



Rohstoffindustrie am Oberrhein

## Reich an Kies und Sand

**Technologien testen**

Daimler weicht Prüfzentrum in Immendingen ein

**Trends suchen**

Raphael Gielgen erforscht für Vitra die Arbeitswelt

**Tendenz erkennen**

IHK befragt Unternehmen zur Konjunktur im Herbst



Bilder: Alex Habermann

Bacchus-Vinothek Weinhandlung Grimm in Rottweil

# Renommierter Spezialist



Michael und Nina Grimm sowie Einblicke in ihre Bacchus-Vinothek und ein Lager.



„Michael Grimm hat seine Bacchus-Vinothek in fast fünfundzwanzig Jahren zu einer der besten Einkaufsadressen in Deutschland für Spitzenrotweine aus Bordeaux und anderen Anbaugebieten entwickelt.“ Das schreibt das Weinmagazin „FINE“ über den Rottweiler Weinhändler und -experten. Das Gros seines Umsatzes macht Grimm mit Weinversand in ganz Deutschland. In Rottweil kennt man ihn wegen seiner Weinhandlung am Rande der Innenstadt.

**ROTTWEIL.** Die Bacchus-Vinothek Weinhandlung Grimm ist sowohl ein Ort für Wein-, als auch für Kulturgenuss – davon zeugt eines der Schaufenster: Ein hölzerner Storch, der eine Flasche elsässischen Pinot Blanc in einem Tuch im Schnabel trägt, hing Ende September dort. Darunter stand ein Gemälde des elsässischen Künstlers Raymond E. Waydelich mit Fabelwesen und einem Dampfer, das auch auf dem Weinetikett abgebildet war. Im Inneren der Weinhandlung, zwischen den hölzernen, mit Rot- und Weißweinen aus verschiedenen Ländern gefüllten Regalen, stechen einem Gemälde Rottweiler Künstler sowie kunstvoll bemalte Weinfässer ins Auge. Das, was den Weinhändler Michael Grimm zu einem Besonderen in der Branche macht, sind natürlich seine Weine, und auch nur zu einem Teil diejenigen aus dem Ladengeschäft. „Wir haben uns auf wenige Regionen spezialisiert“, sagt Grimm, der das Unternehmen 1995 gemeinsam mit seiner Frau Nina gegründet hat. Die allesamt hochwertigen Weine stammen entweder von kleinen Weingütern und unbekanntes Winzern oder den Großen der Branche wie dem Château Petrus oder dem Château Lafite-Rothschild. Grimms Sortiment umfasst 700 Weine aus Bordeaux, 350 aus Kalifornien, weitere aus dem Piemont sowie der Toskana und zählt insgesamt 160.000 Flaschen. Diese liegen im Keller unter dem Ladengeschäft oder in einem dieses Jahr für eine Million Euro fertiggestellten vollklimatisierten Außenlager. Andere lagern in Frankreich in Fässern oder fahren gerade mit dem Schiff von Kalifornien nach Europa. Erst im Sommer waren Michael und Nina Grimm drei Wochen lang dort, besuchten Weingüter, pflegten Kontakte, knüpften neue und kauften ein. So, wie sie es regelmäßig auch in Bordeaux, der Toskana und dem Piemont tun.

Eine Verbindung zu Wein und seiner Herstellung hat Michael Grimm von Haus aus: Seine Großeltern betrieben in Rottweil ab 1933 eine Küferei, das heißt, sie pflegten und reparierten Holzfässer für Bier und (Apfel-)Wein. Und seine Eltern führten in der Stadt eine Weinhandlung mit Gastronomie. Für Michael Grimm lag daher nach der mittleren Reife eine Ausbildung in der Branche nahe: In der Pfalz machte er eine Lehre zum Weinhandelsküfer und studierte danach erst Getränke-technologie mit dem Schwerpunkt Wein und dann Oenologie, beides schloss er mit einem Diplom ab. Grimm kennt sich also nicht nur mit dem Handel aus, sondern er weiß auch, wie man Wein herstellt.

Das hat ihm geholfen, ab 1995 in der Branche Fuß zu fassen und sich vor allem in Bordeaux und Kalifornien Zugang zu den bedeutenden Weingütern beziehungsweise zu den Négociants, die in Frankreich deren Wein vertreiben, zu verschaffen. Damals konnte er von einem auf Bordeaux und die Champagne spezialisierten Weinversandhändler aus der Pfalz im Zuge einer Unternehmensnachfolge den Namen Bacchus-Vinothek, die Kundenkartei mit 1.000 Adressen sowie 2.000 Flaschen übernehmen. Der Händler hatte sein Unternehmen erst den Kellereien Mövenpick in Stuttgart angeboten, die bis 1995 den Wein für die Mövenpickhotels und -restaurants auswählten. Diese waren

aber nicht interessiert gewesen. So kam Michael Grimm, der dort als Assistent der Geschäftsführung arbeitete und daher den Pfälzer Händler kannte, zum Zug. Als Nina und Michael Grimm endlich eine regionale Bank gefunden hatten, die die Finanzierung übernahm, konnten sie ihren Fachhandel eröffnen: mit eigenem Lager und einem Büro im Wohnhaus. Nach einem schwierigen Start habe sich das Unternehmen mit Fleiß, Können und Glück sehr schnell gut entwickelt, berichten Nina und Michael Grimm. 1999 eröffneten sie in der ehemaligen Mosterei der Großeltern und dem ehemaligen Rottweiler Hengststall, die sie dafür grundlegend umbauten und unterkellerten, das Ladengeschäft – um zusätzlichen Lagerplatz zu schaffen, aber auch, um Händler in einem passenden Ambiente empfangen und Kunden vor Ort persönlich bedienen zu können. Zum Umsatz steuert es aber gerade einmal rund fünf Prozent bei.

Längst sind das Unternehmen und allen voran Michael Grimm in der Branche bekannt und renommiert: „Die Bacchus Vinothek ist eine der größten Weinfacheinzelhandlungen Deutschlands. Sie sticht in dieser Riege noch einmal mit ihrem Fokus auf besondere Weine heraus“, sagt Clemens Gerke vom Fachmagazin Weinwirtschaft. „Sowohl bei Bordeaux als auch bei Kalifornien zählt Bacchus-Ge-

» *Ein Fachhändler von*

*außergewöhnlicher Bedeutung* «

schäftsführer Michael Grimm zu den führenden Autoritäten in Deutschland.“ Und Klaus Herrmann vom Fachmagazin Wein + Markt sagt über Michael Grimm: „Er kann durchaus als ein Fachhändler von außergewöhnlicher Bedeutung bezeichnet werden.“ Weinkenner und -liebhaber aus ganz Deutschland, aus Berlin, Hamburg oder München, aber auch aus der Schweiz und Österreich, machen rund 80 Prozent der Kunden aus. Mit 15 Prozent folgen Spitzenrestaurants auf Sylt, in Hamburg, Berlin, München oder Freiburg. Die übrigen fünf Prozent sind Fachhändler. Geschäftszahlen nennt Michael Grimm nicht, sagt aber: „Wir gehören vom Umsatz her zu den größten Weinfachhandlungen in Deutschland.“

Nina und Michael Grimm, beide Mitte 50, beschäftigen vier Vollzeit- und sechs Teilzeitkräfte. Die gelernte Fremdsprachenkorrespondentin Nina Grimm, die sich unter anderem um die Buchhaltung kümmert, steht auch gerne im Laden und hält zum Beispiel mit einer Stammkundin ein Schwätzchen. Sie ist „das Herz des Unternehmens“, sagt Michael Grimm über seine Frau. „Ich bin der Kopf und Motor.“ Auch ihm ist der persönliche Kontakt zu seinen Kunden wichtig. Daher betreibt er keinen Onlineshop. Gleichwohl kann man bei der Bacchus-Vinothek die Preislisten auf der Website herunterladen. Die Bestellungen laufen dann per Telefon oder E-Mail. Dabei empfiehlt Michael Grimm seinen Kunden auch mal ein Restaurant oder Hotel in Bordeaux, dem Napa Valley oder der Toskana, wenn diese in die Herkunftsregionen der Weine reisen, die sie bei ihm einkaufen.

mae