FINE

DAS WEINMAGAZIN

AUSZUG AUS **FINE 2**|2018

CHRIS RINGLAND

SEIN SHIRAZ AUS DEM BAROSSA VALLEY IST EINE KLASSE FÜR SICH

Bordeaux
Ein neues Kapitel für Château Margaux

Burgund
Zehn Generationen Maison Louis Latour

Toskana
Essenz der Region: Die Tenuta Collazzi

Steiermark
Die Weine vom Sattlerhof

Sachsen
Herzenssache: Das Weingut Aust

2|2018 Deutschland **€15** Österreich € 16,90 Italien €18,50 Schweiz chf 30,00

4 197772 515002 02

WEIN UND KUNST

DIE BACCHUS-VINOTHEK IN ROTTWEIL

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. Doch sein Herz schlägt auch für die Kunst.

Von UWE KAUSS Fotos ALEX HABERMEHL

Sowohl Vinothek als auch Galerie ist das Ladengeschäft in Rottweil. Nur was er selber mag, offeriert Michael Grimm seinen Kunden. Das gilt für Weine wie für Kunst.

Sein Arbeitstag beginnt ziemlich früh. Um fünf Uhr morgens geht Michael Grimm ein paar Schritte über die Wiese bei seinem Wohnhaus am Rand der Altstadt von Rottweil in die gegenüber liegende Bacchus-Vinothek. Er schließt die Hintertür neben dem mit Deckeln von Weinkisten berühmter Güter verkleideten Kellereingang auf, schaut im Halbdunkel kurz über die Flaschenregale, durchquert die großen Verkaufsräume und setzt sich in seinem Büro an den Schreibtisch. Wenig später leuchten die drei Bildschirme, die Espressomaschine heizt. Einen Löffel gutes Olivenöl, danach einen starken Espresso, das ist sein Morgenritual. Zunächst liest er die Mails der vergangenen Nacht. Das sind meist sehr viele. Doch jeder Absender erhält eine persönliche Antwort. Das ist Michael Grimm wichtig.

»Pro Tag kommen etwa sechs- bis achthundert Mails bei mir an«, erzählt er. Es sind Bestellungen, Fragen, Kommentare zu Weinen, dazu die Kommunikation mit Négociants aus dem Bordelais, mit Weingütern aus Italien und Kalifornien, mit Gastronomen und Händlern. Am hellen, schlichten Besprechungstisch vor seinen Computern empfängt er Kunden wie Lieferanten und bespricht alles Notwendige mit seinen zehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Alter zwischen zweiundzwanzig und vierundachtzig Jahren. Sein Tag endet oft erst gegen zehn Uhr abends, denn die Zeitverschiebung nach Kalifornien beträgt neun Stunden.

Diesem Pensum zum Trotz ist die Familie für den Zweiundfünfzigjährigen von großer Bedeutung: »Meine Frau Nina hat eine gute Position aufgegeben, damit wir diese Weinhandlung gründen konnten. Jetzt arbeitet sie von drüben«, er zeigt durchs Fenster auf sein Haus, »und hat jahrelang dafür gesorgt, dass wir und unsere beiden Kinder dreimal am Tag zu den Mahlzeiten zusammen am Tisch saßen.« Seine Stimme verrät Zuneigung und Respekt. Während er erzählt, macht sich immer wieder sein Handy bemerkbar. Doch Michael Grimm ignoriert sämtliche Anrufe. »Man muss Prioritäten setzen«, sagt er. Als Nina sich meldet, bittet er um Entschuldigung und geht dran. Er hat klare Prioritäten.

Die Bacchus-Vinothek, die Michael Grimm seit 1995 führt, gehört seit vielen Jahren zu den wichtigsten und renommiertesten deutschen Handlungen für feinen Rotwein. Aber in sein Sortiment kommt nur, was er selber mag. Bordeaux, Kalifornien, Toskana und Piemont finden die Kunden auf seiner Liste, dazu derzeit noch ein wenig Spanien, Argentinien und Südafrika. »Links und rechts davon kommt mir selten etwas in Glas«, beschreibt er seine persönlichen Favoriten. Das prägt sein Angebot: »Derzeit haben wir etwa dreitausend verschiedene Weine, davon sind siebenhundert Positionen aus Bordeaux und dreihundertsechzig aus Kalifornien.« Auf seiner Liste stehen die großen Weine der Welt, die Premier Crus und Grand Crus sowie unbekannte Entdeckungen. Die verschickt er derzeit an etwa viertausendfünfhundert Privatkunden in Deutschland und Europa, dazu an Fachhändler und Gastronomen.

Bacchus ist aber auch eine traditionelle Weinhandlung, in der die Rottweiler Nachbarn auf dem Heimweg von der Arbeit eine gute Flasche aus Baden mitnehmen können – persönliche Beratung inklusive. Doch sie lebt vom Versand und von der höchst seriösen Bordeaux-Subskription. Längst beliefert Michael Grimm renommierte Händler, die vorsichtig geworden sind und die Zuteilungen der Négociants aufgegeben haben. »Denen ist das finanzielle Risiko zu groß geworden, denn in diesem Geschäft benötigt man nun mal viel Geld zur Vorfinanzierung«, sagt er, »wie dagegen der Abverkauf läuft, hängt von vielen Faktoren in der Welt ab, nicht allein von der Qualität des Jahrgangs.« Doch einen Online-Shop gibt es nicht. Weil Grimm das nicht will. Seine Angebote und Preislisten lassen sich von seiner Website als PDF-Dateien herunterladen, und das ist ihm online genug. »Mir ist der persönliche Kontakt wichtig. Und ich will nur an Menschen verkaufen, denen es genauso geht. Die Online-Shopper können ja woanders hingehen.«

Neben den Premier und Grand Crus gehören sehr viele günstige Weine mit gutem Qualitätsniveau ab etwa zehn Euro zu seinem Programm. »Die Top Twenty des Bordelais erzeugen ihren Wein auf etwa zwei Prozent der Anbaufläche. Sollen die anderen achtundneunzig Prozent etwa untrinkbar sein? Das wäre doch verdammt borniert, so etwas anzunehmen«, ruft der Händler, »und noch nie war das Niveau der Weine bis dreißig Euro so hoch wie heute. Da gibt es grandiose Weine zu entdecken, wenn man sich von den berühmten Labels frei macht.«

Michael Grimm ist in Rottweil im Schwarzwald geboren und aufgewachsen. Als Kind spielte er oft in der Küferei und Weinstube seiner Eltern, half, Fässer zu schrubben und versteckte sich hinter den Fassreihen. Sein

Großvater hatte die Küferei 1933 gegründet, er pflegte und reparierte Holzfässer für Bier, Apfelwein und Wein. Zudem bezog er Wein aus der Pfalz, der in Fässern mit der Eisenbahn ankam, und schenkte ihn in seiner Weinstube aus. Das hat Michael Grimm geprägt. Nach der Mittleren Reife ging er in die Pfalz, wo er bei der Gebietswinzergenossenschaft Rietburg zwischen 1981 und 1984 eine Ausbildung als Weinhandelsküfer absolvierte – einen Beruf, den es heute nicht mehr gibt. Anders als der Name vermuten lässt, lernten die Auszubildenden damals den Beruf des Weinmachers. Das interessierte Michael Grimm – und er zog in den Rheingau: Nach der Fachhochschulreife studierte er in Geisenheim Getränketechnologie mit dem Schwerpunkt Wein. 1989 heiratete er Nina und schrieb sich für ein Oenologiestudium mit Schwerpunkt Betriebswirtschaft

Sowohl Weine feinster Provenienz als auch unbekannte Entdeckungen liegen in dem tunnelartigen, metertiefen Weinlager der Bacchus-Vinothek.

an der Universität Gießen ein. Zwei Jahre später bewarb er sich blind bei Mövenpick in Stuttgart. Obwohl keine Stelle zu besetzen war, wurde Michael Grimm sofort eingestellt – als Assistent der Geschäftsleitung.

»Ich hätte ja auch ein Weingut übernehmen können. Aber das wäre mir echt zu eng gewesen«, erzählt er, »immer derselbe Wein, dazu die harte Arbeit draußen im Weinberg. Das wäre nichts geworden.« Bei Mövenpick ging es dagegen schnell aufwärts für Michael Grimm. Er kümmerte sich bald ums Privatkundengeschäft, organisierte Schulungen für die Mitarbeiter, die Sommeliers und die Filialleiter. So lernte er auch den damaligen Chefeinkäufer kennen: René Gabriel. Der nahm ihn mit zu einer Reise ins Bordelais. »Das war mein Eintritt in die Welt der großen Bordeaux«, beschreibt er seinen neuen Horizont. Gabriel wurde in den Châteaus begeistert empfangen, für ihn wurden besondere und rare Flaschen geöffnet, dazu auf oft höchstem Niveau gespeist. Da verstand Michael Grimm: Ich muss Händler für beste Rotweine werden. 1995 war es soweit. Er hatte erfahren, dass in Bacharach ein Weinhändler im Pensionsalter einen Käufer suchte. Bei Mövenpick lief es nach einem Eigentümerwechsel für ihn nicht mehr rund. So fuhr er an den Mittelrhein.

Der Bacharacher Versandhandel hatte Kunden und Sammler vor allem mit Bordeaux und Champagner beliefert. Doch dort einen Laden führen? Niemals. Michael Grimm kaufte den Namen, tausend Kundenadressen und die zweitausend Flaschen im Keller. Mit seinem Schwiegervater fuhr er in einem geliehenen Transporter mit Anhänger und ächzenden Stoßdämpfern von Bacharach nach Rottweil. Nach Hause. Das Ehepaar mietete ein Lager in einer alten Näherei und ein Wohnhaus mit Büro. Grimm war nun Weinhändler. Doch im Bordelais kannte ihn niemand. René Gabriel vermittelte ihm erste Termine, denn zur Primeur-Verkostung wollte kaum ein Château den unbekannten Deutschen empfangen, der nicht französisch sprach. Das tut er bis heute nicht: »Ich arbeite mit etwa fünfunddreißig Négociants, die sprechen bestens englisch und überraschend oft hervorragend deutsch. Ich komme gut klar. Wenn nötig, übernimmt Nina die Kommunikation, sie ist gelernte Fremdsprachenkorrespondentin«, sagt er.

Sein Start war das Gegenteil von einfach: Denn der Handel mit Bordeaux folgt eigenen Gesetzen. Er musste zunächst auf die

Abnehmer-Listen gelangen, um überhaupt bestellen zu dürfen. Doch Négociants vertreten traditionell viele Güter – wer nur ein paar Weine benötigt, findet keine Beachtung. »Die können Händler nicht leiden, die nur Rosinen picken wollen«, betont Michael Grimm. Also musste er sich durch die stetige Abnahme von Weinen aller Preisklassen eine Akzeptanz erarbeiten. Dazu brauchte er viel Geld von seiner Sparkasse. »Es gibt Händler, die verkaufen in schwierigen Zeiten zum Einkaufspreis – nur, um ihre Zuteilung nicht zu gefährden«, weiß er. 1997 wurde es ernst: Viele Händler hatten ihre Allokationen nicht abgenommen, weil der Jahrgang als teuer galt, aber nur schwer zu verkaufen war. Also redete Michael Grimm mit seinen Bankberatern. »Es war meine Chance, aber ich habe ein Schweinegeld gebraucht. Versuchen Sie mal bei einer Bank, teuren Wein auf Kredit zu kaufen«, er tippt sich mit dem Finger an die Stirn. Mit Hilfe einer Teilbürgschaft aus der Familie, die in Rottweil seit Generationen einen hervorragenden Ruf genießt, gelang es ihm, sich erste Zuteilungen zu sichern.

»Der Einstieg in dieses Geschäft ist das Allerschwerste«, sagt er rückblickend. Manchmal half der Zufall: Natürlich erhielt er auch bei Château Latour keinen Termin. Also klingelte er zur Primeur-Verkostung dort einfach mal und redete charmant mit der Empfangsdame. Sie sprach englisch, hatte Verständnis für den Deutschen und ließ ihn in den Keller gehen. Dort traf er den Weinmacher – allein. Der hatte Zeit. Danach kaufte Grimm im Blumenladen des Dorfes einen schönen Strauß, um sich bei der sympathischen Dame zu bedanken. Seither wird er jedes Jahr eingeladen. Die Primeur-Verkostung ist fester Bestandteil seiner Jahresplanung.

Sowohl gereifte Raritäten aus der Champagne als auch Preziosen aus dem kalifornischen Napa Valley gehören zum erlesenen Angebot der Bacchus-Vinothek.

Den größten Kraftakt musste die Familie Grimm in den Jahren 1998 und 1999 bewältigen: Die Vinothek hatte Erfolg und wuchs – und somit wurden die Räume in ihrem Wohnhaus zu klein. »Kunden und Lieferanten saßen bei uns im Wohnzimmer, unser Sohn Maximilian wurde geboren, das konnte so nicht weitergehen«, erinnert sich Michael Grimm. Zu dieser Zeit standen die Küferei seines Vaters sowie die zuvor verpachtete Weinstube leer. Der übergab Michael und Nina Grimm das Gebäude – und die beiden bauten dort von Grund auf neu. »Wir haben metertief einen Lagerkeller graben lassen und einen Pavillon darüber gebaut, um die Ladenfläche zu vergrößern. Kaum ein Stein ist auf dem andern geblieben.«

Seine Flaschen – darunter Raritäten wie Madeira aus dem Jahr 1876, ein 1916er Léoville Poyferré und Rioja

Sowohl innerhalb der Geschäftsräume als auch vor der Tür der Bacchus-Vinothek ziehen Kunstobjekte und edle Weine die Blicke auf sich.

von 1940 – liegen nun im Keller der Vinothek sowie im erst kürzlich errichteten, tausendfünfhundert Quadratmeter großen Lager im Gewerbegebiet des Nachbarorts Zimmern – mehr als hundertsechzigtausend Flaschen unter optimal klimatisierten Bedingungen. »Derzeit ist alles voll«, berichtet Michael Grimm beim Rundgang durch die gewaltige Ansammlung an Bordeaux-Kisten unzähliger Châteaus sowie Kartons und Holzkisten aus anderen Teilen der Welt.

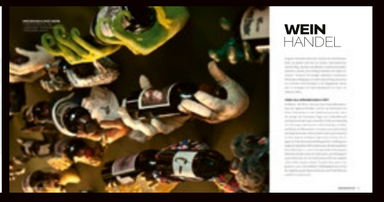
Bacchus-Vinothek
Weinhandlung Grimm
Oberndorfer Str. 2 · 78628 Rottweil
Tel. 0741 / 1 72 06 · Fax 1 72 07
info@bacchus-vinothek.com
www.bacchus-vinothek.com

Neben Wein interessiert sich Michael Grimm sehr für Kunst. In seiner Vinothek hängen und stehen vor, neben und über den Flaschen viele Gemälde und Skulpturen von Künstlern, die er kennt und schätzt. Umso mehr reizt es ihn, wenn Kunst und Wein eine Verbindung eingehen. So kam er auf eine spannende Idee: Was wäre, wenn ein Künstler eine leere Flasche verwandeln würde? Zunächst schickte er einem ihm bekannten Maler und Bildhauer eine Reihe Flaschen von 0,375 bis fünfzehn Liter. Doch daraus wurde nichts, die Idee versandete.

Als er aber Jürgen Knubben, dem Kurator der angesehenen Ausstellungshalle Forum Kunst in Rottweil, davon erzählte, ging es schnell. Eine riesige Flasche mit dem Namen eines babylonischen Königs, die sonst Wein enthält – dieser Kontrast begeisterte ihn. Michael Grimm organisierte und finanzierte hundertfünfzig klare Flaschen der Nebukadnezar-Größe von einem Produzenten aus Frankreich. Es war fast dessen Jahresproduktion für Sauternes-Füllungen. Jürgen Knubben stellte den Kontakt zu teils international renommierten Künstlern her, die bereits Arbeiten im Forum Kunst gezeigt hatten. So kamen dreiundneunzig aufregende, nachdenkliche und überraschende Flaschenkunstwerke zusammen, die Ende 2017 gezeigt und für Preise bis zu vierzigtausend Euro verkauft wurden. Zur Vernissage schenkte Grimm aus. 1995er Bordeaux und Champagner – aus Nebukadnezar-Flaschen. Auf die Frage, ob er künftig auch als Galerist arbeiten wolle, sagt er ohne Zögern: »Die Vinothek ist schon eine Galerie. Alle Objekte hier lassen sich erwerben. Ich habe oft darüber nachgedacht, daraus etwas Neues zu machen.« Und der Weinhandel? Er denkt eine Sekunde nach, lächelt und zuckt mit den Schultern. »Wenn der Tag kommt, werde ich ohne Wehmut abschließen. Jetzt ist es gut so. Nur darauf kommt es mir an.«

WEINWISSEN WIE NOCH NIE
DAS MUST-HAVE AUS DEM TRE TORRI VERLAG

Jetzt in der 2. Auflage!
280 Seiten | zahlreiche Farbfotos
28,0 × 29,0 cm | Hardcover | € 69,90 (D)
ISBN: 978-3-96033-008-0
... überall, wo es gute Bücher gibt, oder unter www.tretorri.de



Diese Ausgabe von FRENZEL'S WEINSCHULE will Ihnen Wein praktisch und unmittelbar nahebringen. Renommierte Autoren vermitteln auf neue und informative Weise das Grundwissen rund um das Thema Wein. Im Mittelpunkt stehen Charakter und Aromenprofil der wichtigsten Rebsorten und die Welt der Sensorik. Vor allem die anschauliche Bildsprache hilft dabei, die geschmacklichen Unterschiede der Weine auf einen Blick zu erfassen. Weitere Schwerpunkte bilden die umfassende und tiefgründige Geschichte des modernen Weins und das Thema Essen und Wein mit vielen hilfreichen Hinweisen für eine gelungene Wein und Speisen-Kombination. Konkrete praktische Tipps und Informationen zu den Themen Weinkauf und Weinpflege, die Weinprobe zu Hause und den wichtigsten Accessoires beschließen diesen opulenten Bildband.

Tre Torri Verlag GmbH | Sonnenberger Straße 43 | 65191 Wiesbaden | info@tretorri.de | www.tretorri.de

TRE TORRI
DER VERLAG FÜR ESSEN, TRINKEN & GENUSS

FÜNF FÜR VIER

FINE

DAS WEINMAGAZIN

VIER AUSGABEN ZAHLEN, FÜNF AUSGABEN ERHALTEN

UNTER DEM STICHWORT »FINEKOST« BESTELLEN SIE FÜNF FÜR VIER ZUM PREIS VON € 60,– INKL. VERSAND (D). PER TELEFON +49 611 50 55 840, FAX +49 611 50 55 842 ODER PER E-MAIL ABO@FINE-MAGAZINES.DE

TRETORRI

DER VERLAG FÜR ESSEN, TRINKEN & GENUSS