

© Stern/Anast. DAK 4/7 - Ungarn: HDU-17/00



stern

ERBSCHAFTEN

Wie Sie Streit in der Familie vermeiden

CHARLIZE THERON

Die Schauspielerin über das Drama ihres Lebens

ALTKLEIDER

Wie deutscher Müll auf Weltreise geht

NR.15 7.4.2016 € 4,10

KRAFT FÜR DIE SEELE

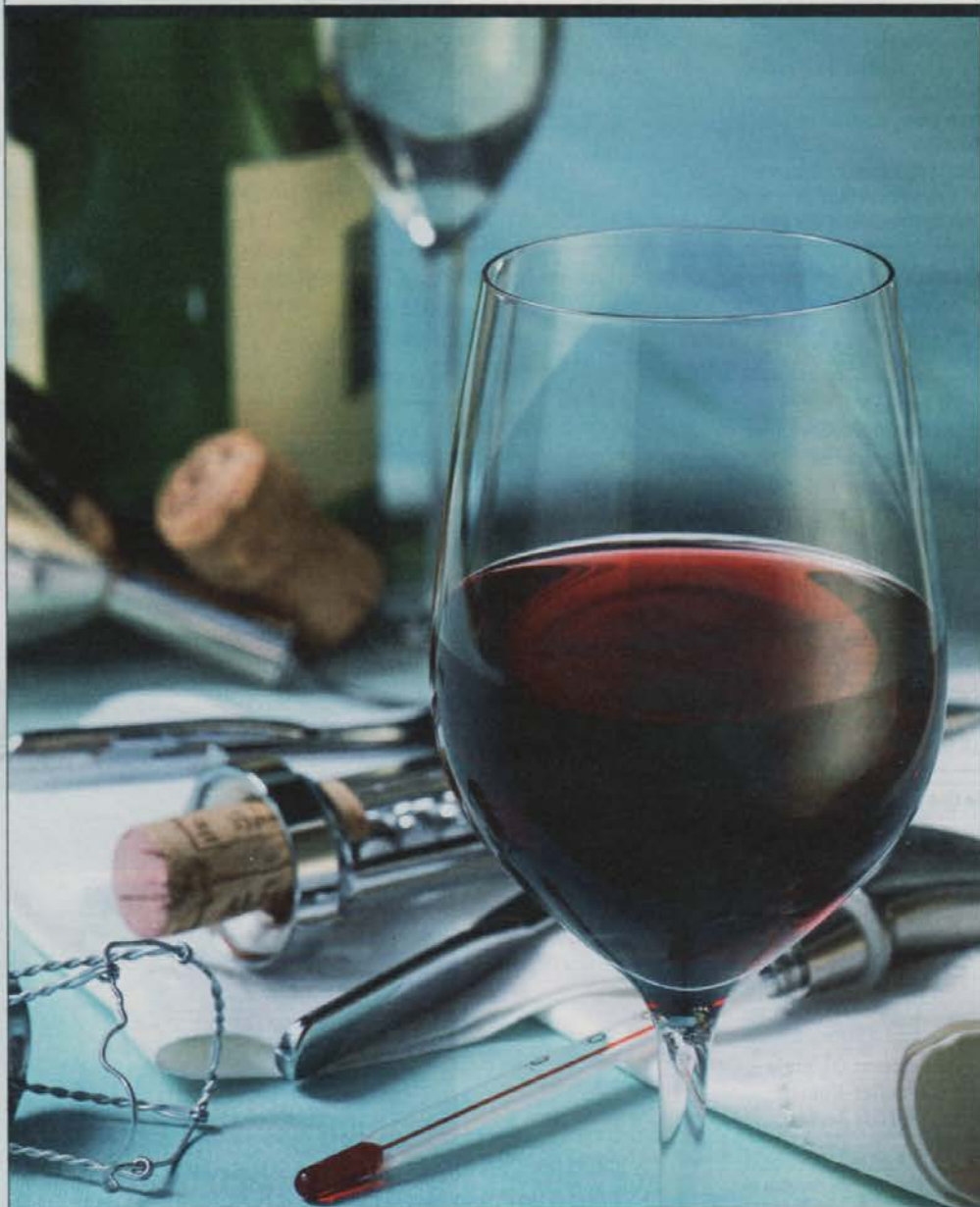
Was Sonne, Wärme,
Licht für uns bedeuten.
25 Tipps: So starten
Sie richtig in den Frühling



**DAS
KARTELL
DER GIERIGEN**

Nach der Panama-Enthüllung:
Wie Banken, Anwälte und Politik die
dunklen Geschäfte der Reichen förderten

GENUSS



Besser zum Profi

Kaufen Sie Ihren Wein dort, wo darüber gesprochen wird: beim Weinhändler. Plädoyer für einen übersehenen Beruf



Bert Gamerschlag ist der kulinarische Experte des *stern*

Hart ist das Geschäft des Weinhändlers: 65 Weingüter mit je 10 bis 15 Fassproben in zwei Wochen

Aber das ist ja ... „Mais c'est Madame Le Bihan!“ Welche Überraschung, „comment allez-vous?“ Die Winzerin aus Saint-Jean-de-Duras im Südwesten Frankreichs macht mit ihrem Gatten Jean-Marie einen Traum von Rotwein. Zum ersten Mal ist sie auf der „Pro Wein“, der Düsseldorfer Weinmesse – eine Frau mit sechs Flaschen zwischen Tausenden von Ausstellern und Millionen von Fassmustern. Für ein Bio-Winzerlein aus den unbekanntenen Côtes de Duras – gleich hinter der Grenze von Bordeaux – ist der Trip kein Pappenstiel. Ich kenne sie seit Jahren. „Und“, frage ich, „haben Sie jetzt einen Weinhändler in Deutschland?“

Je länger ich Wein trinke, desto mehr schätze ich einen guten Weinhändler. Einmal habe ich mit Freunden und Bekannten eine ganze Palette vom besten Roten der Bihans bestellt – 600 Flaschen. Organisation und Abwicklung waren am Ende ein irres Manöver. Das mache ich nicht noch mal, das soll ein Händler tun. „Mais non“, Madame hat noch keinen. Aber stehen da nicht drei Stände weiter – die Zinken tief im Glas – der Kössler und die Ulbricht, das Weinhändlerpaar aus Nürnberg? „Chère Madame, werte Kösslers, darf ich sie einander vorstellen?“

Ohne Weinhändler läuft wenig, kaum etwas Spannendes jedenfalls. Natürlich hat auch der Supermarkt, mit seiner Quasi-Standleitung in die Tanks der Genossenschaften und Handelskellereien, trinkbare Weine. Der Discounter Aldi ist inzwischen sogar Deutschlands größter Weinhändler. Aber das sind Tropfen aus dem schwappenden Bauch von Weinsupertankern, in Massen allverträglich abgemischt, abgefüllt und rausgehauen.

Schnittige, blitzsaubere, großartig ungewöhnliche Weine dagegen, bildlich gesprochen: filigrane Einhandseglerjollenweine, die findet man nur bei fähigen Winzern selbst – oder bei Fachhändlern eben. Zu den Winzern zu fahren ist zwar unterhaltsam, kostet aber Zeit, während mir der Händler den Wein als Paket ins Haus lie- ➤

Die drei von der Tankstelle



Gerd Rindchen ist Spezialist für bezahlbare Weine. Schon seit Schülerzeiten im Geschäft, probiert er alles, was die alkoholische Gärung von Trauben zulässt. www.rindchen.de



Martin Kössler (r.) ist eine Art Sherlock Holmes der Weine. Kein Geheimnis in der Herstellung bleibt seiner Chemikernase verborgen. Sein Angebot ist knallhart begrenzt und von Anbeginn knochentrocken ökologisch. www.weinhalle.de



Heiner Lobenberg hat ein Angebot von schlaffischer Breite und schimmernder Opulenz. Rastlos bereist er die Welt, um einfach „alles“ zu kaufen, „was geil ist“. Selbst georgische Amphorenweine führt er unter www.gute-weine.de

fert. Früher schienen mir Weinhändler wie andere Höcker auch: Billig einkaufen, teuer verkaufen, Vorzüge hervorheben, Nachteile kleinreden, dem Kunden was vom Pferd erzählen, sind sie nicht alle so?

Bis ich im Schlepp des nicht wenig kauzigen Gerd Rindchen in die graudämmerig-gruftartigen, Gang um Gang sich fortsetzenden Fasslager von Porto fand, wo uralte Weine unter Staubschichten vor sich hin träumen, in Erwartung, irgendwann einmal – an einem fernen, unwirtlich kalten Ort – ein Glücksgefühl zu verbreiten, als funkelnde Konzentration von Sonne, Boden, Klima, Wissen und Handwerk.

Rindchen ist Weinhändler und schachtet im Hintergrund mit einem Vertreter des Portweinhauses Henriques & Henriques, während ich die Sonne betrachtete, wie sie durch die Ziegelritzen im Dach gelbe, von Stäubchen durchschwebte Strahlen stach. Der graue, allen Trittschall schluckende Sandboden war waldbodenweich und gab mir das Gefühl, in einem zeitlosen Raum zu stehen.

Ein guter Weinhändler, so dämmerte mir in Begleitung Rindchens, hat mehr als einen Kaufladen und drückt den Leuten nicht nur eine Buddel in die Hand. Kunde: „Ich hätte gern einen Rotwein, am liebsten einen Müller-Thurgau.“ Händler: „Da habe ich keinen da, aber nehmen sie doch diesen Spätburgunder, der schmeckt genauso.“ Das klingt erfunden, ich habe es aber in einer Weinhandlung in Krefeld so erlebt. Die Händlerin verdrehte ihre Augen, der Kunde ging beglückt davon.

Unter den Weinhändlern sind wahre Wein-Zykluspädagogen, Spezialisten wie vom Schlag der Käfer-Kundler. Sie unterhalten einen eigenen Kosmos, eine Vertriebsmaschine aus reisender Suche auf allen Kontinenten, jährlicher Beziehungspflege, aus kaum je irrender Geschmackssicherheit, bestem Beschreibungsvermögen, Ankauf, Verkauf, Versand, Buchhaltung und Nachsorge. So wie es in der Mode Fashionistas gibt und in der Literatur die allwissenden und zur rasch-knappen Einordnung fähigen Bücher-Verschlinger, so sind diese Händler schlicht weinverrückt. Keine gelernten Einzelhändler meist, vielmehr sind es leidenschaftlich Liebende, Seiteneinsteiger mit einem Hang ins Grenzirre.

Nehmen wir besagten Rindchen, 56. Den hätte der Vater, ein Lehrer, gern auch am Pult gesehen. Der Sohn aber zog es schon als Schüler vor, aus einer Schubkarre eisgekühltes Bier auf Männerfesten zu verhökern und später dann mit dem VW-Bus in Rheinhessen Wein zu kaufen, den er an die schulgeplagten Kollegen des Vaters ge-

winnbringend weitergab. Lange verkaufte er seine Weine viel zu billig, weil er sich nerdig freute, dass andere seinen Geschmack teilten. Mehrfach schlitterte er am Konkurs vorbei. Er trat als Slam-Poet auf, verkaufte Gedichte in der Fußgängerzone, tingelte mit Handzetteln durch die U-Bahn, schrieb Restaurantkritiken.

Was Rindchen heute über Oechsle weiß, hat er sich – sich selbst nicht schonend – angetrunken. Jeden Tag rollen ihm, wie anderen Händlern auch, unverlangt Hunderte Flaschen auf den Tisch. „Ich probiere alle“, sagt Rindchen, „jeden Dreck.“ Sich „durch die Siele trinken“ nennt er das und macht es, „weil ab und an eine Flasche aus einer Goldader dabei ist, und die kaufe ich“. Was diesen Winzer dann oftmals rettet.

„Ohne einen Weinhändler an deiner Seite bist du als Winzer rasch am Ende“, sagt Rindchens Kollege Heiner Lobenberg, 59. Der Bremer – drollig, mollig, heiter von Natur – hat Deutschlands fettesten Weinkatalog mit 940 Seiten und dem adäquaten Flaschenlager. Als er es 2015 aus Norddeutschland nach Mainz verlegte – um Transportkosten zu sparen –, dauerte der Umzug zwei volle Wochen. Mitten im Sommer reisten 600 000 Flaschen in 40 doppelstöckig geladenen 40-Tonnen-Kühllastern über die Autobahnen (im Sommer deshalb, weil dann das Geschäft am langsamsten läuft).

Lobenberg ist nicht nur im Restaurant Gourmand („Ich bin ein Vielfraß, und das sieht man“), auch bei der Weinakquise kann er kaum einer guten Flasche widerstehen – „Ich will alles haben, was geil ist“, sagt der Mann, der seit 1992 im Geschäft ist und vor sich selbst antrat, „um binnen zehn Jahren zum wichtigsten Weinhändler in Deutschland zu werden. 20 Jahre habe ich gebraucht“, fügt er noch an.

Alljährlich ist er drei volle Monate weltweit unterwegs, mit je zwei obligaten Wochen in Bordeaux und Burgund. Jetzt ist er von einer 14-tägigen Deutschland-Tour zurück, hat 65 Weingüter besucht und pro Gut 10 bis 15 Fassproben inhaliert. Wie das geht? „Man muss probieren können“, sagt Lobenberg und glaubt, dass in ganz Deutschland vielleicht 30 Menschen die Befähigung haben – mehr nicht. „Du musst gut und schlecht unterscheiden können und auch nach dem 170. Wein noch beurteilen, ob einer toll ist oder nicht.“

Ähnlich wie Slam-Poet und Teilzeitjournalist Rindchen legt Lobenberg den größten Wert auf nachvollziehbare Weinbeschreibung in einer Sprache, die zwar weitschweifend assoziativ, aber nicht abgehoben ist. Dabei beruft er sich auf jenen

Martin Kössler, 60, den wir im Gespräch mit Madame Le Bihan zurückerläutern und der bereits seit 1982 am Markt ist. Kössler – gelernter Chemiker und Physiker – gilt als Gründungsguru der deutschen Bioweinszene, er schuf auch die deutschsprachige Weinschreibe neu, indem er abrückte vom Altmännermuff „scharf gerittener Damensättel“ (eine früher gern bemühte Beschreibung von Weinen mit einer Leder- und Moschusnote) und vom Aufzählen technischer Details, was die Nerven bekanntlich so sehr kitzelt wie eine Schlossführung mit Geschichtsdatenschwall.

Als Chemiker wollte er die Vorgänge im Weinberg und im Keller verstehen und die Konsequenzen im Glas erklären, ja sogar vorher-sagen können, damit man weiß, wie der Wein in ein paar Jahren schmeckt. „Ich muss beim Riechen eines Weins mit ziemlicher Sicherheit sagen können, was der Winzer wann, wo und wie gemacht hat“, sagt Kössler, „wo er genau und fleißig war, wo er sich lieber faul im Bett gedreht hat, statt sich zu erheben und mit der Schere durch den Berg zu gehen.“

Mit Kössler Rebzeilen zu durchstreifen – etwa in Georgien – ist jedes Mal ein önologisches Rigoroso. Bodenbeschaffenheit, Pflanzenabstand, Reberziehung, Spontanvergärung...alles wird abgehandelt. Und kauft er einen Wein? Im Gegensatz zu Lobenberg selten. Im Grunde sind Weinhändler wie Buchverleger. Sie kämpfen um gute Winzer wie die Lektoren um Autoren. Jeder hat sein ganz eigenes Programm. Kösslers akademisch strenge, glasklar auf ökologische Stringenz und handwerkliche Sauberkeit ausgerichtete „Weinhal-le“ entspricht dem C. H. Beck Verlag, dessen Autoren immer recht haben. Lobenbergs „Gute Weine“, ein opulentes Spitzenkaufhaus der Lüste, entspricht Suhrkamp, dessen Autoren immer gut sind, und Rindchen vielleicht Heyne, dessen Autoren jeder versteht und die man sich zudem leisten kann. Wer von denen jetzt die Weine von Catherine und Jean-Marie Le Bihan verlegen wird? Ich habe keine Ahnung. Ich kann nur hoffen. ✱



Das „Blu“ ist das Geschmacksgeheimnis von Bavaria blu

Käse sei Geschmackssache, heißt es unter Feinschmeckern. Aber welcher Geschmack bitte, fragt man sich bei manchem Weichkäse. Wer wirklich etwas schmecken will, greift gerne zu einem gut gereiften Bavaria blu.



Bavaria blu aus der Bergader Privatkäseerei in Waging am See. Aus frischer Alpenmilch hergestellt.

Das Blu macht den Geschmack. Bavaria blu