

Sie verkaufen ein Genussgut, aber die Biografien von leidenschaftlichen Weinhändlern spiegeln auch die deutsche Gourmetgeschichte. Wir haben fünf von ihnen besucht

TEXT: PHILIPP ELSBROCK, FOTOS: MARKUS BASSLER

Raus aus dem muffigen *Deutschland* der 70er-Jahre – die große Freiheit hieß *Italien*

Eberhard Spangenberg

Passionierte Pioniere

Zum **Deutschlernen**
gekommen,
der *Liebe wegen*
– und als
Botschafterin
spanischer Weine –
geblieben

Markus Buss &
Isabel Simal

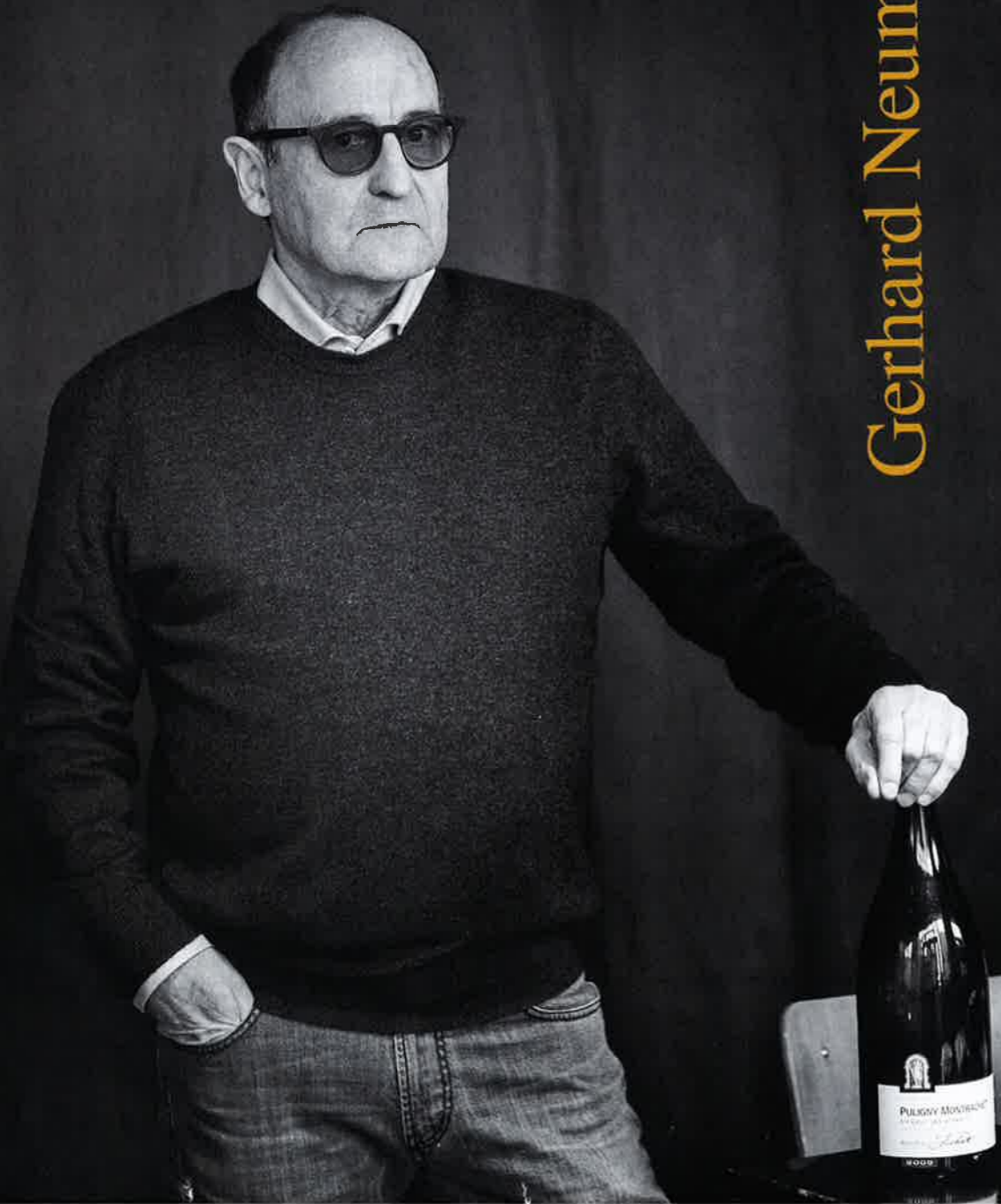


Als die **Welt**
nach *Berlin* kam,
war er vorbereitet –
mit *deutschen*
Weinen

Georg Mauer

Für **Winzer** ist es
wie ein *Ritterschlag*,
in sein elitäres
Sortiment
aufgenommen
zu werden

Gerhard Neumann



GERHARD NEUMANN

Was trinkt ein Weinhändler, der sich auf edelste Burgunder spezialisiert hat? Nur Pinot noir, nur noch Flaschen oberhalb von 50 Euro? Gerhard Neumann wählt zum Gespräch einen 2015er Tonschiefer Riesling trocken von Dönnhoff – gute Einstiegsklasse, preislich überschaubar. Überraschend? Eigentlich nicht. Es muss nicht immer das Allerfeinste sein, aber: „Ich bin sehr wählerisch geworden“, sagt er. Privat öffnet er neben Pinot noir und Chardonnay ausschließlich Riesling. In seinem Versandhandelsprogramm sieht es noch ein wenig anders aus. 100 Winzer sind dort aufgeführt; die Hälfte macht Burgund aus, der Rest verteilt sich aufs übrige Frankreich, auf Deutschland, Italien und Spanien sowie wenig USA, Portugal, Österreich. Man kann es als Ritterschlag verstehen, wenn Neumann einen vertreibt. Schließlich sagt er, eine „elitäre Auswahl“ sei von Anfang an sein Ziel gewesen.

Auch wenn Neumann aussieht, als hätte er nie etwas anderes betrieben als Burgunder-Handel – feine Gesichtszüge, markante Brille, Kaschmirpullover –, zum Wein ist er relativ spät gekommen. Ungefähr Mitte der 80er-Jahre, er ging da auf die 40 zu. Im Sommer fuhr er nach Frankreich in den Urlaub, lag am Strand, erholte sich von der Arbeit im Marketing. Bevor er wieder nach Mönchengladbach zurückkehrte, lud er ein paar Weinkartons in sein Auto. Als Chardonnay, Chablis und Pinot noir für die meisten Deutschen noch Fremdwörter waren, begann er, von seiner heimischen Garage aus Wein zu versenden, erst allein, dann mit einem Partner; sie hatten da ein Geschäftsmodell gesehen. Am Wochenende konnte man auch zum Probieren vorbeikommen. So fing es an.

Seit den Siebzigern wohnt Neumann im Rheinland, geboren ist er aber in der Pfalz. Mit den Eltern fuhr er schon als Zehnjähriger ins Elsass und klapperte die besten Restaurants ab. In der verstaubten, an Hausmannskost gewöhnten westdeutschen Republik war das so ungewöhnlich wie ein Japaner als Nachbar. Doch diese frühe Bekanntschaft mit Genuss, die Begeisterung für gutes Essen und Trinken, die hat ihn geprägt. Er schwärmt vom burgundischen Weingut Lucien Le Moine – „weil niemand dir zeigen kann, was Terroir bedeutet, außer diesem Gut. Das ist es, was ich unter Burgunder-Kultur verstehe.“ Gehören dazu auch die eleganten Pinots von der Domaine de la Romanée-Conti? Sicher, die hatte Neumann auch mal im Programm. Aber die übersteigerten Preise widern ihn an, „mit den inneren Werten haben sie nichts mehr zu tun“.

Natürlich wollte der studierte Betriebswirt auch immer Geld verdienen mit „N+M Weine“ und dem kürzlich erworbenen Internetversender „Noble Wine“. Doch Wachstum als Selbstzweck? „Mir war von Anfang an klar, dass es mit diesem Programm nicht gelingen kann, richtig groß zu werden.“ Neumann beschäftigt drei Leute, verkauft 75 000 Flaschen im Jahr. Reicht doch völlig aus, oder? „N+M Weine“, Tel. 02161-18 13 16, www.nm-weine.de

ISABEL SIMAL UND MARKUS BUSS

Hätten sie nicht so tolerante Nachbarn gehabt, vielleicht wäre die Sache mit dem Weinhandel nie etwas geworden. Die Lastwagen der Spedition passten zentimetergenau durch die Hofeinfahrt, von da aus schleppten Markus Buss und seine Frau Isabel Simal Weinkisten in den Keller ihres Mehrfamilien-

hauses. Es dauerte ein wenig, bis die ganze Palette abgeladen war. Die Nachbarn guckten zu und schüttelten den Kopf, aber lachend, nicht böse. Bis zu 3000 Flaschen stapelten sich so im Kellerkäfig in München-Haidhausen.

Markus Buss arbeitete damals, vor 14 Jahren, noch im Vertrieb für Finanzsoftware, seine Frau lernte Deutsch. Isabel Simal kommt aus Oviedo, der Hauptstadt Asturiens im Nordwesten Spaniens. Ende der Neunziger schaute sie sich München an, um ihren Studienort kennenzulernen. An einem Abend war sie mit ihrer Freundin bei einem Kumpel von Buss verabredet, der ihn umgehend informierte: „Es ist Besuch aus Spanien da, du solltest dabei sein.“ Was dazu führte, dass Isabel nicht nur wegen der Sprache in München blieb. Er zeigte ihr Haxen vom Grill und große Gläser mit Weißbier, sie zeigte ihm den asturischen Schimmelkäse Cabrales und die Kathedrale San Juan von Oviedo – dort heirateten sie. Mit jedem Besuch in Spanien lernte Buss die Weine aus Isabels Heimat besser kennen.

München war Diaspora für Weine aus Spanien; die Idee, daraus etwas zu machen, kam früh. Kurz nach der Jahrtausendwende entschieden die beiden: „Jetzt reden wir schon so lange, jetzt machen wir einfach mal.“ Ein halbwegs überschaubares Risiko garantierte nur der Direktverkauf per Internet. Ein Ladenlokal wäre nicht denkbar gewesen, sagt Markus Buss, „das ist ein völlig anderes Geschäft“. Sein Bruder konnte sich ein bisschen mit der Programmierung von Webseiten aus und setzte eine Homepage auf, sechs Positionen waren erhältlich. Buss schickte eine Werbe-Mail an sämtliche Kontakte aus seinem Job, dann warteten sie. Irgendwann kam ein Anruf: Gibt es euch wirklich?

Was folgte, war knüppelharte Arbeit für beide, denn der Handel kam bald in Schwung – zum Erstaunen vor allem der spanischen Winzer, die vom Verkauf übers Internet noch nie gehört hatten. Dennoch behielt Buss vorerst seinen Job als Angestellter, abends musste er eben zu Hause weiterarbeiten. Dass dazu regelmäßig Verkostungen der besten Weine gehörten, erfreute auch die eingeladenen Nachbarn. Von Anfang an setzten Buss und Simal auf ein gehobenes Sortiment, insbesondere aus Ribera del Duero mit Bodegas wie Aalto, Vega Sicilia und Mauro, aber natürlich auch auf große Rioja wie Castillo Ygay oder die Weine von Raúl Pérez aus dem Bierzo. So passt auch der Name „Cielo del Vino“, was Himmel des Weins bedeutet. Gott sei Dank befindet der sich übrigens nicht mehr im Keller in München-Haidhausen, sondern in einem Gewerbegebiet etwas außerhalb. Auf ungefähr 700 Quadratmetern bleibt dort genug Platz für etliche weitere Importe.

„Cielo del Vino“, Tel. 089-45 10 84 90, www.cielo-del-vino.de

EBERHARD SPANGENBERG

Eine verrückte Nacht, von der Kneipe gleich ins Auto gestiegen, die Mädels kommen mit, immer nach Süden, und im Morgenrauen den ersten Espresso am Brenner. Was muss das für ein Gefühl gewesen sein – raus aus dem deutschen Muff, Italien war die große Freiheit. Wenn Eberhard Spangenberg mit durchdringender Stimme von seiner Jugend erzählt und davon, wie er sich in Italien verliebte, dann lebt sie auf, die Zeit Anfang der Siebziger in München. Spangenberg, vor Kurzem 65 geworden, große Augen, hohe Stirn, breiter Mund, schwärmt in einem Moment noch von der Toskana und regt sich im nächsten Augenblick darüber auf, dass ein

Kunde allein und ohne Beratung durch seinen Laden irrt. Spangenberg steht unter Strom, kann kaum ruhig sitzen, sagt von sich selbst: „Ich bin Häuptling und kein Indianer.“ Der Mann hinter „Garibaldi“, jener Weinhandlung, die in München wohl fast jeder kennt. Sechs Filialen hat er in der Stadt, dazu kommt ein Geschäft in Freiburg, manche mit viel Holz und gemütlichem Licht, andere etwas kühler, moderner, aber immer mit Designanspruch – und einem klaren Fokus auf italienischem Wein. Dabei hat die Laufbahn ihres Gründers eigentlich mit einem Bierlokal begonnen.

Der Münchner Verlegersohn Eberhard Spangenberg, vielseitig interessiert, war Mitte 20 schon höchst erfolgreich, weil er eine Art Stadtteilkneipe etabliert hatte, den „Fasaneriehof“, wo Musik von Chick Corea oder Keith Jarrett lief und Konstantin Wecker gegen ein paar Bier seine ersten Lieder sang. Etwas später, 1978, gründete Spangenberg zusammen mit anderen linken Studenten das Kollektiv „Ruffini“, wo es italienischen *caffè* gab, Mozzarella und den ersten je von Spangenberg importierten Wein: Morellino di Scansano aus der Toskana. „Wenn du bei ‚Ruffini‘ gearbeitet hast“, erzählt der Händler, „musstest du nach einem halben Jahr Gesellschafter werden und dich mit 5000 Mark beteiligen – das war unsere revolutionäre Arbeit.“

Es war die Zeit, als Deutschland entdeckte, dass Essen nicht nur satt macht, sondern auch Genuss bedeuten kann. Eckart Witzigmann feierte Triumphe, der FEINSCHMECKER erschien, Wolfram Siebeck brachte seinen Landsleuten das Kochen bei, auch Spangenberg lernte aus seinen Büchern. Mit den Jahren stieg das kulinarische Niveau, und das Wissen über Wein nahm zu. Als vom „Ruffini“-Kollektiv nur Spangenberg übrig blieb, fragte er seinen Freund Jens Priewe (der, wie FEINSCHMECKER-Leser wissen, noch immer gute Weintipps gibt) nach den besten italienischen Erzeugern. Priewe schrieb ihm eine Liste, Spangenberg mietete einen Laster und fuhr los. Die mitgebrachten Flaschen verkaufte er ab 1983 im ersten „Garibaldi“-Geschäft.

Seither hat er Bücher verlegt, darunter als viel beachteten Coup die Tagebücher von Klaus Mann, er hat Lampen entworfen, beim Film gejobbt, 1992 den deutschen Ableger von Slow Food gegründet, zwei Kinder erzogen – um nur eine kleine Auswahl zu nennen. Konstante gibt es in Spangenbergs Leben wenige, aber Wein und gutes Essen gehören dazu. Die Toskana, „wo mein Herz zu schlagen begann“, steht noch immer an erster Stelle seiner Weinverkaufsliste. Bis heute hat er mit Winzern wie Stefano Antonucci oder Romano Dal Forno keinen Vertrag, alles läuft per Handschlag. Denn noch etwas zieht sich durch Spangenbergs Leben: das italienische Motto *des semplice*, die Dinge einfach zu halten.

„Garibaldi“, Tel. 089-359 02 22, www.garibaldi.de

GEORG MAUER

Am Abend des 9. Novembers 1989 schaute Georg Mauer die Zusammenfassung eines Fußballspiels im Fernsehen, als der Sender das Programm unterbrach und Günter Schabowski auf dem Bildschirm auftauchte. In der legendär gewordenen Pressekonferenz des Zentralkomitees stotterte das Politbüro-Mitglied, dass unverzüglich eine neue Reiseregelung für die DDR in Kraft trete. Georg Mauer saß in seinem Sessel in Berlin-Charlottenburg und dachte: Ab morgen müssen wir arbeiten.

Seit Mauer in den 70er-Jahren aus dem Rheingau in die Stadt gekommen war, hatten er und seine Kollegen es eher entspannt gehalten mit dem Geldverdienen. Das West-Berlin jener Zeit, ein wirtschaftsschwaches, subventioniertes Biotop weitab der Bundesrepublik, lockte insbesondere Lebenskünstler an. Wer der bürgerlichen Welt entfliehen wollte, hatte hier gute Chancen. Mauer, 1953 geboren, hatte in Frankfurt ein bisschen herumstudiert, Politik- und Philosophie-Seminare besucht. Auf Druck seines Vaters, der als Kellermeister bei Langwerth von Simmern die Weine eines der angesehensten Güter Deutschlands beaufsichtigte, absolvierte er schließlich ein Weinbau-Studium. Weil sein Bruder in Berlin lebte und er ihn hin und wieder besuchte, blieb Georg Mauer dort hängen – als wahrscheinlich einziger Weinbau-Ingenieur der ganzen Stadt, wie er selbst meint.

Er und seine Kompagnons träumten den Traum von der klassenlosen Gesellschaft, derweil sie von einer Charlottenburger Altbauwohnung aus Wein ausfuhren, ohne viel Struktur, ohne Hierarchien. „Wir haben gut gelebt“, meint Mauer im Rückblick, „nicht viel verdient, aber es war auch keine harte Arbeit.“ Zwei befreundete Stadtplanungsstudenten hatten die Geschäftsräume aufgetan, Mauers Wohnung befand sich darüber. Unter dem Namen „Wein & Glas Compagnie“ verkauften sie Vin de Table aus Südfrankreich für 1,95 Mark und einfachsten Rheingau-Wein in der Literflasche, den Mauer aus der Heimat mitgebracht hatte. Rot, Weiß, Rosé – differenzierter war damals kaum eine Weinkarte der Stadt. Zu den Kunden zählten einige Szeneläden, etwa die Schwulenkneipe „Zum anderen Ufer“ oder der angesagte Club „Dschungel“. Es kam vor, dass Mauer vom Lkw aus Iggy Pop oder David Bowie sah, die zu der Zeit in Schöneberg wohnten.

Als Deutschland wiedervereinigt wurde, änderte sich die Stadt zwar nicht über Nacht. Doch Mauer überlegte schon damals: „Entweder wir nehmen den Standortvorteil an und professionalisieren uns. Oder die Entwicklung wird uns hinwegfegen.“ Er entschied sich für die erste Möglichkeit. Parallel mit dem Aufstieg Berlins machte Mauer das Weingeschäft tauglich für den Aufschwung. Er stoppte den Verkauf von Glaswaren und konzentrierte sich auf den Wein. Er stellte Leute ein und nutzte konsequent die Kontakte zu den deutschen Winzern, die er dank seiner Rheingau-Verbindung schon lange hatte. Erzeuger wie Knipser, Wehrheim und Rebholz hatten die Qualität der heimischen Weine stark angehoben; Nutznießer davon waren letztlich auch Händler wie Mauer.

Dann das Glück, als der Bundestag entschied, den Regierungssitz zu verlegen – „das ist uns ein bisschen in den Schoß gefallen“, sagt Mauer. Als die Welt nach Berlin kam, war er vorbereitet. Die Politik zog in die Stadt, Konsulate und Botschaften wurden eingerichtet, zugleich eröffneten Restaurants. Alle wollten deutschen Wein, und Mauer bot ihn an. Noch immer verkauft er aus dem gleichen Geschäft, in dem er angefangen hat. Nur ist es mittlerweile sechsmal so groß, und er versorgt mit seinen edlen Flaschen neben Privatkunden die Führungselite der Stadt, von Spitzengastronomen wie Tim Raue über Botschaften bis hin zu Ministerien. Zusammen mit seinem Co-Geschäftsführer Wolf Steppat beschäftigt er 18 Mitarbeiter. Auch wenn er selbst das nie so sagen würde: Georg Mauer gehört zum Establishment.

„Wein & Glas Compagnie“, Tel. 030-235 15 20, www.weinundglas.com



BURKARD BOVENSIEPEN

In Dorf westlich von München birgt einen Schatz, den zu haben einige Menschen fast alles tun würden. Er verteilt sich auf drei Lagerhallen und türmt sich in Regalen, die sieben, acht Meter hoch bis an die Decke reichen. Der genaue Wert lässt sich nur schätzen, aber weit entfernt von einer halben Milliarde Euro dürfte er nicht sein – verteilt auf eine Million Weinflaschen. Man findet hier 89er Sassicaia in der Doppelmagnum, 90er Mouton Rothschild in der Imperiale, lückenlose Jahrgänge von Château Margaux seit 1975, von Château Lafite-Rothschild seit 1961, von Ridge Monte Bello seit 1988, alles in optimalem Zustand.

Diese Weinsammlung ist das Lebenswerk von Burkard Bovensiepen, 80 Jahre alt. Eines seiner Lebenswerke, muss man hinzufügen, denn bekannt ist Bovensiepen insbesondere durch sein Unternehmen Alpina Automobile, das in Kleinstserien BMW-Autos entwickelt, baut und veredelt. Bovensiepen kommt noch immer fast jeden Tag ins Büro, in seinem schwarzen Nadelstreifenanzug sitzt er am Schreibtisch und arbeitet. Wobei er selbst das bestreiten würde – er sagt gern, er gehe allein seinen Hobbys nach.

1978 war das Jahr, in dem er zu seinem ersten Hobby das zweite fand. Im Foyer des Werksgeländes in Buchloe steht ein dunkelgrüner BMW B7 Biturbo, der wirkt wie ein 100-Meter-Sprinter vor dem Startschuss. Einen solchen Wagen hatte Bovensiepen auf einer Show in Südtirol vorgestellt; als er essen ging, bestellte er den teuersten Wein auf der Karte, einen 1975er Tignanello. „So was von umwerfend, wunderbar!“, schwärmt er noch heute. Damals kostete der Wein ab Hof 11 000 Lire, umgerechnet elf Mark. Bovensiepen erkannte, welche Wertsteigerungen mit Wein möglich sind, und begann gezielt, Flaschen der renommiertesten Güter der Welt zu beziehen. Seine Kundschaft – anspruchsvolle Gastronomie und Endkunden – dankt es ihm. Und er selbst freut sich, wenn er aus seinem Privatkeller einen besonders gesuchten Wein an die Firma verkauft. „Alpina Wein“, Tel. 08241-500 50, www.alpinawein.de

WEITERE GUTE ADRESSEN:

„Gute Weine Lobenberg“, Bremen
Beeindruckendes Angebot; Tel. 0421-696 79 70,
www.gute-weine.de

„Franz Keller“, Vogtsburg-Oberbergen
Auswahl internationaler Top-Weine,
insbesondere aus Burgund und Bordeaux;
Tel. 07662-933 00

„Kierdorf Wein“, Reichshof
Europäische Spitzenweine; Tel. 02297-90 90 70,
www.kierdorfwein.de

„Kölner Weinkeller“, Köln
Große Auswahl insbesondere deutscher Weine;
Tel. 0221-139 72 80, www.koelner-weinkeller.de

„Pinard de Picard“, Saarwellingen
Vor allem deutsche und französische Weine;
Tel. 06838-97 95 00, www.pinard.de

„Vin sur Vin – Sébastien Visentin“, Berlin
Ausgesuchte französische Weine; Tel. 030-69 51 99 20,
www.weine-visentin.de

„Weinfurore“, München
Österreichspezialist; Tel. 089-43 56 99-20,
www.weinfurore.de

„Weinhalle“, Nürnberg
Best-of deutscher und internationaler Weine;
Tel. 0911-5251 53, www.weinhalle.de