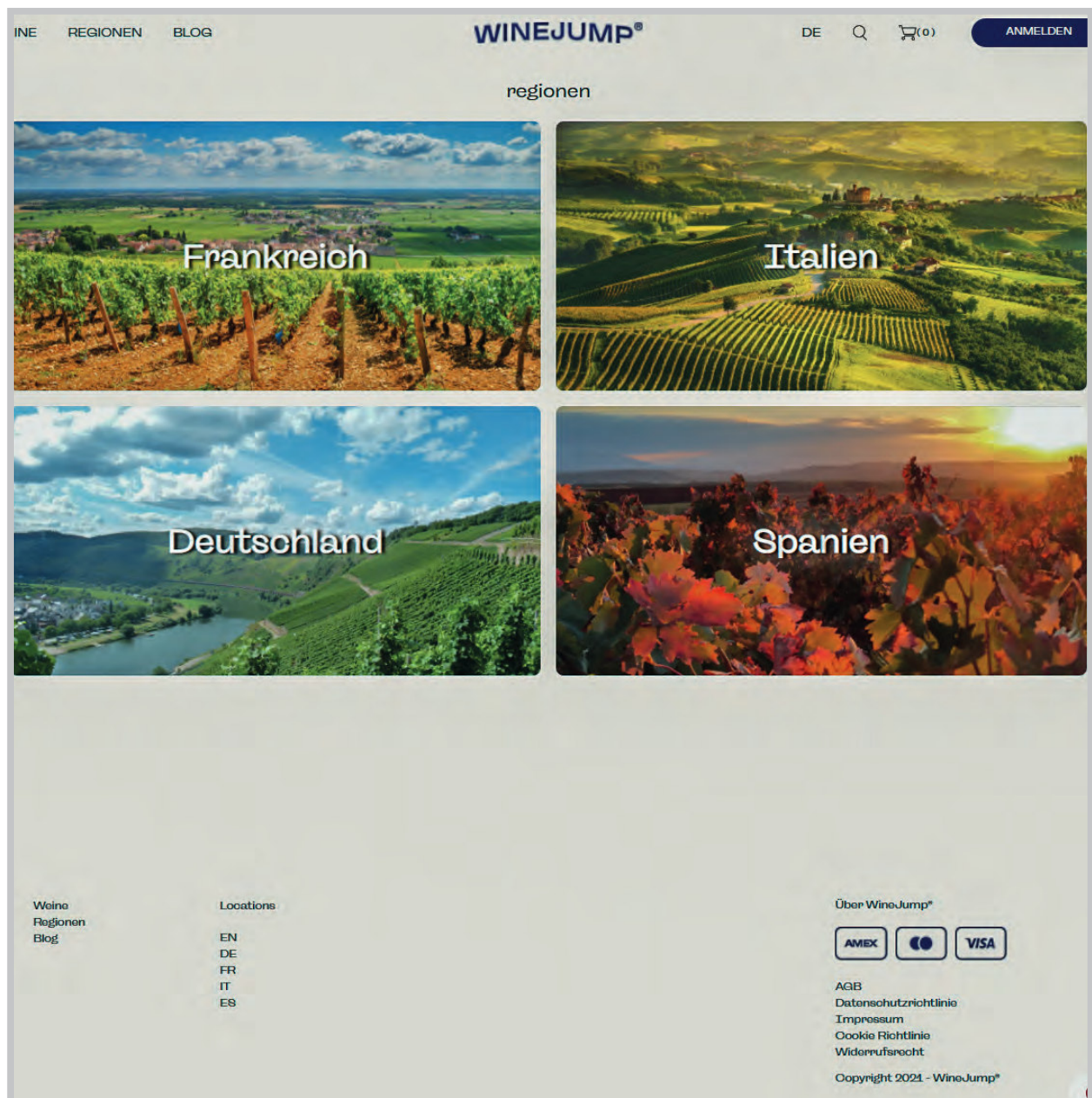
BEI WINTHERS VERTRAGSPARTNERN SCHEINT DIE MESSAGE NOCH NICHT ANGEKOMMEN

mit dem 2016er Jahrgang zu 24,23 Euro gelistet, der 2017er bei einer anderen Internetquelle aber nur zu 20,29 Euro. Hinzu kommt, dass sich Erzeuger, die auf „WineJump“ verkaufen, des Kurierdienstes UPS bedienen müssen, mit dem Winther einen Sammelvertrag geschlossen hat. Ob das bei den unterschiedlichen Erfahrungen, die Europas Winzer mit den unterschiedlichsten Speditionen immer wieder machen – die sozialen Medien sind voller Horrorgeschichten –, nicht einem Blankoscheck für wachsende

Unzufriedenheit gleichkommt, bleibt abzuwarten.

Dass von den großen Namen des europäischen Weinbaus trotz der schon nach einem Jahr erreichten stolzen Summe von 1.500 Anbietern und einer Fluktuation von nur einem Prozent nichts oder noch nicht viel zu sehen ist, darf da nicht erstaunen. Immerhin hat man in Spanien die Familie Torres gewinnen können, in Deutschland Schloss Vollrads. In Prestigeregionen wie Burgund, Toskana oder Piemont fehlt dagegen praktisch alles, was Rang und Namen hat. Ob’s an mangelnder Attraktivität des Modells liegt oder am Veto der traditionellen Importeure, mit denen die renommierten Weingüter ja in den meisten Ländern seit Jahren oder Jahrzehnten zusammenarbeiten, sei dahingestellt. Dabei wären gerade die renommierten Erzeuger die, die Weine im Segment von 20 bis 40 Euro anbieten könnten. Die kleinen, unbekannten erzielen ja selbst auf ihren Heimatmärkten oft nicht mal den Schwellenpreis von 6 Euro, und sie sind es auch, die sich naturgemäß mit allen Aufgaben, die unter „WineJump“ auf sie zukommen, am schwers-

Noch präsentiert sich die Website von „WineJump“ recht schmucklos. Und auch unter den Weinen, die im Shop zu erwerben sind, sind für Winthers Geschmack viel zu viele, die nicht seinen Preisvorstellungen entsprechen.





ten tun. Winther spricht dann davon, sie müssten ihre „Marketingabteilung“ besser aufstellen, aber das dürfte für das Gros der kleinen und unbekannten Güter ein unerreichbares Ziel bleiben – und sei’s nur deshalb, weil bei ihnen weder von Marketing, noch gar von einer Marketingabteilung die Rede sein kann.

Damit sein Konzept aufgeht, setzt Winther darauf, dass seine Internetplattform eine Art Einkaufserlebnis liefere. Storytelling ist das Zauberwort, mit dessen Hilfe er dieses Erlebnis produzieren will. Gefragt, was das in der digitalen Welt bedeuten soll, verweist er auf Angebote wie Airbnb, das Online-Buchungsportal für Privatunterkünfte, auf dem jeder Anbieter die Beschreibung seiner Unterkunft samt Fotos selbst veröffentlichen kann und muss. Das mag bei Unterkünften funk-

tionieren, der Weinbranche, die sich seit langem müht, gutes Storytelling zu entwickeln, dürfte das schwerfallen, auch wenn Winther sich „weigert, zu akzeptieren, dass Wein keine Ware wie jede andere“ sein soll.

Dass die Vorstellung von Weingütern und Weinen – sieht man einmal von der lieb- und schmucklosen Darstellung ab – auf dieser Website vorwiegend in der Muttersprache der jeweiligen Erzeuger, seltener in Englisch gehalten ist, dürfte für viele potenzielle Kunden eher abschreckend als ein „Einkaufserlebnis“ sein. Dasselbe gilt für die Weinbewertungen, die sporadisch bereits jetzt in der Weinliste aufscheinen, deren Herkunft und Kompetenz aber nicht nachzuvollziehen sind. Einkaufs-

erlebnisse sind derart wirklich nicht zu generieren.

Vielleicht helfen ja die neuen Displays für kleine Tabletcomputer, die „WineJump“ an die Winzer verkaufen will – die Tablets müssen sie selbst beisteuern – und mithilfe derer Weingutsbesucher in Zukunft ihre Bestellung direkt vor Ort tätigen sollen. „Wir helfen den Betrie-

ben“, lautet das Credo Winthers, der zum wiederholten Male betont, wie

„smart“ und „beautiful“ das alles doch sei. Und wie genial die Möglichkeit, mit einem Klick Wein bestellen zu können. Grenzüberschreitend, versteht sich. Es ist ein Geschäftsmodell, das wohl eher einen langen Atem und noch mehr Investitionen

**WINTHER WEIGERT SICH
ZU AKZEPTIEREN, DASS
WEIN KEINE WARE WIE
JEDE ANDERE SEIN SOLL**

Mit einem kleinen Display für Tablet-Computer will „WineJump“ das Bestellen direkt im Weingut leichter machen (li). Thomas Winther im Innenhof in der Lavendelstræde (re).

braucht. „Wir werden noch jede Menge Euro-Millionen für die Entwicklung von ‚WineJump‘ ausgeben müssen. Das Projekt erfordert eine riesige Anstrengung. Alles hängt letztlich davon ab, ob unsere Investoren mitspielen. Ich bin überzeugt, dass die am Ende Geld verdienen können, denn wir wollen ein halbes Prozent des grenzüberschreitenden Weinhandels in Europa auf die Plattform ziehen. Aktuell haben wir einen deutsch-amerikanischen Investor, einen einzelnen sowie eine Gruppe von Dänen, und wir starten demnächst unsere nächste Finanzierungsrunde.“ Wieder kommt der Hinweis auf andere Start-Ups. Über habe im vergangenen Jahr viele Millionen mehr ausgegeben als eingenommen, Airbnb sogar 4 Milliarden Euro.

Vielleicht ist es ungerrecht, ein Start-Up und seine Chancen nur ein Jahr nach seinem Start beurteilen zu wollen, vor allem, wenn dieser Start ins Corona-Jahr 2020 fiel. Allein, so richtig stimmig scheint das „WineJump“-Konzept noch nicht zu sein. Und einige der Ausgangsüberlegungen von Thomas Winther wirken nicht so, als trafen sie wirklich ins Schwarze – auf



einem Markt, der nicht nur von staatlicher Regulierung und von Verbrauchssteuern bestimmt ist, sondern von Traditionen, Emotionen, Erfahrungen und Empfindlichkeiten auf Seiten der Verkäufer wie der Käufer. Ob „WineJump“ letztlich wirklich die Abschaffung des Zwischenhandels, der „middlemen“

bewirkt, eine echte Revolution im Weinhandel ist oder doch nur eine Umschichtung von Aufgaben, Kosten, Erträgen innerhalb eines gegebenen Systems, muss dann die Zeit zeigen. Bis dahin wird wohl weiter geklappt werden. Wie anfangs gesagt, es gehört auch beim Wein zum Handwerk.

Landschaftlich ist das Sonoma County in den Augen
vieler deutlich reizvoller als das benachbarte Napa Valley.



Fotos: Eckhard Supp

It never rains in California



Es war eine ungewöhnlich umfangreiche Verkostung kalifornischer Weine, die wir 2016 veröffentlichen konnten, aber auch eine mit durchaus gemischten Ergebnissen. Neben „Traumweinen“ hatten wir eine Reihe von Gewächsen im Glas, deren „Genuss“ wir beim besten Willen nicht empfehlen wollten. Anders die Muster, die wir teils unaufgefordert, teils auf Anfrage bei deutschen Importeuren in den letzten Wochen erhielten: Es waren deutlich weniger, aber welch eine Klasse!

Das galt für die Handvoll Weißer, noch viel mehr aber für die Roten. Da war von den rustikalen Alkoholbomben früherer Zeiten kaum noch etwas zu sehen, und das – soweit es die Roten betrifft – sowohl bei den Cabernets wie auch bei den Zinfandel-Mustern. Dass ein Gutteil der Muster dabei von den Kellereiriesen Gallo und Constellation stammte – in diesem Fall in Gestalt der Marken Louis Martini und Mondavi –, tat der Qualität der Weine keinen Abbruch.

Die Gleichung „große Kellerei = Massenware“ ist ja auch in vielen Teilen Europas heutzutage nicht mehr in jedem Fall gültig; für Kalifornien ist sie schon lange mit einem dicken Fragezeichen garniert. Von zweien der einsendenden Betriebe hatten wir vorher noch keine Weine verkostet – darunter auch Daou in Paso Robles. Deren sehr gutes Abschneiden zeigt einmal mehr, dass die Weinlandschaft Kaliforniens in Bewegung ist, auch wenn das hierzulande häufig nicht so wahrgenommen wird.

Die vollständigen Resultate unsere Verkostungen finden Sie wie immer unter www.enos-wein.de.

Spitzenweine aus dem Wilden Westen

De Loach Vineyards (Santa Rosa) – Russian River Valley
Chardonnay 2016

Louis M. Martini (St. Helena) – Sonoma Valley Zinfandel
Gnarly Vine Monte Rosso Vineyards 2014

Daou Vineyards (Paso Robles) – Paso Robles Pessimist
Red Blend 2018

Eine Ikone ist eine Ikone ist eine Ikone

Als die Robert Mondavi Winery Ende 2004 vom Ostküsten-Multi Constellation Brands geschluckt wurde, befürchteten viele Freunde der Weine aus Oakville das Schlimmste. Immerhin hatte der Name Mondavi für die Wiedergeburt des kalifornischen Weinbaus nach Prohibition und Weltkriegen gestanden, hatten die Weine Bob Mondavis i Kultstatus erlangt. Die größte Frage schien deshalb: Was wird aus dem legendären Cabernet Sauvignon, der den Namen To Kalon Vineyard Reserve trug, der Ikone des Weinguts.

Nur fünf Jahre, nachdem Mondavi seine Kellerei in Oakville gegründet hatte, wurde der rote To Kalon 1971 erstmals gefüllt, aber da hatte der Name schon eine bewegte Vergangenheit hinter sich. Bereits Mitte des 19. Jahrhunderts gab es hier einige Hektar Land unter Reben, und 1872 erbaute der eigentlich als Goldsucher nach Kalifornien gekommene Hamilton Walker Crabb in Oakville sein Weingut, das später unter diesem Namen firmieren sollte.

Die Größe und genaue Lage des „echten“ To Kalon-Weinbergs blieb dabei über die Jahrzehnte umstritten, und die Mondavis, die sich 1987 die Marke sicherten, ergänzten die Konfusion um ein weiteres Element, indem sie betonten, To Kalon seit mitnichten ein klassischer Lagename, sondern eine Marke, unter der man, wie es ursprünglich auch der Fall war, einen Sauvignon blanc, aber auch einen Wein aus Nairobi füllen könne.

Der „Napa Valley Cabernet Sauvignon To Kalon Vineyard The Reserve“ ist übrigens trotz oder vielleicht gar wegen dieser Konfusion mit entsprechenden Auseinandersetzungen der real existierende Beweis, dass es zur Erlangung eines Kultstatus' keineswegs einer Latte von Höchstbewertungen der tonangebenden Kritiker und Publikationen bedarf. Die Dokumentation, die unsere Probensendung begleitete, verzeichnet in der Tat erst 1982 ausgezeichnete 95 Punkte, verliehen vom Wine Spectator, und sogar erst 1999 vergab Robert Parker die bisherige Spitzennote von 98 Punkten. Von den drei Jahrgängen, die wir verkosten konnten, gefiel im Unterschied zu den Parker-Bewertungen der 2014 mit seiner Frische und Finesse am besten, gefolgt vom 2016er und dem 2015er, der etwas breiter und alkoholischer wirkte.

Wenn das Senfgras im Frühjahr blüht, was nicht jedes Jahr so üppig ausfällt, bietet das Napa Valley ein spektakuläres Farbenspiel.



Fotos: Eckhard Supp



Weiß gewinnt

Fotos: Eckhard Supp



Dass die portugiesischen Weinmacher schon seit zwei oder drei Jahrzehnten hervorragende Rote in alle Welt exportieren, ist sattem bekannt. Wenn es dagegen um die Weißen ging, war lange Zeit im Wesentlichen nur von weißem Vinho Verde die Rede. Umso größer unser Erstaunen, als wir bei unserer großen Alentejo-Probe von 2016 den weißen Pêra-Manca der Quinta da Cartuxa in Évora entdeckten – ein Monument von einem Wein.

Auch die jetzige, insgesamt deutlich weniger umfangreiche Probe brachte neben guten Roten auch wieder sehr schöne Weiße zum Vorschein. Das muss inzwischen nicht weiter verwundern, und Erscheinungen

wie die des Pêra-Manca, aber auch die zwei Sieger der diesjährigen Verkostung lassen für die Zukunft noch einiges erwarten.

Immerhin besitzt Portugal eine der vielfältigsten Rebsortenpaletten der Welt – insgesamt werden hier ca. 330 Weiß- und Rotweinsorten kultiviert, von denen die meisten autochthon sind, das heißt nur in Portugal vorkommen. In Portugal heißt dabei vor allem im Alentejo, denn die besten Weißen der Region um Évora schnitten auch in landesweiten Vergleichen am besten ab – deutlich vor dem Douro, Lissabon oder Vinho Verde. Eines ist jedenfalls sicher: Auf dem Feld der Weißweine ist noch viel Raum für spannende Entdeckungen.

Mitten im Anbaugebiet: Die Burg Évora Monte.



Die besten Weißen

Ribafreixo (Vidigueira) – Alentejo DOC Herdade do Moinho Branco 2018

De Borba (Borba) – Alentejo DOC Borba Montes Claros 2019 Reserva

Alentejo oder oder Alentejano

Bestimmt ist Portugal nicht das einzige Weinbauland der Erde, dessen Gesetze und Regulatorien den Weinfreund verwirren können. Ein Klassiker etwa ist die ewige Verwechslung von Chianti und Chianti Classico und – in Portugal – die geographische Koexistenz der Herkunftsbezeichnungen Alentejo und Alentejano, erstere Denominação de origem (DO), letztere Vinho regional (VR). Wobei in den verschiedenen Regionen des Landes mal die eine, mal die andere als „höherrangige“ Appellation gilt. Dem Verbraucher kann das, betrachtet man das Resultat unserer Verkostung, ziemlich egal sein, denn die Weine beider Bezeichnungen schnitten da recht gleichmäßig gut ab.

Ganz das Niveau der beiden besten Weine aus unserer Alentejo-Verkostung von 2016 erreichten die Top-Roten diesmal zwar nicht, aber sie waren auch nicht gravierend schlechter. Überraschend fest und komplex der Wein der Quinta da Plansel, von der wir zuvor noch nichts verkostet hatten. Idem für Ribafreixo, während ein Wein von Azamor bereits 2012 von uns bewertet wurde – hier konnten wir erfreulicherweise einen deutlichen Qualitätsschub feststellen.

Interessant, dass der Ribafreixo-Wein, ein reinsortiger Alicante-Henri-Bouschet, der der aus Frankreich stammenden Kreuzungen aus Petit Bouschet und Grenache, die auch Bestandteil – zusammen mit Syrah und Touriga franca – des Azamor Icons ist. Die Grande Escolha von Plansel dagegen verdankt ihre Qualität einzig portugiesischen Sorten: Tinta barroca, Touriga nacional und Touriga franca.

Drei kamen durch

Quinta da Plansel (Montemor-o-Novo) – Alentejano VR Grande Escolha 2016

Ribafreixo (Vidigueira) – Alentejo DOC Herdade do Moinho Branco Alicante Bouschet 2015

Azamor Wines - Kilburn & Gomes (Vila Viçosa) – Alentejano VR Icon d’Azamor 2015



Fotos: Eckhard Supp



Die alte Stadtmauer von Évora.





Zum Traumwein fehlt nicht viel

Nabal (Gumiel de Izán) – Ribera del Duero Selección de la Familia
2015 Reserva

Valduero (Gumiel de Mercado) – Ribera del Duero 2010 Gran Reserva

Protos (Peñafiel) – Ribera del Duero 2012 Gran Reserva

Rudeles - Tierras el Guijarral (Peñalba de San Esteban) – Ribera del
Duero Cerro El Cuberillo 2013 Cosecha

Aalto (Quintanilla de Arriba) – Ribera del Duero PS 2017 Cosecha

Neues zum Thema Ribera

Rotweine der spanischen Spitzenappellation Ribera del Duero haben wir in den letzten beiden Jahrzehnten mehrfach verkostet, wobei erfreulicherweise festzustellen war, dass sich die Qualität der Weine über die Jahre immer weiter verbessert hat. Noch erfreulicher ist, dass ein Newcomer in unserer jüngsten Probe gleich die beste Note erzielte und nur knapp die Bewertung als „Traumwein“ verfehlte. Das verdeutlicht einmal mehr, dass im spanischen Weinbau vieles in Bewegung ist, und lässt für die Zukunft noch spektakulärere Weine erhoffen.

Interessant ist, dass die beiden (Fast)Nachbarn und Parade-Appellationen Spaniens unterschiedliche Strategien einschlagen, wenn es um ihre Weiterentwicklung geht. Während man im Gebiet des Ribera del Duero eigenständige, so genannte „Vino de Pago“-Bezeichnungen eingeführt hat (etwa Carraovejas, Capellanes, Cielo), setzt man in der Rioja auf Einzellagen (s. „Ortstermine“ in diesem Heft). Dass das ohnehin nicht sehr einfach zu verstehende spanische Weingesetz dadurch nicht unbedingt verständlicher und praktikabler wird, dürfte auf der Hand liegen.

Da die Probenzusammenstellung etwas zufälligen Charakter hatte, muss es nicht wundern, dass einige der besten Bodegas fehlten, unter ihnen Del Yerro, Vega Sicilia, Fernández-Pesquera, Ortega Fournier, Callejo und Comenge.



Eines der Wahrzeichen des Anbaugebiets Ribera del Duero: das Castillo von Curiel de Duero.



Natürlich verachte ich nicht alle Männer. Auch wenn mein Vater das immer wieder behauptet.

„Ich verachte nur die, die die Welt verschlechtern, statt sie zu verbessern“, antworte ich ihm dann, wenn wir an diesem Punkt des Gesprächs angekommen sind. Dann gibt er in der Regel auf, verzichtet darauf, mir kundzutun, dass ich doch gut aussehe und meine biologische Uhr so langsam, aber sicher ticke. Er zuckt mittlerweile einfach nur noch mit den Schultern und holt eine Flasche Champagner aus seinem Keller, die wir dann gemeinsam vernichten.



Betriebs- geheimnis

■ von Angela Eßer

Waffenstillstandstrinken. Mit Champagner kann man mich immer milde stimmen. Das weiß er. Den Mann, mit dem ich alt werden möchte, habe ich ganz einfach noch nicht gefunden. Er mich allerdings auch noch nicht. Mein Vater glaubt, den Grund dafür zu kennen. Ich setze immer gleich diesen arroganten Blick auf, sobald sich ein männliches Wesen mir nähert. Und er wundert sich überhaupt nicht, dass alle gleich Reißaus nehmen. Er kann nicht verstehen, dass ich

ab und an gerne einen Flirt, dann aber eben auch wieder gerne meine Ruhe habe. Vor allem im Urlaub und erst recht, wenn ich auf meiner Lieblingsinsel Juist bin. Wenn ich am Meer in einem Strandkorb sitze und die Sonne genieße. Da will ich nur den warmen Sand an meinen Füßen spüren und dem Meeresrauschen zuhören. Sonst nichts.

Deswegen bitte ich Sven, den Strandkorbverleiher, immer, mir einen Platz nah an den Dünen und weit ab aller anderen Körbe zu geben. Alles wäre gut, gäbe es da nicht die ganz Cleveren. Die schieben ihren Korb so lange hin und her, bis sie mir genau



gegenübersitzen. Dabei völlig unschuldig aus der Badehose gucken. Und mir sonst wohin starren. Wie dieses Walross im letzten Sommer.

Ich hatte meine Augenlider ein paar Millimeter geöffnet und konnte ihn durch die Wimpern sehen. Dick und feist saß er in seinem Strandkorb und starrte mich an. Wobei „mich“ nicht ganz stimmt. Ihn interessierte scheinbar nur das, was sich unterhalb meines Kinns befand.

Ich musste eingeschlafen sein und während meines Nickerchens hatte er sich wohl selbst dorthin platziert. Denn Sven hätte niemals gewagt, einen anderen Strandkorb so nah an meinen zu stellen. Dafür bekommt er ein viel zu gutes Trinkgeld.

Wahrscheinlich hatte er gerade Mittagspause gehabt oder war mit anderen Touristen beschäftigt. Abrupt stand ich auf, schnappte mir gleichzeitig ein Handtuch, das ich vor meinen nackten Oberkörper hielt und war mit wenigen Schritten an seinem Strandkorb. Vor Schreck richtete sich der Dicke auf, schnappte nach Luft und ließ das Buch fallen, das er alibimäßig in seinen Händen hielt. Allerdings standen keine Sekunde später zwei braungebrannte, durchtrainierte Kleiderschränke mit Sonnenbrille neben mir, packten mich an den Oberarmen

und hielten sie wie in einem Schraubstock gefangen. Mein Handtuch war dabei zu Boden gefallen und jetzt war ich wieder nur mit einer Bikinihose bekleidet.

Ich grinste das Walross an. Die Kleiderschränke würdigte ich keines Blickes.

DER DICKE MACHTE EINE KURZE HANDBEWEGUNG, UND DIE BEIDEN SCHRÄNKE VERSCHWANDEN

„So“, sagte ich so freundlich, wie es mir gerade eben möglich war, „bis jetzt war alles kostenlos. Ab jetzt rechne ich per Minute ab.“

Der Dicke machte eine kurze Handbewegung, und die beiden Schränke verschwanden genauso schnell, wie sie gekommen waren. In der Zwischenzeit war auch Sven eingetroffen und fragte japsend, ob er mir helfen könne. Er zuckte entschuldigend mit den Schultern und wollte mir wohl damit zu verstehen geben, dass er nichts mitbekommen habe. Mit seinen Lippen formulierte er lautlos das Wort Mittagspause.

Nein, alles bestens“, sagte ich. „Wir verhandeln gerade nur noch den Preis.“ Ich zog die Augenbrauen nach oben und schaute den Dicken fragend an. Dem stand immer noch der Mund offen. Unfähig, irgendetwas zu sagen. Also zog ich mit Jens ab und gemeinsam schoben wir meinen



Strandkorb wieder in einsamere Gefilde.
Kaum hatte ich es mir gerade wieder einigermaßen
bequem gemacht, tauchte das Walross schnaufend
vor mir auf.

Es tut mir leid“, sagte er. „Ein Missver-
ständnis. Ein absolutes Missverständ-
nis.“

Ich war überrascht. Seine Stimme hat-
te ein angenehm dunkles Timbre. Das
musste ich ihm leider lassen. Er hätte Radiospre-
cher sein können.

„Ach“, antwortete ich, ohne ihn dabei anzusehen.

„Sie müssen entschuldigen, aber Sie sind doch ...“

Ich unterbrach ihn. „Es ist völlig egal, wer ich bin.
Ihr Verhalten war unterirdisch.“

„Nein, nein, Sie missverstehen mich vollkommen.
Bitte“, sagte er fast flehentlich, „hören Sie mich
kurz an.“

Ich ließ mich zu einer kurzen Audienz herab.

„Und?“, fragte ich.

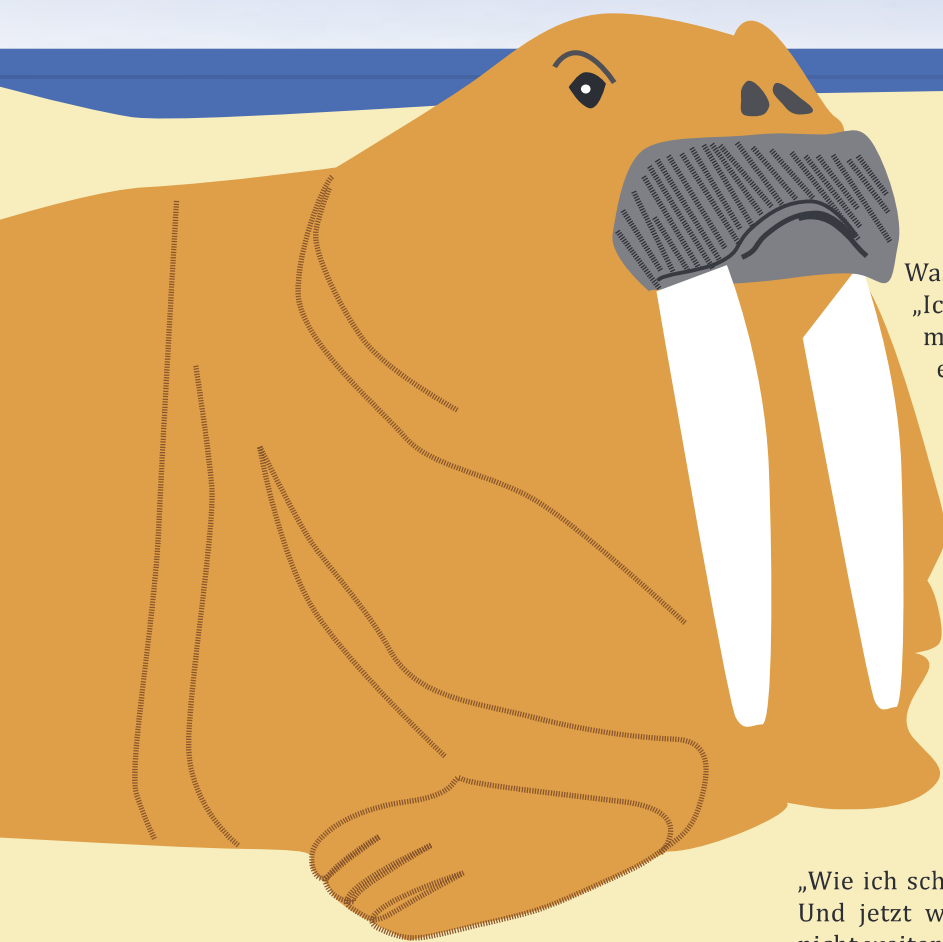
„Mir ist vor ein paar Monaten eine kostbare Wein-
sammlung abhandengekommen.“

„Abhandengekommen. Aha! Und?“

„Gestohlen, um genauer zu sein.“

„Und was habe ich jetzt damit zu tun?“, fragte ich.

„Sehen sie“, antwortet er, „genau deshalb habe ich
Sie angeschaut, weil ich es kaum glauben konnte.“



Was für ein Glück! Sie sind doch ...“

„Ich weiß immer noch nicht, mit wem Sie mich verwechseln“, unterbrach ich ihn erneut, „bei Ihrer gestohlenen Weinsammlung kann ich Ihnen jedenfalls nicht helfen. Sie haben das doch sicherlich der Polizei gemeldet, oder?“

„Natürlich, und auch meiner Versicherung.“

„Dann ist doch alles im grünen Bereich.“

Sie verstehen nicht. Ich möchte die Sammlung unbedingt wiederhaben. Sie ist um ein Vielfaches mehr wert, als die Versicherung bezahlen möchte. Und sie sind doch diese Agentin, die gestohlene Dinge aufspürt und da dachte ich ...“

„Wie ich schon sagte, ich kann Ihnen nicht helfen. Und jetzt würde ich mich freuen, wenn Sie mir nicht weiter meine Zeit stehlen.“

Und tatsächlich zog das Walross ab. Aber wie das Leben auf dieser kleinen Insel so spielt, man läuft sich unweigerlich ab und an über den Weg. Keinen Tag später, ich saß gerade vor einem wunderbaren Stück Friesentorte in einem Café in der Nähe der Tennisplätze, sah ich ihn schon von Weitem. In ed-

les Sportdress gekleidet, steuerte er geradewegs und über das ganze Gesicht strahlend auf mich zu. Die muskelbepackten Kleiderschränke hatte er wohl anscheinend irgendwo abgestellt, sie waren jedenfalls unsichtbar.
„Welch ein Zufall ...“

Stopp“, sagte ich. „erst wenn ich das Stück Torte gegessen und meinen Tee getrunken habe.“
Walrösser, ob sie nun eine schöne Stimme haben oder nicht, muss man in ihre Schranken weisen.

Eine gute Stunde später bat er mich höflich, sich an meinen Tisch setzen zu dürfen. Die Kellnerin stand mit einem mit Eiswürfeln gefüllten Silberkübel und einer Flasche Champagner neben ihm. Und wie ich schon sagte, zu Champagner kann ich nicht Nein sagen und so hörte ich mir die ganze Geschichte seiner gestohlenen Sammlung an.

Weine von den berühmtesten und besten Weingütern der Welt hatte er über Jahre ersteigert, von anderen Liebhabern gekauft. Romanée-Conti, Château d'Yquem, Lafite. Und einige andere mehr. Außerdem, und das hätten die Diebe gottlob nicht

gestohlen, die kompletten Jahrgänge des Sylter Weins. Vom nördlichsten Weinberg Deutschlands. „Sylter Wein?“ Ich schaute ihn ungläubig an. „Nichts Großartiges“, belehrte er mich mit seiner sonoren Stimme, „ein einfacher Landwein. Aber in ein paar Jahren eine Menge Geld wert.“ Und darauf käme es schließlich an.

Danach verriet er mir noch, warum er seit Jahren auf die Insel fuhr. Auf Juist habe ein Pfarrer in den Achtzigern Weinbau getrieben. Gerade mal einen Jahrgang mit fünfzig Flaschen habe es gegeben, von denen jetzt nur noch eine existiere.

„Eine einzige Flasche“, sagte er voller Andacht. Er hatte dabei tatsächlich die Hände gefaltet. „Das muss man sich mal vorstellen“, fuhr er fort. „Garantiert auch kein bemerkenswerter Wein, aber eben

... einzigartig.“ Das Glänzen in seinen Augen war unübersehbar.

Und diese Flasche wolle er unbedingt für seine Sammlung, sei aber mit seinen Recherchen über die Jahre nicht weit gekommen. Die Insulaner seien ja nun doch sehr verschlossen.

Zum guten Schluss offenbarte er mir noch, dass er jetzt mit Sicherheit wisse, dass ich die berühmte Versicherungsagentin sei, die darauf spezialisiert sei, solch wertvolle Sammlungen zu finden.

**„BEI IHRER GESTOHLLENEN
WEINSAMMLUNG KANN
ICH IHNEN JEDENFALLS
NICHT HELFEN“**

„Ich habe mich erkundigt“, sagte er, „Sie sind die Beste Ihres Fachs. Vor allem, wenn Erpresser am Werk sind.“ Er machte eine Pause, schenkte mir Champagner nach und erwähnte, dass er mich erst vor kurzem im Fernsehen gesehen hatte. Deshalb habe er mich auch so schnell erkannt.

„Werden Sie denn erpresst?“, fragte ich nach.

„Noch nicht“, ließ er verlautbaren, „aber das ist nur eine Frage der Zeit. Wenn diese Weine in Sammlerkreisen aufgetaucht oder angeboten worden wären, wüsste ich längst davon.“

Und dann bot er mir ein fürstliches Honorar für die Wiederbeschaffung.

Ein Angebot, dass ich nicht ablehnen konnte.

Ein paar Tage später rief ich ihn an.

„Wenn der Preis stimmt, dann können Sie den Jüster Wein bald Ihr Eigen nennen.“

„Unglaublich. Wie haben Sie ...“,

„Betriebsgeheimnis“, sagte ich.

Er schnaufte kurz durch den Hörer, „...und meine Weinsammlung?“

„Auch hier alles bestens“, sagte ich. „Ich erwarte noch einen Anruf. Dann kann ich Ihnen sagen, wie es weitergeht. Alles Weitere heute Abend in Ihrem Hotel.“

KURZE ZEIT SPÄTER WAREN WIR IN SEINEM APPARTEMENT. OHNE DIE KLEIDERSCHRÄNKE

Als sich das Timbre seiner Stimme in das freudige Kindergeschrei eines Dreijährigen verwandelte, legte ich auf.

Ein paar Stunden später empfing er mich in feinem Zwirn an der Rezeption des Strandhotels. Dem weißen Schloss am Meer mit seiner einzigartigen Glaskuppel. Motiv unzähliger Fotos.

„Welch Glanz in dieser Hütte“, sagte das Walross. Ich bemühte mich, keinen Gesichtsmuskel zu dieser abgedroschenen Floskel zu verziehen, denn er

strahlte mich an, als seien Ostern, Weihnachten und Geburtstag auf denselben Tag gefallen.

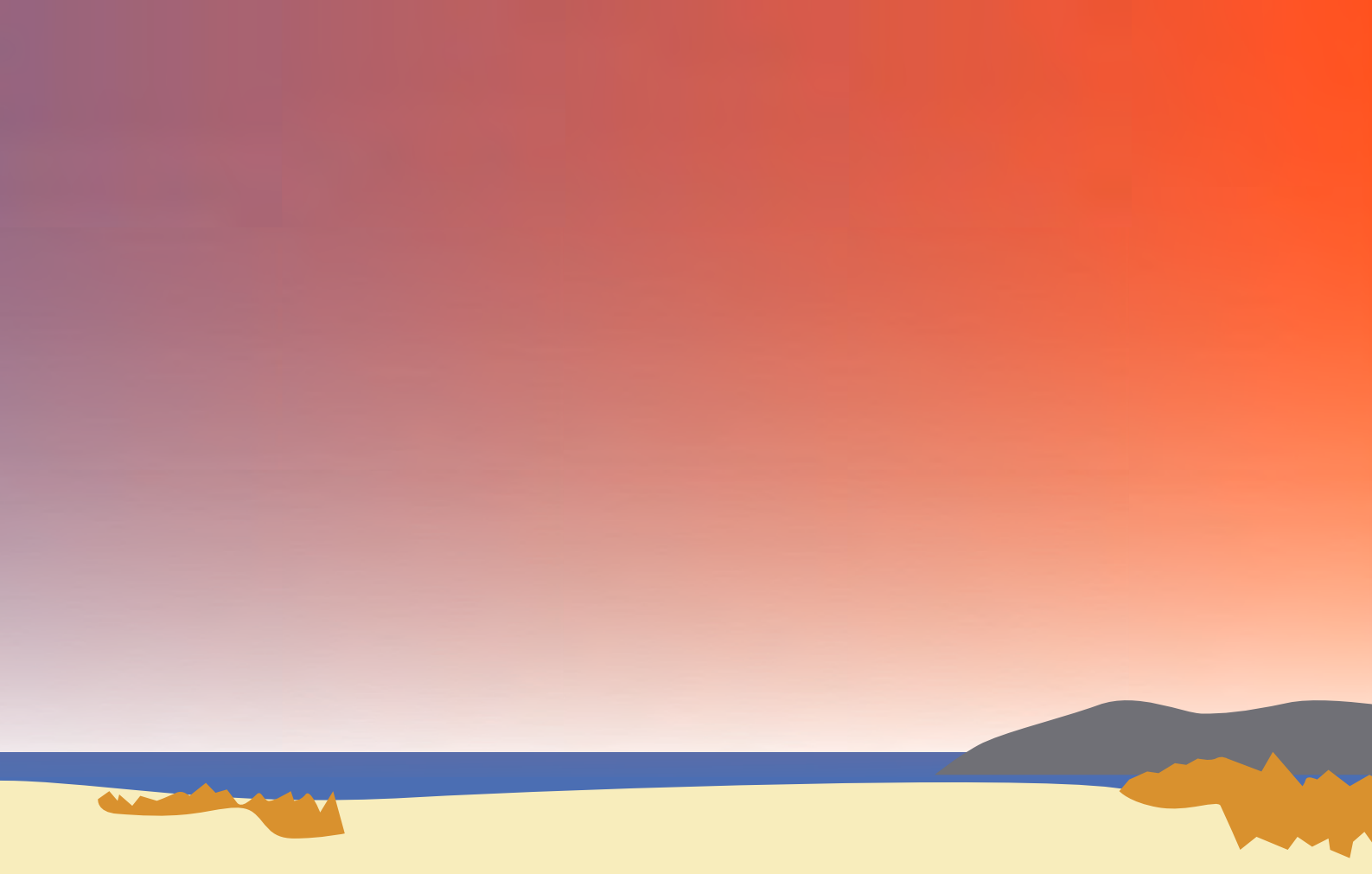
„Bevor wir alles Weitere besprechen“, meinte er, „lassen Sie uns doch erst einen Schluck zur Feier des Tages trinken,

auch wenn ich vor Ungeduld fast platze.“

Er hielt mir seinen Arm hin, und ich hakte mich ein. Kurze Zeit später waren wir in seinem Apartment. Allein. Ohne die Kleiderschränke. Zumindest konnte ich keinen von ihnen entdecken. Ich war wohl als vertrauenswürdig eingestuft worden.

Ein Apartment mit atemberaubendem Panorama. Erster Stock, Meerblick, Sonnenuntergang.

Ich kannte dieses Apartment. Kurz nach dem Umbau hatte ich es mir angeschaut. Interessehalber.



Natürlich hätte ich es auch gerne gekauft, allerdings war das nicht meine Preisklasse.

Zwei Champagnergläser standen auf einem kleinen Tischchen, daneben ein Eiskübel mitsamt Flasche. Gemeinsam tranken wir ein Glas und erfreuten uns an dem Naturschauspiel über dem Meer.

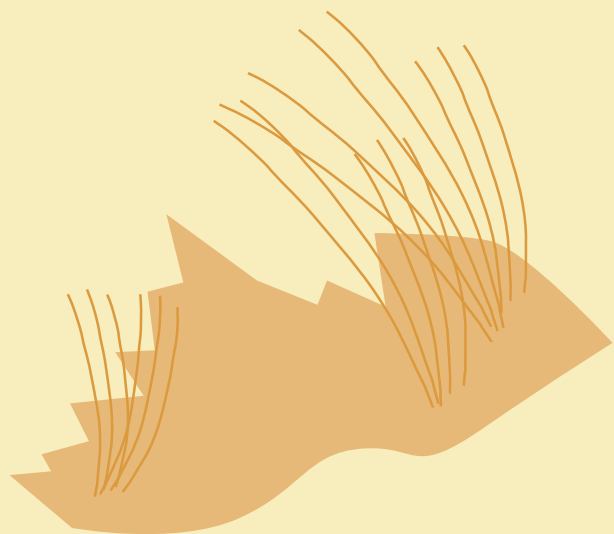
„Wenn Sie erlauben“, sagte das Walross, „ich habe ich unter der Kuppel einen Tisch für uns zum Abendessen reserviert.“

Ich nickte wohlwollend und kurze Zeit später genoss ich den einzigartigen Blick über die Insel, die Nachbarinsel und das Festland. Der Horizont war in violett-oranges Licht getaucht.

Diese Glaskuppel hatte ich schon immer gemocht. Sie erinnerte mich ein wenig an die Kuppel auf dem Berliner Reichstagsgebäude. Zusammen mit dem Seezeichen am Ende der Seebrücke war sie ein außergewöhnliches Wahrzeichen von Juist.

„Und hier nun das ‚Schutzengeltröpfchen‘“, sagte ich nach dem Essen und zeigte ihm den Inhalt der Holzkiste, die ich in meiner großen Umhängetasche mitgebracht hatte. „Echtheitszertifikat liegt bei. Die Flasche wurde immer ordnungsgemäß gelagert, und in Mainz gibt es weitere Unterlagen.“

„Sensationell, einfach nur sensationell“, erwiderte





er. Vor lauter Begeisterung klatschte er in die Hände und trank einen Schluck aus seinem Rotweinglas. „Was soll er denn kosten?“
„100.000 und der Juister Wein gehört Ihnen.“
Das Walross verschluckte sich und hustete.
„Euro?“, fragte er ungläubig.

Euro“, bestätigte ich. „Allerdings“, ich machte eine kurze Pause und zwinkerte ihm zu, „habe ich noch eine kleine Überraschung für Sie. Im Preis inbegriffen ist auch ihre gestohlene Weinsammlung. Ich schaute auf meine Uhr. „Nur noch ein kurzes Telefonat und wir bekommen die Sache unter Dach und Fach.“
Dem Walross blieb die Luft weg. Es schwankte zwischen Begeisterung und Ungläubigkeit. „Und“, fragte er, nachdem er sich einigermaßen erholt hatte, „wer sagt mir, dass meine Sammlung auch richtig gelagert wurde?“
Ich zuckte mit den Schultern. „Da müssen Sie sich schon auf mich verlassen. Für 200.000 Euro gehört alles Ihnen.“
Er riss seine Augen auf und schnaubte. „Es waren 100.000 Euro. Eben waren es noch 100.000.“
„Richtig“, sagte ich, „das war eben. Aber wie wir doch alle wissen: Zeit ist Geld.“
„Was reden Sie denn da ... Sie können doch nicht ...“,

seine Stimme hatte jetzt nichts mehr von einem Radiosprecher.

„Doch, doch“, sagte ich, „und Sie werden sogar noch etwas ganz Besonderes obendrauf legen.“ Ich nahm mein Handy in die Hand, wählte eine Nummer und sagte nur Ja. Kurz darauf erschien ein großer, schlanker Mann mit schütterem Haar. In der Hand eine Mappe. Er setzte sich zu uns an den Tisch und mit einem Nicken begrüßte er uns. Erst mich, dann das Walross, dessen Gesicht ein einziges Fragezeichen war. Ich stellte ihm den Mann als meinen Notar vor.

„So“, sagte ich, „hiermit überschreiben Sie mir Ihr Apartment mit Meerblick. Es ist schon alles vorbereitet. Sie brauchen nur zu unterschreiben. Allerdings machen wir vorher noch die

Überweisung über 300.000 Euro.“ Ich zog meinen Laptop aus der Tasche, klappte ihn auf und schob ihn über den Tisch.

Das Walross war weiß wie die Wand hinter ihm. Ich musste aufpassen, dass er keinen Herzkasper bekam. Sonst war alles umsonst.

„Sie sind verrückt ... vollkommen verrückt“, stammelte er.

„Das glaube ich nicht“, gab ich ihm zur Antwort.

DEM WALROSS BLIEB DIE LUFT WEG. ES SCHWANKTE ZWISCHEN BEGEISTERUNG UND UNGLÄUBIGKEIT

„Polizei ... ich rufe die Polizei! Sofort!“, schrie er.

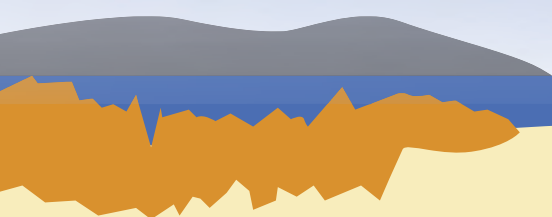
„Nur zu“, erwiderte ich und zeigte ihm einen kleinen silberfarbenen USB-Stick. Er hatte die Form einer Weinflasche. Diesen kleinen, wenn auch unsinnigen Spaß hatte ich mir erlaubt. „Hier ist alles abgespeichert. Beweise für ihre ganzen miesen Geschäfte. Die dubiosen Internetseiten, auf denen Sie umetikettierten Wein aus Italien, Spanien und von sonstwo an ahnungslose Menschen für teures Geld verkaufen. Alles fein säuberlich recherchiert und

dokumentiert, mitsamt all der anderen Schweinereien, die Sie bis heute vertuschen konnten. Von zwielichtigen Aktienmanipulationen bis hin zu frisierten Bilanzen ihrer Firmen. Alles hier drauf.“

Seine Gesichtsfarbe wechselte von weiß zu hochrot. Sein Mund stand offen. Schweißperlen vermehrten sich in Sekunden-schnelle zu Bächen auf seiner Stirn.

„Allerdings“, sagte ich, „und das freut mich natürlich, haben sie auch sauberes Geld und das wird in Kürze mir gehören. Mitsamt dem Apartment.“

Das Walross sprang auf, in einer Schnelligkeit, die ich ihm gar nicht zugetraut hätte, und wollte sich auf mich stürzen. Aber Tisch und Notar waren im



Weg. Er drehte sich um, doch der Weg zur Treppe wurde ihm von zwei freundlichen Kellnern versperrt.

Er ließ sich auf den Stuhl fallen und schüttelte den Kopf. „Niemals“, brachte er mühsam hervor.

„Oh doch“, sagte ich, „sonst wandert dieser Stick in die Hände der Polizei und nicht in die Ihrigen.“

Es dauerte noch eine Weile, bis er sich gefasst hatte, 300.000 Euro in Bitcoins verwandelt waren und das Apartment mir gehörte. Alles aus freien Stücken, wie er noch notariell beglaubigen musste.

Und wo soll ich heute übernachten?“, fragte er entrüstet.

„Das wird sich schon finden, glauben Sie mir“, antwortete ich gelassen.

Ich reichte ihm den Stick, ein neu gefülltes Glas Wein und tröstete ihn damit, dass er seine Weinsammlung wohlbehalten an der Rezeption vorfinden würde.

Er schüttelte nur weiterhin seinen Kopf, während ich den Notar verabschiedete und lächelte. Denn kurz darauf erschien die Inselpolizistin in Begleitung eines Mannes vom LKA. Ich übergab ihnen ei-

nen weiteren Stick, den ich in der Hand hielt.

„Aber Sie sagten ...“, kam es gepresst vom Walross.

„Dass ich Ihnen diesen einen Stick überlasse, den Sie in der Hand halten. Den anderen übergebe ich

gerne in die Hände unserer Gesetzeshüter. Ich arbeite gerne mit der Polizei zusammen, wussten Sie das nicht?“

Das Klicken der Handschellen klang für mich wie wundervolle Musik. Ich lehnte

mich auf dem Stuhl zurück und rief Sven an.

„Nochmals großes Indianer-Sorry, dass ich am Strand nicht aufgepasst habe“, sagte er, als er neben mir Platz genommen hatte.

„Alles kein Problem“, beruhigte ich ihn, „es ist doch noch besser gelaufen als geplant.“

„Und er hat nicht gemerkt, dass du gar nicht diese Versicherungsagentin bist.“

„Daran siehst du, was ein wenig Makeup und Haarfärbemittel ausmachen.“

„Naja“, meinte er, „ein bisschen siehst du ihr ja aber trotzdem ähnlich.“

Stimmte. Es war ja auch meine Cousine, aber das musste ich Sven nicht unbedingt auf die Nase binden. Nicht jetzt.

Jetzt bat ich erst einmal den Kellner, die Flasche

DAS KLICKEN DER HANDSCHELLEN KLANG FÜR MICH WIE WUNDER- BARE MUSIK

„Schutzengeltröpfchen“ zu öffnen. Das Echtheitszertifikat und alle anderen dazugehörigen Papiere zeriss ich. Unsere Gläser füllten sich mit einem nach Johannisbeeren duftenden Rotwein. Ich bedanke mich bei dem Kellner und nahm ein Glas in die Hand.

„Und er hat echt nicht gemerkt, dass das gar nicht der Juister Wein ist?“, fragte Sven.

„Gar nichts. Wie du weißt, kann ich sehr überzeugend sein. Außerdem hätte er ja wenigstens herausfinden können, dass der Wein des Pfarrers ein Weißwein und kein Rotwein war.“

Wo ist denn eigentlich diese letzte Flasche.“

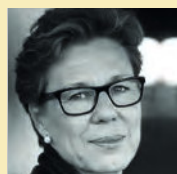
„An einem sicheren Ort“, versicherte ich ihm.

„Aber eines musst du mir noch verraten“, Sven beugte sich zu mir vor,

„wie bist du eigentlich an seine Weinsammlung und diese ganzen Informationen gekommen?“

Ich schaute ihn und lächelte. Sven, den ich schon von Kindesbeinen an kannte. Auf den ich mich hundertzwanzigprozentig verlassen konnte. Und vielleicht sogar der Mann war, mit dem ich alt werden wollte.

„Betriebsgeheimnis, mein Lieber“, flüsterte ich in sein Ohr, „mein kleines Betriebsgeheimnis.“



Mit „Betriebsgeheimnis“ hat die bekannte Krimiautorin Angela Eßer bereits die vierte Kurzgeschichte für enos geschrieben. Diesmal auf unseren ausdrücklichen Wunsch einen Krimi „ohne Tote“.



Im nächsten enos...

... werden wir ihnen, soviel scheint heute sicher, Weine aus der Schweiz und von der Loire, vielleicht auch aus Südafrika vorstellen können.

Außerdem planen wir, die wahre Portwein-Stadt, Vilanova de Gaia, für eine ausführliche Bildreportage des Lebens der Menschen dort zu besuchen.

Wie die Weinkellerei Pieroth versucht, die Geschmacksvorlieben ihrer Kunden zu erforschen, um ihnen bessere, passendere Weinangebote zu machen, möchten wir bei einem Besuch in Köln herausfinden, wo wir Geschmacksseminare für Alt- und Neukunden der Kellerei aus dem Nahe-dorf Burg Layen beobachten.

Wenn alles klappt, werden wir auch von den Grenzgängern unter den Winzern an der österreichisch-slowenischen Grenze berichten. Über ihren Alltag, ihre neuen Möglichkeiten seit dem

Beitritt Sloweniens zur EU und vielleicht auch über die neuen Schwierigkeiten infolge der pandemiebedingten Reisebeschränkungen.

Das alles steht natürlich, wie inzwischen seit anderthalb Jahren bei jeder neuen Ausgabe von enos, unter dem Vorbehalt möglicher Einschränkungen im Gefolge der Coronakrise!

Die nächste Ausgabe von enos erscheint am 26. November 2021.

MOSEL

F A S Z I N A T I O N W E I N



Moselweine
erhalten Sie im
Lebensmittelhandel,
im Fachhandel,
bei unseren Winzern
und online.

RIESLING HANDGEMACHT

Unsere steilen Schieferlagen sind ein Terroir der Extreme. Uraltes Gestein, kühles Klima und harte Arbeit lassen Riesling von großer Eleganz und Mineralität entstehen.

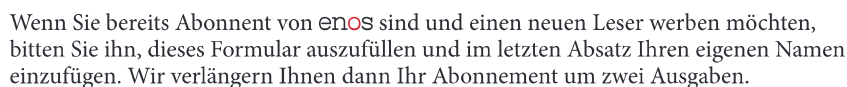
Informieren Sie sich mit unseren kostenlosen Broschüren „Das Weinanbaugebiet Mosel“ und „Zu Gast beim Winzer“ sowie im Internet unter www.weinland-mosel.de. Kontakt: info@weinland-mosel.de



 WINEinMODERATION

WEIN | BEWUSST | GENIESSEN

... und verlängern damit ihr eigenes Abonnement



- enos wird verlegt vom Redaktionsbüro Dr. Eckhard Supp, Perckentinweg 27 a, 22455 Hamburg