

PREMIUS

TEST-MAGAZIN



DEUTSCHLANDS BESTER WEINHÄNDLER

Wo Genießer eine große Auswahl und
exzellente Beratung erhalten

Die Inhalte dieses Sonderdrucks stellen einen Nachdruck des in **PREMIUS** TEST-MAGAZIN 1/2012 erschienenen Artikels „Poesie in Flaschen“ dar. Dieser wurde redaktionell unabhängig verfasst. Die **Barrique GmbH** hat nachträglich um einen Sonderdruck gebeten.

Poesie in Flaschen

WEINKAUF IST VERTRAUENSACHE. DOCH NICHT ÜBERALL WIRD SORTIMENT UND BERATUNGSQUALITÄT SO GROSS GESCHRIEBEN WIE IM WEINFACHHANDEL. ALS „BESTER WEINHÄNDLER 2011“ WURDE JETZT DIE FACHMARKTKETTE BARRIQUE AUSGEZEICHNET.



WEINKELLER: Vor allem Rotweine werden gern in Holzfässern gealtert

+++ PREMIUS INFORMIERT +++

- ➔ Deutsche Weine waren im Jahr 2010 mit einem Anteil von 52 Prozent am gesamten Umsatz weiterhin mit großem Abstand Marktführer.
- ➔ Alkohol im Wein, behaupten Studien, verbessert den Cholesterinspiegel.
- ➔ Einsteiger bevorzugen leichte und eher halbtrockene Weißweine.

Die Koordinaten des Savoir-vivre lauten: 44° 50' Nord – 0° 35' Ost. Das Bordelais, das Gebiet rund 600 Kilometer südwestlich von Paris, ist seit Menschengedenken der Referenzpunkt für Weinfreunde. Wein aus Frankreich ist aber längst nicht mehr der einzige, der in den Gläsern verwöhnter Genießer landet. Außerdem: Kenner und Freunde des Rebsaftes finden sich nicht nur in klassischen Weinländern wie Frankreich, Italien und Spanien. Auch die Deutschen haben Wein als Getränk oder als Speisenbegleiter längst entdeckt.

DER WEINKONSUM IN DEUTSCHLAND STEIGT

Fakt ist: Deutschland liegt unter den Erzeugerländern auf Platz zehn, in Sachen Weinkonsum sogar an vierter Stelle. Außerdem steigt der Weinverbrauch, in Deutschland zwischen 2005 und 2009 um immerhin 7,51 Prozent. Tendenz: weiter zunehmend. Und was kaufen die Deutschen und vor allem: wo? Jede zweite verkaufte Flasche Wein, berichtet das Deutsche Weininstitut (DWI), stammt von einem Discounter. DWI-Geschäftsführerin Monika Reule schränkt allerdings ein, dass die wichtigen Vertriebskanäle für heimische Weine der Direktbezug beim Erzeuger und der Wein-fachhandel bleiben. Dort würden zusammengenommen mehr als ein Drittel des Absatzes und die Hälfte des Umsatzes mit deutschen Weinen getätigt.

Wenn die Entscheidung für den Weinkauf ausschließlich eine Sache des Preises ist, mag der Gang zum Discounter eine angemessene Strategie sein. Doch Weine gibt es in vielen Geschmacksrichtungen, und immer ist fraglich, zu welchem Anlass welcher Tropfen passt und woran man eine gute Qualität erkennt. Wer nicht zu den Weinkennern zählt, hofft im Fachhandel Antworten zu finden. Doch welcher Weinhändler berät kompetent? Und wo überzeugt auch das Angebot? Diesen Fragen sind die Marktforscher des Deutschen Instituts für Service-Qualität (DISQ) nachgegangen. Ihr Urteil: Testsieger und damit „Bester Weinhändler 2011“ wurde Barrique. Dahinter folgten Mövenpick Weinkeller und Vino-Weinmärkte. Weit abgeschlagen platzierte sich die Weinkette Jacques' Weinedpot, ein Unternehmen, das bundesweit mehr als 250 Geschäfte betreibt.

TOP
3

RANG	PUNKTE	UNTERNEHMEN
1. PLATZ	84,2	BARRIQUE
2. PLATZ	82,6	MÖVENPICK WEINKELLER
3. PLATZ	82,0	VINO-WEINMÄRKTE

GETESTET WURDEN AUSSERDEM: WEINHAUS GALLIER, RINDCHEN'S WEINKONTOR, VOM FASS, JACQUES' WEIN-DEPOT

BEWERTUNGSKRITERIEN

BESTER WEINHÄNDLER 2011 Die Studie erfasste die Kompetenz und Freundlichkeit der Mitarbeiter, das Angebot, die Gestaltung und Sauberkeit der Räumlichkeiten sowie Zusatzservices – etwa Weinverkostungen oder einen Lieferservice. Ebenso wurden Wartezeiten während des Testbesuchs und die Öffnungszeiten der Filialen erhoben und ausgewertet.

01 > QUALITÄT DES UMFELDS	15 %	■
02 > AKTIVITÄTSGRAD	15 %	■
03 > ANGEBOT	15 %	■
04 > KOMPETENZGRAD	25 %	■
05 > KOMMUNIKATIONSQUALITÄT	20 %	■
06 > ZUSATZSERVICES	10 %	■



WEINREGAL: Weißweine haben in Deutschland einen Marktanteil von rund 40 Prozent, Rotweine von über 50 Prozent

WELCHE HERKUNFTSLÄNDER FAVORISIEREN DEUTSCHE WEINTRINKER?

Laut DWI waren deutsche Weine im Jahr 2010 mit einem Anteil von 52 Prozent am gesamten Umsatz weiterhin mit großem Abstand Marktführer. Weine aus Italien blieben mit einem Umsatz-Marktanteil von 13 Prozent konstant, französische Weine gaben um einen Prozentpunkt auf zwölf Prozent nach, und die spanischen Weine kommen nach einem Plus von zwei Prozentpunkten auf einen Anteil von acht Prozent am Weinumsatz in Deutschland.

„Ein gutes Glas Wein ist geeignet, den Verstand zu wecken.“

>>> Konrad Adenauer, erster Bundeskanzler (1876–1967)

WAS SPRICHT FÜR DEN EINKAUF IM WEINFACHHANDEL?

Wer nur einfach eine Flasche Wein kaufen will – unabhängig vom Inhalt und seiner Herkunft –, der geht in sehr vielen Fällen in den Supermarkt. Das Angebot ist übersichtlich; Beratung allerdings nicht zu erwarten. „In den Fachhandel dagegen kommen Menschen, die Wein als Getränk und als Begleiter zum Essen schätzen gelernt und ein Bedürfnis nach weiterer Information haben“, sagt Hans-Heinrich Bendix, Gründer und Geschäftsführer von Barrique. In dieser Hinsicht, so das DISQ, ist Weinhändler Barrique Spitze: „Die Mitarbeiter berieten am verständlichsten und waren stets freundlich und hilfsbereit.“

Für Barrique-Chef Bendix ganz besonders wichtig: Der Kunde soll sich bei seinen Besuchen in den Geschäften des Unternehmens wohlfühlen und gern wiederkommen. „Uns geht es darum, die vor allem bei noch unerfahrenen Weintrinkern vorhandene Barriere abzubauen“, so Bendix.

WELCHE WEINE LIEGEN AKTUELL IM TREND?

Ganz klar trockene Weine, sagt Bendix. Wobei nach seiner Beobachtung Einsteiger zunächst eher liebliche Weine – insbesondere Weißweine – bevorzugen und später über leichte zu den kräftigeren, charaktervollen Rotweinen übergehen. Bei den Regionen liegen wieder mehr die klassischen

WISSENSWERTES >>>

01 WELCHER WEIN ZU WELCHEM KÄSE?

GRUNDREGELN

- Weiß- und Rotweine sind gleichermaßen als Käsebegleiter geeignet.
- Ein Käse aus einer bestimmten Region harmoniert in der Regel mit einem Wein derselben Region.
- Zu einem milden Käse passt auch ein milder Wein.
- Ein Käse mit ausgeprägt pikantem oder salzigem Geschmack harmoniert oft mit edelsüßen Weinen. Wer mag, probiert dazu auch Weine mit kräftiger Säure.
- Eine säuerliche Käsesorte verlangt nach einem halbtrockenen oder edelsüßen Wein.
- Wein zu einer Käseplatte: Immer nach dem kräftigsten und aromatischsten Käse richten.

KOMBINATIONSMÖGLICHKEITEN

- **Französische und Schweizer Bergkäse:** kraftvolle Rotweine wie Cabernet Sauvignon und Syrah
- **Leichter Allgäuer Bergkäse:** aromatische Weißweine wie Chardonnay und Chenin Blanc
- **Camembert:** fruchtige Rotweine wie Tempranillo und Pinot Noir
- **Brie:** leichte, fruchtbetonte Weißweine wie leichter Chardonnay (eventuell nicht im Holzfass gelagert) oder Sauvignon Blanc
- **Gouda:** mittelkräftige Rot- und Weißweine wie Sangiovese und Grüner Veltliner
- **Ziegenkäse:** fruchtige Weißweine wie Trebbiano und Weißburgunder
- **Parmesan:** kräftig-fruchtige Rotweine wie Shiraz und Nero d'Avola



WEIN UND KÄSE: Traumduo für Gaumenfreuden

ALLES ÜBER WEIN

ÜBER WEIN ZUM KÄSE, FLASCHENVERSCHLÜSSE UND DAS THEMA GESUNDHEIT BEIM WEINGENUSS.



WEINKORKEN: Immer häufiger kommen Alternativen zum Einsatz

02

VERSCHLUSSACHE WEIN

Über Jahrhunderte hinweg galt Kork – die Rinde der Korkeiche – als einzig denkbarer Verschluss für Wein und als unverrückbarer Bestandteil der Weinkultur. Vor einigen Jahrzehnten dann kamen Schraubverschlüsse und **Kronkorken** in Mode. Empört wandte sich die Weinwelt ab; die Metallabdichtungen wurden nur bei einfachsten und billigen Weinen verwendet. Das galt später auch für die Kunststoffstöpfe.

Heute denken Fachwelt und Genießer etwas differenzierter: Schraubverschlüsse sind inzwischen auch bei hochbewerteten Top-Weinen hoffähig geworden und haben längst den Makel der Unmöglichkeit abgelegt. Das gilt auch für die relativ neuen Stopfen aus Glas. Wichtigste Vorteile: Qualitativ hochwertige **Naturkorken** – und die sind an sich unerlässlich – sind rar und teuer. Außerdem können Weintrinker bei Schraubverschluss und Glasstopfen korkkranke Weine ausschließen. Nachteil: Flaschen mit hochwertigem Korkverschluss sind oft über viele Jahrzehnte haltbar. Bei **Schraubverschluss und Glaskorken** gibt es noch keine ausreichenden Erfahrungen; etliche Fachleute gehen jedoch davon aus, dass solchermaßen verschlossene Flaschen etwa zehn Jahre durchhalten.

03

WEIN UND GESUNDHEIT

Schon die alten Griechen und Römer wussten von der gesundheitsfördernden Wirkung von Wein. Dazu zählen einerseits die beruhigende bis hin zu einer einschläfernden, sedativen Wirkung bei größerem Konsum; auf der anderen Seite die **anregenden und lindernden Effekte auf Magen-Darm-Trakt und Kreislauf**.

Aber auch als Badezusatz, als Antiseptikum oder als harntreibendes Mittel wurde Wein gern eingesetzt. Und – natürlich: Auch die Nebenwirkungen eines zu hohen Weinkonsums waren durchaus geläufig.

Was aber kann Wein wirklich? Und welche Inhaltsstoffe spielen eine Rolle? Es ist heute bekannt, dass der Alkohol im Wein den **Cholesterinstoffwechsel verbessert**. Heißt: Das gute HDL-Cholesterin wird angehoben, das böse LDL-Cholesterin wird gesenkt. Außerdem hemmt Alkohol die Verklumpung der Blutkörperchen und mindert so die Thromboseneigung. Zudem enthält Wein Polyphenole, die primär als hochpotente **Anti-Oxidantien** wirken. Sie sollen Zellschädigungen durch Sauerstoffradikale abblocken.

Eine Studie an 12 000 Engländern ergab darüber hinaus, dass leichter bis mäßiger Konsum von Alkohol das **Herzinfarktisiko um bis zu fünfzig Prozent reduziert**. Zwei weitere Studien (Copenhagen City Heart Study und Mainzer Weinstudie) bestätigen unabhängig voneinander: Wer nie Wein trank, hatte gegenüber denjenigen, die täglich Wein konsumierten, ein doppelt erhöhtes Risiko, vorzeitig zu sterben. Die Forscher ermittelten bei einer Tagesdosis von 0,4 bis 0,6 Liter Wein eine um fast 60 Prozent verringerte Herzinfarkt- und eine um 50 Prozent reduzierte Gefahr vorzeitigen Ablebens.

Eine Voraussetzung müssen Genießer indes erfüllen: Eine Frau sollte am Tag nicht mehr als einen Viertelliter Wein trinken (dies entspricht rund 20 Gramm Alkohol bei einem Wein mit 10,5 Volumenprozent), ein Mann nicht mehr als 400 Milliliter (entsprechend rund 30 Gramm Alkohol bei einem Wein mit 10,5 Volumenprozent). Wer regelmäßig mehr trinkt, dreht die positiven Wirkungen um, und die bekannten Nebenwirkungen des Alkohols treten in den Vordergrund.



WEINKENNER: Rebensaft kann das Herzinfarktisiko senken

Weinbauländer wie Deutschland, Frankreich und Italien im Trend. „Weine aus Übersee haben ihren Zenith überschritten“, so Bendix.

WENN ICH BEI EINER FACHHANDELSKETTE EINKAUF: IST DAS SORTIMENT IN JEDEM GESCHÄFT IDENTISCH?

Das kommt auf die Sortimentstiefe des Anbieters an. Wer nur wenige Dutzend Weine verkauft, hat kaum Möglichkeiten der Auswahl und Differenzierung. Bei Anbietern wie Barrique dagegen, bei denen der einzelne Filialchef aus einem großen Weinrepertoire sowie Angebot an Spirituosen und Feinkost auswählen kann, unterscheidet sich das Sortiment je nach regionalem Geschmack und Nachfrage seitens der Kunden voneinander.

„Wer genießen kann, trinkt keinen Wein mehr, sondern kostet Geheimnisse.“

>>> *Salvador Dalí, Maler (1904–1989)*

WIE UNTERSCHIEDEN SICH DIE FACHHANDELSKETTEN?

Jacques' Weindepot mit seinen über 250 Geschäften beispielsweise setzt auf ein überschaubares Weinangebot zu günstigen Preisen. Bei diesem Anbieter steht ganz offensichtlich der Kunde im Fokus, der wenige Male pro Jahr gleich größere Mengen auf einmal einkauft. Das übersichtliche Angebot hat jedenfalls dafür gesorgt, dass Jacques' Weindepot den letzten Rang belegte. Das Gros der Barrique-Kunden dagegen kommt regelmäßig ins Geschäft und deckt sich für den aktuellen Bedarf ein. „Zu uns kommen Leute, die sich ohne Kaufdruck von einem Fachhändler



WEINPROBE: Was schmeckt und was nicht, entscheidet am Ende der ganz persönliche Geschmack

beraten lassen möchten“, so Barrique-Chef Bendix. DISQ-Geschäftsführerin Bianca Möller bestätigt: „Auf eine Beratung mussten die Kunden bei Barrique nicht lange warten. Die Experten berieten kompetent und individuell, indem sie vorab die Wünsche der Kunden umfangreich erfragten.“

WAS IST, WENN MIR EIN WEIN NICHT SCHMECKT?

Regelmäßig Pech hat, wer seinen Wein aus dem Supermarkt mitnimmt. Gekauft wie besehen, lautet die Devise. Doch auch beim Einkauf im Fachhandel kann man schief liegen. Sehr oft hat der Berater einen Wein empfohlen, der am Ende doch nicht so schmeckt, wie der Kunde sich das wünscht. Kein Problem bei Fachhändlern wie Barrique: Die Mitarbeiter sind angewiesen, auf jede Beschwerde einzugehen und sich großzügig zu zeigen. „Wir tauschen den Wein ohne Diskussion um“, sagt Bendix. Diese Vorgehensweise wird vom DISQ bestätigt: „Auf Beschwerden reagierten die Mitarbeiter von Barrique am professionellsten.“

SECHS WEINTIPPS VON HANS-HEINRICH BENDIX

► 2010 SANCERRE, GÉRARD & HUBERT THIROT, 14,80 €

Ein echter Klassiker aus Frankreich: ein hervorragender Sancerre aus dem seit Generationen bestehenden Familienunternehmen Domaine de la Tonnellerie. Mineralisch, frisch und lebendig.

► 2009 BEAUMES DE VENISE, DOMAINE BEAUVALCITE, 17,80 €

Ein Rotwein in Bio-Qualität. Das Weingut ist ein Familienbetrieb, in dem konsequent ökologischer Weinbau betrieben wird – auf Weinbergen, deren Reben teilweise schon 50 Jahre alt sind.

► 2008 MERLOT-SANGIOVESE, CASA VINICOLA BARBI, 7,90 €

Eine wirklich gelungene Vermählung zweier unterschiedlicher Rebsorten (70 Prozent Merlot, 30 Prozent Sangiovese), die sich gegenseitig unterstützen und dem Wein eine ganz eigene Note verleihen. Hocharomatisch, anregend, saftig und auch fein würzig, lebendig, frisch und fruchtig. Drei Monate in Barriques aus amerikanischer Eiche ausgebaut.

► 2009 RIESLING ORGANIC TROCKEN, STEFAN B. RESS, 5,90 €

Die Organic-Weinlinie ist ein Projekt von Stefan B. Röss, Spross des

bekanntesten Weinguts Balthasar Röss in Eltville am Rhein. Die Bio-Riesling-Trauben stammen ausschließlich aus renommierten Weinberglagen, angebaut von regionalen Winzern nach den strengen Qualitätsstandards der Familie Röss.

► 2001 VINA TONDONIA RESERVA, 2001, LOPEZ DE HEREDIA, 39,80 €

La Rioja, die traditionellste Weinbauregion Spaniens, steht schon sehr lange bei Weinkennern ganz oben auf der Liste exquisiter Rotweine von vollendeter Eleganz und Langlebigkeit. In vierter Generation lenkt Urenkelin Maria Lopez de Heredia inzwischen die Geschicke des Hauses, die Traditionen jedoch sind geblieben.

► 2008 CARMENÈRE GRAND CUVÉE, VIÑA WILLIAM FEVRE, 17,80 €

Ein Wein aus der neuen Welt – aus Chile. Der Grand Cuvee Carmenère präsentiert die Aromendichte des Maipo Valley. Eine handverlesene Auswahl der Carmenère-Weine aus den besten Lagen liefern einen Rotwein vom Feinsten. Die große Anzahl an immer wieder verliehenen Auszeichnungen spricht für sich.



INTERVIEW



ZUR PERSON

Hans-Heinrich Bendix ist Gründer und Geschäftsführer von Barrique. 1977 gründete er das Unternehmen mit zwei Kommilitonen und einem Dozenten in Hannover. Die Idee: loser Wein vom Fass, der von Kunden vor dem Kauf verkostet werden kann.



BARRIQUE-FILIALE: Große Auswahl an Weinen und Feinkost

❓ PREMIUS: Herr Bendix, was genau können wir uns unter Barrique vorstellen?

❗ **HANS-HEINRICH BENDIX:** Seit mehr als 30 Jahren steht bei Barrique hohe Vielfalt und Qualität des Angebots, Kompetenz und Sorgfalt im Umgang mit Menschen und Produkten sowie die ausgeprägte Freude am Genuss im Mittelpunkt. So werden in den Barrique-Geschäften mehr als 200 Weine aus allen bedeutenden Anbauländern der Welt ebenso präsentiert wie rund 170 verschiedene Destillate, Liköre, Essige und Öle, die lose aus Glasamphoren und Fässern zum Probieren vor dem Kauf angeboten werden.

❓ PREMIUS: Das heißt, Sie konzentrieren sich im Wesentlichen auf Wein und Hochprozentiges?

❗ **BENDIX:** Nein, schon lange nicht mehr. Seit 2009 runden ausgewählte Feinkostprodukte wie Soßen, Dips und Dressings, Nudeln und Pestomischungen, Gewürze, Tee-, Kaffee- und Schokoladen-Spezialitäten sowie viele andere Gaumenfreuden das Angebot ab. Diese werden unter anderem in der Barrique-Feinkostmanufaktur von der Köchin Christel Schwarz und ihrem Team entwickelt und hergestellt.

❓ PREMIUS: Sie produzieren selbst?

❗ **BENDIX:** Oh ja. Im vergangenen Jahr haben wir am Stammsitz in Groß Lobke sogar eine weitere Halle für die Erweiterung der Feinkostmanufaktur gebaut. Dabei wollen wir konsequent in vielen kleinen Schritten bei der Produktion auf Bio-Zutaten umstellen, weil auch die Zahl der Zulieferer im Bio-Bereich anwächst – und das Interesse der Verbraucher an hochwertigen biologisch erzeugten Lebensmitteln.

❓ PREMIUS: Apropos Bio, wie sieht es mit Nachhaltigkeit hinter den Kulissen aus?

❗ **BENDIX:** Auch da wollen wir Zeichen setzen. Ob die perfekt ökologisch ausgerichtete Logistik, die Vermeidung unnützer Verpackungen, der Direktimport loser Waren und das Abfüllen vor Ort, wieder verwertbare Kartonagen und Behälter – all das sind wichtige Grundpfeiler des Barrique-Konzepts. Auch bei der Auswahl der Produkte sind wir konsequent: Die Zulieferer von Barrique sind in der Regel Familienbetriebe, die wir persönlich kennen. Wir achten konsequent darauf, ein Höchstmaß an Qualität und Authentizität bei der Produktauswahl und -entwicklung zu verwirklichen.

❓ PREMIUS: Sie betreiben Geschäfte in Deutschland und den Niederlanden. Alle in eigener Regie?

❗ **BENDIX:** Nein, wir betreiben wohl ein paar eigene Läden. Das Gros, genauer gesagt über 30 Geschäfte, liegt in den Händen von Franchise-Partnern. Und das seit 1996. Seit 2001 übrigens sind wir Vollmitglied im Deutschen Franchise-Verband und stellen damit die Qualität und Seriosität des Barrique-Systems unter Beweis.

STECKBRIEF BARRIQUE GMBH

GRÜNDUNG 1977 in Hannover **STAMMSITZ** Groß Lobke bei Hildesheim **MITARBEITER** 30 in der Zentrale, weitere 100 in den Geschäften in ganz Deutschland und Holland **EINKAUF** Barrique-Produkte werden nicht auf Messen wie der ProWein oder der Anuga eingekauft, sondern stammen aus langjährigen Lieferantenbeziehungen. www.barrique.de