

Eine Selektion von Weinen aus dem Rhône Tal

Das Interview



Rolf Reichmuth in der [Galerie du Vin](#)

Zwischen dem 7. Und dem 9. April 2011 lud das Handelshaus Albert [Reichmuth](#) AG zur Präsentation seiner Weinselektion aus dem französischen Rhône-Tal ein. Kurz gesagt, der Händler gilt als eine der empfehlenswerten Adressen für grossartige Weine. 22 Weine konnten verkostet werden, darunter einige der Stars des vorgestellten Weingebietes. Rayas, [Jean-Louis Chave](#), Clos des Papes und Vieille Julienne, nur um einige zu nennen. Winzer, welche seit Jahrzehnten durch das Zürcher Traditionshaus in der Schweiz vertreten werden. Vinifera-Mundi hat an der Verkostung teilgenommen und es freut uns, unsere Bewertungen in einem separaten Bericht zu veröffentlichen. Zusätzlich durften wir am 9. April 2011 ein Interview mit Rolf Reichmuth durchführen und uns mit ihm über seine Motivation unterhalten. Die Entscheidung, ein Interview mit Herrn Reichmuth zu führen, wurde aufgrund der hervorragenden Qualität der Weine der Verkostung spontan getroffen.



Neben den grossartigen Burgundern und Weinen des Rhône-Tals bietet [Reichmuth](#) auch eine exklusive Auswahl an entsprechender Bordeaux Weinen

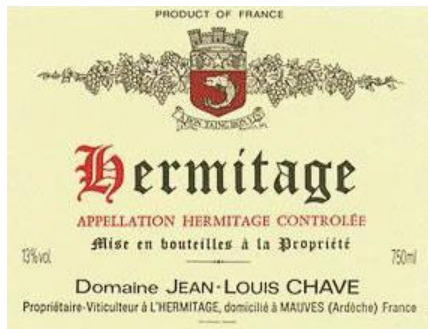
Vinifera-Mundi: Das Publikum, welches an der dreitägigen Verkostung teilgenommen hat, wurde durch die Qualität des Programms verzaubert. Wie ist die Beziehung zu den vorgestellten Winzern und deren Weine genau entstanden?

Rolf Reichmuth: Das ist natürlich eine lange Geschichte. Wir haben nicht gestern begonnen Weine zu importieren und zu verkaufen. Ich bin seit 40 Jahren an der Seite meines Vaters mit dabei. Mein Vater hat 1938 die Firma gegründet. Er war die erste Generation und ich vertrete die zweite. Unsere Beziehungen im Rhône-Tal sind zum Teil sehr sehr alt, zum Beispiel mit Château Rayas. Mit diesem Weingut arbeiten wir schon seit etwa 40 Jahren zusammen. Wir haben sogar mit Rayas angefangen, als es noch kein Name war. Was die anderen Beziehungen anbelangt wie z.B. mit [Chave](#), so haben wir diese über längere Zeit aufgebaut. Unsere Beziehungen zu den Winzern beruhen auf einer langen und kontinuierlichen Partnerschaft. Das ist es, was ich grundsätzlich suche. Wir sind nicht daran interessiert, etwas schnell, modern und nur kurzfristig aufzubauen. Ich finde, die Kontinuität ist eine Qualität. Man muss auch einen Winzer in den guten wie in den schlechten Jahren begleiten. Ich will nicht kommen und sagen, dass ich ausschliesslich die guten Jahrgänge möchte. So entsteht auch eine Freundschaft. Die menschlichen Beziehungen sind mir besonders wichtig, sie spielen sogar eine „primordiale“ Rolle.



Château Rayas und beide Hermitage von Jean-Louis Chave gehören zu den unverzichtbaren Werten des Rhône-Tals.

Vinifera-Mundi: Sie erwähnen die Kontinuität der zwischenmenschlichen Beziehungen bzw. der Freundschaft, welche zwischen Ihnen und den Winzern entsteht. Wie verhält es sich da bei einem Generationswechsel? Ich denke da insbesondere an Bernard und Jean-Louis Chave oder an Emmanuel Reynaud und seine Vorfahren. Wenn man Emmanuel kennt, weiss jeder, dass es bestimmt schwieriger ist...



Rolf Reichmuth: Es ist so: Jeder Generationswechsel bringt eine gewisse Beunruhigung für den Kunden, welche sich dann fragen, wie es weitergeht. Ich habe erfahren, dass junge Leute etwas verändern. Ich denke an [Chave](#) zum Beispiel, wo es sich behutsam verändert, aber immer sehr positiv. Die Situation mit Rayas ist immer sehr speziell, ich meine, die Leute sind immer sehr speziell. Ich habe bereits Louis gekannt. Das war der Onkel, glaube ich, von Jacques. Dann kam Jacques und schliesslich Emmanuel. Das waren alle andere Persönlichkeiten. Das war stets hochspannend. Bei Jacques hat man ihm vorgeworfen, den Weinbau ein wenig vernachlässigt, dann wieder aufgeholt zu haben. Es mag vielleicht sein, dass einige Jahrgänge schwächer ausgefallen sind, aber jetzt mit Emmanuel bewegen wir uns auf einem sehr hohen Niveau. Überall erfolgen Generationswechsel, im Rhône-Tal, im Burgund, auch in Bordeaux. Sowohl im Rhône-Tal wie im Burgund dies es nie ein Problem verursacht. Etwas schwieriger ist es in Bordeaux. Mit den steigenden Preisen wurde die Region ein bisschen verdorben. Da gibt es junge Winzer und junge Leute, welche eher den materiellen Komfort in den Vordergrund stellen. Zwar produzieren sie hervorragend, aber die persönliche Beziehung wird ein bisschen kälter, ja fast abgekühlt. Die grossen Domänen sind heute in den Händen grosser Gesellschaften, z.B. Versicherungsgesellschaften gelandet. Dann geht alles verloren. Die Familien verschwinden zu Gunsten der Manager. Das finde ich schade. Dennoch gibt es sie noch, die guten Familien in Bordeaux. Das sind aber nicht die ganz berühmten.

Vinifera-Mundi: Irre ich mich, wenn ich mich auf Ihren Katalog, [Hommage au Vin](#), beziehe, in welchem die Kultur bzw. das [Savoir-Vivre](#) eine

massgebende Rolle spielt? Wenn man nun die Winzer betrachtet, welche Sie in der Schweiz vertreten, sind das nicht irgendwelche. Das sind im Gegenteil die Crème de la Crème, auch starke Persönlichkeiten. Das ist auch so im Burgund.



Rolf Reichmuth: Eben im Burgund kennt man die Winzer. Im Bordeaux verstehen sie gleich viel von der Weinbereitung, aber das sind die Schlossherren, welche da sind. Diese persönliche Freundschaft hat schon darunter gelitten. Ich muss sagen, ich habe den Vater [Borie](#) vom Château [Ducru-Beaucaillou](#) gekannt. Man hat mit ihm gesprochen, wurde auch zum Mittagessen eingeladen. Das war sehr schön. Es wird heute zwar noch praktiziert, aber man spürt hinter dieser Freundschaft in Anführungszeichen, dass es eine Absicht gibt. Denn ich bin der Kunde und sie wollen mich gut behandeln. Kurz gesagt: Das Herzliche, welches ich im Südfrankreich noch finde, ist in Bordeaux relativ verloren gegangen.

Vinifera-Mundi: Vielleicht dürfte ich diese Anekdote erzählen: Als ich vor acht Jahren zum ersten Mal zu Emmanuel Reynaud gefahren bin und einzelne Flaschen kaufen wollte, erwiderte er, er habe bereits den besten Importeur in der Schweiz... Diese Haltung hat mir wirklich gefallen, denn sie bestätigt diese Freundschaft, welcher Sie so viel Aufmerksamkeit schenken.

Rolf Reichmuth: Emmanuel ist sowieso eine besondere Persönlichkeit. Aber es gibt Leute, welche das respektieren. Sie sagen sich, dass sie mit guten Leuten in der Schweiz arbeiten, und schätzen auch die Kontinuität. Dementsprechend haben sie kein grosses Interesse daran, den Weintouristen etwas zu verkaufen. Sie sind auch pragmatisch, und sehen, was für einen Umtrieb das Ganze verursacht, und verzichten schliesslich lieber darauf. Allerdings stimmt es auch, dass diese Winzer nicht zu viel Wein haben. Sie müssen nicht verkaufen. Heute respektieren sie auch die Handelsstruktur, während sie damals dem Touristen gelegentlich Flaschen, sogar ab und zu billiger als dem Händler, verkauft haben.



Vinifera-Mundi: Im Rhône-Tal gibt es bekanntlich viele hervorragende Weingüter. Was sind Ihre Methoden, um einen Winzer eher als einen anderen vertreten zu wollen? Sie vertreten z.B. Daumen, dessen Châteauneuf-du-Pape Weine nicht unmittelbar verständlich sind –obwohl ich sie grossartig finde-. Sie entsprechen nicht dem, was sich das breite Publikum unter einem Châteauneuf-du-Pape vorstellt.

Rolf Reichmuth: Zunächst einmal lieben wir [Jean-Paul Daumen](#). Er ist eine grosse Persönlichkeit. Er arbeitet sehr umweltbewusst, was wir natürlich begrüßen. Das ist für mich auch ein Kriterium. Ich schaue, wie wer arbeitet, wie seine Mentalität ist und schliesslich liebe ich diese Persönlichkeiten, weil es sich im Wein reflektiert. Wir sind kein grosses Weinhaus, sondern wirklich ein Familienbetrieb. Dementsprechend möchte ich solche Nischen ausfüllen. Ich vertrete solche Winzer, bei welchen ich sagen kann, dass ich 30 bis 40 Kartons nehme. Das heisst, bei welchen es keinen Mengendruck gibt. Es kommt hinzu, dass Jean-Paul Daumen hervorragende Weine produziert, welche allerdings, wie Sie sagen, nicht unbedingt Publikumslieblinge sind. Er hat zwar auch ganz gute Kritiken bekommen. Natürlich gibt es andere Châteauneuf-Winzer, welche überall bekannt sind. Daumen ist ein ganz spezieller Kerl, welcher mir sehr gut gefällt. Zu betrachten ist selbstverständlich, dass diese Gründe, aus welchen wir zusammenarbeiten, sehr persönlich sind.

Vinifera-Mundi: Und Gérard?

Rolf Reichmuth: [Jean-Michel Gérin](#) ist ganz ein anderer Typ. Er ist ein Macher, der aber auch sehr gut arbeitet. Wir sind dank der Qualität seiner Weine auf ihn gestossen. Wir pflegen eine lange Beziehung zu ihm. Ich glaube, sie hat in den 1980ern Jahren angefangen. Seine Art bzw. seine „Façon“ zu arbeiten hat mich beeindruckt. Aber er ist auch, bei jedem Respekt vor der Tradition, ein Mann, welcher auch moderne Methoden anwenden will. Zum Beispiel hat er auch begonnen, seine Weine in Demi-Muids [600lt Fässer, Anm. der Red.] zu keltern. Das ist eine enorme Arbeit, wel-

che ich wirklich spannend finde. Das sind alles Leute, welche das Neue ausprobieren. Jetzt ist bereits sein Sohn wieder dabei... Wir haben früher mit einem anderen Produzenten im Gebiet der Côte-Rôtie gearbeitet, er ist aber leider gestorben. Gérard ist wirklich ein guter Mann. Er macht zwar jetzt auch ein wenig Handel, aber ich liebe seine Domaine-Weine.

Vinifera-Mundi: Kommen wir, wenn Sie es möchten, zu Chave zurück. Die Weine der Sélection-Linie sind auch dafür bekannt, dass Gérard –der Vater- und Jean-Louis –der Sohn- miteinander nicht wirklich einverstanden sind, was die Produktion solcher Weine anbelangt. Der Vater würde darauf verzichten, der Sohn selbstverständlich nicht. Wie benehmen Sie sich in so einem Fall, ohne dem einen oder dem anderen Recht zu geben?

Rolf Reichmuth: Natürlich liebe ich die Weine der Domaine. Es wird wirklich Grossartiges geleistet. Mit einem Handelsbetrieb ist es immer ein wenig schwierig, weil man auf die Qualität des gelieferten Traubenguts angewiesen ist. Jean-Louis hat gesagt, er könne den grossen Wein produzieren. Er wüsste wie. Er weiss genau, was er machen muss. Hingegen sei der Handelsbetrieb für ihn eine neue Herausforderung. Ich finde das spannend, das mit ihm erleben zu dürfen, wobei wir „nur“ seinen Saint-Joseph „Offerus“ anbieten. Dies allerdings erst seit Kurzem. In diesem Geschäft hat sich der Vater ziemlich zurückgezogen. Jean-Louis hat heute die Zügel in der Hand. Ich treffe den Vater, wenn ich auf dem Weingut bin, und wir sprechen nach wie vor sehr gern zusammen. Jean-Louis und seine Frau führen heute das Weingut hervorragend. Für mich ergibt diese Situation keine Probleme. Das einzige Problem, welches entstehen könnte, wäre, wenn die Kunden [von Reichmuth, Anm. der Red.] die Geschäfte wechseln würden. Darum trenne ich zwischen der Domaine und dem Handel immer klar ab. Obwohl Jean-Louis hervorragend arbeitet, informiere ich meine Kunden immer, dass es nicht das Gleiche ist.

Vinifera-Mundi: Konzentrieren wir uns wieder auf das Handelshaus Reichmuth. Was sind Ihre nächsten Pläne? Möchten Sie neue Winzer vertreten oder sind Sie mit Ihrem aktuellen, hervorragenden Programm bereits glücklich?

Rolf Reichmuth: Wir gehen immer absichtlich langsam vor. Wir prüfen lange, bevor wir mit einem neuen Geschäft beginnen. Ich finde es positiv, dies steht auch für eine gewisse Behutsamkeit, eine gewisse Beharrlichkeit. Wir haben bereits sehr gute Produzenten und wir möchten, dass

unser Sortiment überschaubar bleibt. Es ist mir wichtig, dass ich die Leute, meine Kunden sowie meine Mitarbeiter kenne und selbstverständlich auch, dass ich meine Weine kenne. Ich finde es besonders wichtig, dass man nicht überall sein will. Vielleicht gibt es mal eine Appellation, z.B. Vacqueras, welche wir bestimmt aufnehmen könnten. Es gibt auch weitere, welche wir noch nicht vertreten. Aber, wenn ich an einen Côte-Rôtie denke, brauche ich einen zweiten Winzer nicht. Mit Hermitage bin ich da ausserordentlich gut bedient. Zwar gibt es keine grossen Umsätze, aber es ist einfach wunderschön, mit Chave zu arbeiten. In Châteauneuf-du-Pape haben wir eine weitere Auswahl mit dem Clos des Papes. Das ist schliesslich auch eine Frage vom Preis. Bei Hermitage dürfte man sich allerdings auch die Frage stellen.



Vinifera-Mundi: Dann kommen wir zum Thema der Bordeaux zurück, bei welchen der Preis nicht immer die Qualität bestimmt... Im Vergleich bleiben die Hermitage immer noch besonders günstig.

Rolf Reichmuth: Tatsächlich stimmt es, dass ein solcher Hermitage zu diesem Preis hervorragend bleibt. Hingegen stellt man sich heute die Frage in Bordeaux, ob ein Wein zum gleichen Preis wirklich so fabelhaft ist.

Vinifera-Mundi: Vielen herzlichen Dank Herr Reichmuth für das ganz spannende Gespräch.

Interview geführt durch: Jean François Guyard
Lektorat: Urs Senn, 7. Mai 2011

Dieser Text ist zur exklusiven Publikation auf www.vinifera-mundi.ch vorgesehen. Weitere Nutzungen sind mit den Urhebern vorgängig abzusprechen. Jeder Empfänger verfügt über das Recht, den vorliegenden Bericht an Drittpersonen weiter zu verteilen.

