

The Whisky Store
Theresia Lüning
Am Grundwassersee 4
D-82402 Seeshaupt
☎ 08801 - 2317 • Fax - 2637
Thea@TheWhiskyStore.de

**Noch mehr Infos
gibt es auf unserer
Webseite!
2.000 Seiten
7.500 Fotos
www.TheWhiskyStore.de**

**Gratis Katalog
mit 62 farbigen
Seiten im
DINA4 Format
anfordern!**

**Bestellen Sie die hier
genannten Whiskys
bequem im Internet bei
The Whisky Store**

Das elektronische Whisky-Buch Version 2

Gratis!

Weiterleitung per E-Mail
ohne Änderungen
ausdrücklich gestattet!

www.TheWhiskyStore.de



Originalausgabe

Erstausgabe: April 2003 62.000 Downloads
Version 2: Jan. 2005

Herausgeber The Whisky Store
Copyright © 1994 - 2005 The Whisky Store
Alle Rechte vorbehalten

Auch wenn dieses Buch als Einheit frei weitergegeben werden darf, verbleiben die Rechte am Inhalt bei The Whisky Store. Es ist nicht gestattet, Texte und Bilder aus diesem elektronischen Buch zu entnehmen.

Dieses elektronische Buch darf an Dritte weiter gegeben werden, solange die folgenden Bestimmungen eingehalten werden:

1. Jede Änderung an weitergegebenen Kopie dieses Buchs ist unzulässig. Entfernen oder Hinzufügen von Texten, Bildern oder ganzen Seiten ist verboten.
2. Die Weitergabe muss unentgeltlich stattfinden.

Vorwort

Deutschsprachige Whisky-Bücher gibt es nicht viele. Das Angebot beschränkt sich auf Lexika, Übersichtsbände über Whisky-Sorten nebst Brenneien und Geschmacksführer.

Dieses Buch soll dem Whisky-Kenner und -Interessierten Hintergrundinfos über Whiskys sowie deren Herstellung, Vertrieb und Genuss bieten.

Deutschland ist trotz des aktuellen Whisky-Booms in Sachen Whisky immer noch ein Entwicklungsland. Wir sind die Ausnahme unter den europäischen Ländern. Denn nicht nur in Großbritannien wird Whisky getrunken. Der durchschnittliche Franzose und Italiener genießt mehr als fünfmal soviel Whisky wie wir deutschsprachige Mitteleuropäer.

Das begrenzte Whisky-Interesse macht die Veröffentlichung von Büchern schwierig. Zu hoch sind die Kosten für Druck und Vertrieb bei kleinen

Auflagen.

Deshalb haben wir uns entschlossen, dieses Buch kostenfrei über das Internet zu verbreiten. Es soll keine Konkurrenz zu den bekannten Whisky-Büchern sein, da es sich mit seinem Inhalt nur an eine kleine Whisky-Liebhaber-Gruppe richtet, die alle anderen Whisky-Bücher bereits besitzen.

Allen voran geht es hier um schottischen Malt Whisky. Doch dieses Buch adressiert nicht nur Scotch. Kentucky Straight Bourbon Whiskey ist im Aufwind und auch Irish Whiskey erlebt derzeit eine Renaissance.

Über den reinen, schottischen Single Malt Whisky ist bereits viel geschrieben worden. Viel davon entstammt der Feder von Marketing-Profis. Oft wird gesagt, was der Whisky-Liebhaber hören soll - nicht was er hören will. Die manchmal ungeliebte Wahrheit wird nur zu oft hinter dem Berg gehalten.

Dieses Buch soll Ihnen helfen,

Whisky in seinem Innersten zu verstehen. Nicht nur Abschnitte über Herstellungsweisen, Geschmack und Lagerung enthält dieses Buch. Auch Whisky und Gesundheit sowie die Preisfindung der Whisky-Hersteller werden angesprochen.

Nur wer sich gut auskennt und Hintergrundwissen hat wird beim Kauf unbekannter Flaschen nicht enttäuscht.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine kurzweilige Lektüre.

Wenn Sie es sich nicht am PC bequem machen können, so drucken Sie sich dieses Buch ruhig aus. Es passt sehr gut auf normales DIN A4 Papier.

Gefällt Ihnen dieses Buch? Dann schicken Sie es per E-Mail an Ihre Freunde und Bekannte weiter. Hat es Ihnen nicht gefallen, so sagen Sie es bitte mir.

Trinken Sie weniger aber dafür hochwertiger. Das Leben ist zu kurz für billigen Alkohol.



Theresia Lüning

Theresia Lüning

Inhalt

Single Malt Whisky ist erfolgreich!.....	5
Billig oder Preiswert?.....	7
Wo fängt guter Whisky an?	8
Wie viel Whisky ist zuviel?.....	10
Harte Zeiten für Whisky-Genießer.....	12
Die Geschichte des Whiskys.....	14
Whisky in 0,7 und 1,0 Liter Flaschen	15
Das Whisky-Tasting.....	17
Warum schmeckt Malt Whisky so unterschiedlich?.....	18
Die ‚Besten‘ Malt Whiskys Schottlands	20
Kennen Sie amerikanischen Whiskey?	22
Die Macht des Markts.....	23
Die ‚Beste‘ Single Malt Whisky Brennerei	25
Die Verpackung von Whisky-Flaschen	26
Wie die Hersteller Preise machen	28
Whisky pur oder mit Eis?.....	30
Der Alkoholgehalt von Whisky.....	31
Wie alt wird Whisky?	33
Whisky und Wasser.....	34
Welches Glas zu welchem Whisky?.....	36
Die Whisky Szene in Deutschland	38
Whisky Groß oder Klein?	39
Gute Whiskys braucht das Land	41
Die Brennereien an der Südküste Islays	42
Port Ellen - Rarität unter den Malt Whiskys?.....	44
Sind unbekannte Malt Whiskys immer gut?	46

Das Geheimnis der Mash Tuns	48
Der Herzstück der Malt Whisky Herstellung.....	50
Vorsicht bei Whisky Investments.....	52
Whisky-Exoten	53
Gibt es Kunden-Clubs nur mit Vorteilen?	54

Version 2

Wie kommt der Malt Whisky zu den Abfüllern?	55
Von Angus Dundee bis Kyndal	57
Single Malt Whisky in Fassstärke aus den 70ern.....	59
Kentucky Straight Bourbon Single Barrel	62
Alkohol im Spiegel der Jahre.....	65
Viel Ärger um Ardbeg	67
Individuelle Geschmacksbeschreibungen	69
Der Whisky Disput.....	72
Whisky ist nicht gleich Whisky.....	75
The Angel's Share	77
Single Malt ist nicht gleich Single Malt	79
Das Holz ist der Schlüssel.....	82
Un-Chillfiltered Single Malt Whisky	84
The Peerless Collection	86
Das Geheimnis der Mash Tuns	88
Von den Worm Tubs zum Condenser.....	90
Was ist Single Malt Whisky?	92
Wird alter Scotch Single Malt rar?.....	94
Klar und rein	96
Jede Whiskyflasche hat ihre Geschichte.....	98

Single Malt Whisky ist erfolgreich!

Schottischer Whisky in 1.000 Variationen



Single Malt Whisky erobert sich ein großes Publikum. Verkauften sich 1999 in Deutschland noch 1,3 Mio. Flaschen, so waren es 2002 bereits 3 Mio. Worin liegt das Besondere? Fragt man Liebhaber, so ist es die außergewöhnliche Geschmacksvielfalt.

Single Malt Whisky wird aus reinem Gerstenmalz zunächst vergoren und dann gebrannt. Nach einer Reifezeit von mindestens 3 Jahren in Eichenfäs-

sern wird er abgefüllt. Woher stammen bei dieser einfachen Herstellung die so unterschiedlichen Aromen?

Rauchigkeit: Die Brennerei entscheidet, ob das Malz nach dem Keimen mit neutraler Heißluft oder Torfrauch gedarrt wird. Man unterscheidet nicht-rauchige, mittel-rauchige und stark-rauchige Malts.

Gärung: Aus dem gemahlener Malz wird mit heißem Wasser der Zucker gelöst. Nach

der Abkühlung wird Hefe zur Gärung zugesetzt. Hefe ist nicht gleich Hefe. Obwohl jede Hefe Alkohol produziert, entstehen zusätzlich Aromastoffe. Die einen Hefestämme erzeugen frische, fruchtige Komponenten: Äpfel, Birne oder Zitrusfrüchte. Andere sorgen für frische Blumen- und Grasaromen. Neben frischen gibt es aber auch reifere Aromen wie: Pflaume, Aprikose und Beeren. Andere Hefestämme erzeugen wiederum komplexe, würzige Aromen.

Form der Brennblasen: In den Brennblasen werden Alkohol und Aromen aus dem Bier heraus destilliert. Wasser, Fuselöle und unerwünschte Geschmacksstoffe bleiben zurück. Die Art der Destillation: kurz und heftig oder lang und schonend. Auch die Form der Brennkessel: hoch und schlank oder kurz und gedrungen, führt zu leichten, mittleren oder schweren Malts. Durch die Destillation verstärken sich die Aromen der Hefen.

Auswahl der Fässer: Whisky muss in gebrauchten Eichenfässern lagern. Der Geschmack frischer Fässer wäre zu intensiv. Stattdessen verwendet man gebrauchte, mildere Fässer. Es bieten sich Bourbon-Fässer an, die in der Regel bereits für 2 bis 4 Jahre Whiskey lagerten. Bourbon-Fässer werden vor dem Gebrauch kurz ausgebrannt. Dies heizt das Holz auf. Der Holzzucker karamellisiert. Er verursacht die bräunliche Farbe des Whiskys.

Durch das Feuer wird das Lignin des Holzes in das chemisch verwandte Vanillin verwandelt. Im Bourbon schmeckt man es deutlich. Im Single Malt ist es oft noch spürbar.

Die Holzkohleschicht auf der Innenseite des Fasses führt nicht zu einem rauchigen Whisky. Die Aktivkohle filtert vor allem die scharfen Bestandteile aus dem Whisky.

Der zweite Fasstyp ist das spanische Sherryfass. Auch hier findet ein Geschmacksübertrag

von der Fasswand statt. Sherryaromen von sweet bis dry sind möglich.

Die Lagerung: Die letzte große Einflussnahme erfolgt bei der Lagerung. Über Jahrzehnte wandeln sich die frischen Aromen in reife Aromen, die Rauchigkeit lässt nach und der Whisky übernimmt aus der Fasswand mehr und mehr Substanz. Das Fassholz wird richtiggehend ausgelaugt.

Auch die Umgebung hat einen besonderen Einfluss auf den Whisky. Mit der Erwärmung des Fasses im Sommer wird Fassluft durch die Holzporen nach außen gedrückt. Etwa 1% Whisky verdunstet so pro Jahr.

Mit der Abkühlung im Winter nimmt das Fass erneut Umgebungsluft auf. Liegt das Fass nahe am Meer, so enthält diese Seeluft und Jod aber auch den Duft von Seetang und Seegras.

In den gemäßigten Lowlands sind die Temperaturunterschiede nicht so groß wie oben in den rauen Highlands. Das Fass



Bourbon-Fasslager Wild Turkey

atmet in den Hochregionen der Highlands stärker.

Rauchigkeit, Gärung, Brennblasen, Fässer und Lagerung haben großen Einfluss auf den Geschmack des Whiskys. Geht man allein von drei verschiedenen Intensitäten für jeden der 5 Einflüsse aus (gering, mittel, groß), so erhält man $3*3*3*3*3 = 243$ verschiedene Whiskys.

Die 5 hier genannten Einflüsse sind aber nur die Wichtigsten.

Es gibt noch viele andere wie: Malzqualität, Gärdauer, Anzahl Brennblasen, Fassgröße, Lagerhaustyp. Setzt man für diese weiteren 5 Einflussgrößen erneut jeweils 3 Möglichkeiten an, so wächst die Variantenzahl bereits auf 60.000.

Mit diesem Geschmacksreichtum ist jedes Whiskyfass ein Einzelstück. Genau diese Individualität schätzt der Whiskyliebhaber. Jede Flasche ist

für eine Überraschung gut. Ob leicht und mild vor dem Essen oder intensiv nach einem üppigen Mahl.

So findet sich für jeden Anlass der richtige Begleiter. Dies ist das Geheimrezept für den überaus großen Erfolg des Single Malt Whiskys auf der ganzen Welt.



Billig oder Preiswert?

Single Malt Whisky von € 10 bis € 1.000

Malt Whisky ist nicht gleich Malt Whisky. Die billigste Malt Whisky Flasche wird in Deutschland derzeit für etwa € 10 verkauft. Man kann aber auch Flaschen erwerben, die das dreifache bis 30-fache kosten. Lohnt sich die größere Geldausgabe?

Alkohol- und Mehrwertsteuer, Glasflasche, Abfüllung und das Etikett machen bereits mehr als € 6 an einer Flasche aus. Bei € 10 Verkaufspreis bleiben weniger als € 4 für den Whisky selbst und dessen Transport nach Deutschland übrig. Wen wundert es, dass dieser Malt weder Alter noch Namen der Brennerei trägt? Er stammt aus Überschuss-Produktionen und wird gleich nach der gesetzlichen Lagerzeit von 3 Jahren meistbietend verkauft.

Die nächste Stufe der Malt Whiskys findet man europaweit in den Super- und Verbraucher-

märkten zu Preisen von € 15 bis € 25. Die Stückzahl dieser meist von Glenfiddich und Glen Grant produzierten Flaschen geht in die Millionen. Bei diesen Malts wird die Brennerei und z.T. das Alter angegeben. Beide Brennereien setzen jedoch soviel Malt Whisky ab, dass eine Auswahl nur der besten Fässer nicht mehr stattfindet.

Ein Teil dieser Supermarkt Malts wird aber auch unter Phantasienamen verkauft. Schottisch müssen sie klingen. Aus welcher Brennerei der Malt stammt, bleibt dem Käufer verborgen. Man erhält auch hier Überschussproduktionen unterschiedlicher Qualität aus wechselnden Brennereien.

Im Bereich von € 25 bis € 40 bietet der Fach- und Versandhandel Malt Whiskys an, die eine große Anhängerschaft gefunden haben.

Die Preise sind wegen der

Konkurrenz moderat im Verhältnis zur Qualität. Die weltweit hohe Nachfrage nach diesen Malts hat die Fassauswahl bei einzelnen Marken bereits eingeschränkt. Zwischen 30 und 80% des produzierten Malts wird von diesen Brennereien rein abgefüllt. Der Rest wandert zu den Blendern oder wird an die No-Name-Abfüller verkauft.

Nur 5 bis 15% aller Malt Whisky Fässer haben das Potenzial zu hochwertigem Single Malt Whisky zu werden.

Die restlichen Fässer sind zu wenig aussagekräftig, haben einen geschmacklichen Stich oder sind auf andere Arten zweitklassig. Nach den ersten Jahren im Lagerhaus erkennt der Fachmann, ob das Fass etwas ganz Besonderes wird. Es wird ausgesondert und darf viel länger reifen. Die Preise dieser Flaschen reichen von € 40 bis € 100.

In den Lagerhäusern kennt der Lagermeister einige Fässer, die zur absoluten Spitze her-

angereift sind. Zu besonderen Anlässen werden diese Fässer abgefüllt. Für alle Malt Genießer der Welt stehen von diesen Abfüllungen wenige Hundert Flaschen zur Verfügung.

Die Preise für diese Flaschen reichen von moderaten € 80 bei wenig bekannten Brennereien bis weit in die Tausende. Diese Fässer sind nicht immer wirklich besser als die Abfüllungen zwischen € 40 und € 100. Es ist die Seltenheit, die den Preis nach oben treibt.

Über Geschmack soll man nicht streiten. Jeder Mensch hat sein eigenes Empfinden. Aus unserer Sicht befinden sich die relativ preiswertesten Malts im Bereich von € 40 bis € 80.

Es lohnt sich in der Regel nicht, die billigen Einstiegsabfüllungen einer Brennerei zu kaufen. Greifen Sie besser eine Ebene höher ins Regal. Wenn Ihnen das zu teuer ist, so trinken Sie bitte weniger. Nicht die Menge macht den Genuss, sondern die Qualität.

Wo fängt guter Whisky an?

Whisky von billig bis teuer

Die moderne Werbewirtschaft macht uns Verbrauchern das Leben nicht leicht. ‚Old Saddler 12J Blended Scotch Whisky‘ - Ist das ein guter Whisky? Er ist immerhin 12 Jahre alt!

Wenn nicht dieser, dann doch bestimmt: ‚Glenfiddich Malt 12J Special Reserve‘ zum doppelten Preis? Die Attribute: reiner Malz-Whisky, 12 Jahre gereift und dann noch aus einem speziellen Vorrat (Special Reserve), sprechen doch für sich, oder etwa nicht?

Durch übertriebene Werbung, Superlative und Halbwahrheiten ist der Verbraucher notgedrungen kritischer geworden. Man muss heute schon ganz genau lesen was in einer Flasche drin ist, will man nicht am Ende des Tages enttäuscht werden.

Ohne jetzt guten Blended-Whiskys ihre Klasse absprecken zu wollen, geht es heute den meisten Genießern in

Mittel-Europa um den reinen Malt-Whisky. Das hier Gesagte gilt aber genauso für amerikanischen Premium Kentucky Straight Bourbon und für Irish oder Canadian Whiskey.

Die erste Entscheidung bei der Auswahl fällt also nach der Angabe auf dem Etikett. Ist es



ein Single Malt aus einer einzigen Brennerei oder etwa ein Pure Malt, der aus Malt Whiskys verschiedener Brennereien vermischt wurde?

Ihren zweiten Blick sollten Sie noch vor dem Alter auf den Namen des Whiskys richten. Hier ist Erfahrung, ein Buch oder das Internet gefragt.

Ähnlich zu den Weingütern macht die Herkunft des Malts einen Großteil seines Geschmacks und der Qualität aus.

Trägt die Flasche einen Phantasienamen (z.B. Glenmogel), dann handelt es sich um wechselnde Qualitäten, die preisgünstig aus Überschussproduktionen zusammengekauft wurden. Trägt die Flasche einen existierenden Brennereinamen, ist die Herkunft bekannt und die Qualität kann im voraus durch Vergleiche mit anderen Flaschen aus dieser Brennerei bestimmt werden.

Doch auch zwischen den Abfüllungen einzelner Brennereien gibt es himmelweite Unter-



schiede. Nachdem ‚Rasse und Herkunft‘ bestimmt sind, gehen wir als nächsten Punkt auf das Alter des Whiskys ein.

Älter ist nicht immer, aber in der Regel, auch besser. Besondere Auswahl bieten Brennereien, die nicht nur das Alter sondern auch den Jahrgang auf dem Etikett angeben. Hier findet man eine größere Vielfalt, da jeder Jahrgang anders ausgeprägt ist.

Es gibt Brennereien, die legen weniger Wert auf die Angabe des Alters als auf die Qualität des Malts. Mehr und mehr erscheinen hochwertige Malt Whiskys in Mitteleuropa ohne

Altersangabe, wie es beispielsweise die hervorragenden Bowmore Darkest oder Aberlour A'burnadh mit 59,6% zeigen.

Wobei wir beim nächsten Qualitäts-Merkmal angekommen sind: Dem Alkoholgehalt.

In der Regel gilt, je höher der Alkoholgehalt, um so hochwertiger fällt der Malt Whisky aus. 40% stehen an preiswer-



ten Standardabfüllungen. 43% stammen oft aus dem Duty-Free-Markt, die dem Käufer ein bisschen mehr Gehalt gönnen, da die Alkoholsteuer nicht zu entrichten ist.

Richtig gut wird es ab 46%, der Stärke für Genießer. Mit der höherprozentigen Abfüllung gibt man dem Käufer die Möglichkeit, den Alkoholgehalt durch die individuelle Zugabe von Wasser selbst einzustellen. Unmittelbar bei der Zugabe des Wassers ins Glas werden besondere Aromen frei, die vor allem in der Nase und weniger am Gaumen empfunden werden.

Mehr Riechen und weniger Trinken lautet der Wahlspruch der Genießer. Als schöner Nebeneffekt fährt man auch etwas preiswerter, da man so mit einer Flasche länger auskommt.

Hochprozentig bedeutet aber nicht immer Fassstärke, obwohl oft damit geworben wird. Qualitativ über den hochprozentigen Malts (z.B. Glenfarclas 105 60%, Laphroaig 10J 57,3%)



stehen die echten Fassstärke-Abfüllungen, die alle im Alkoholgehalt verschieden sind.

Kein Fass reift wie das benachbarte und so erreicht jedes mit einem anderen Alkoholgehalt sein optimales Reifesta-

dium. 40,x% bei Flaschen mit über 35 Jahren sind genauso möglich, wie über 63,5% bei kurz gereiften, großen Fässern.

Wo fängt jetzt guter Whisky an? Die Gelehrten und Experten sind sich uneinig. Je nach persönlichem Erfahrungsstand schwört der Eine auf besonders alte Malts, der Zweite auf Hochprozentige und der Dritte findet nur in Einzelfassabfüllungen seine Erfüllung.

Wir von The Whisky Store ziehen unsere Grenze beim Brennereinamen. Können wir die Herkunft eines Whiskys sicher bestimmen, hat die übertriebene Werbung verspielt.

Ob ‚Special Reserve‘ mit Millionen-Auflagen oder ‚Glenmogel‘ aus dem großen Bottich; die Angabe des Brennereinamens auf dem Etikett lässt ‚fast‘ keine Übervorteilung des Genießers zu.

Wie viel Whisky ist zuviel?

Whisky und Gesundheit

Dieses Thema ist schwierig und anspruchsvoll. Es geht um die Auswirkungen des Alkohols auf den Menschen. Bevor wir beginnen, verweise ich auf die am Ende des Artikels angefügten Quellen.

Ich übernehme keine Gewähr oder gar Verantwortung für die Richtigkeit der hier getroffenen Aussagen!

Die Reaktion des einzelnen Menschen auf Alkohol ist noch weitgehend unerforscht. Die hier angegebene Literatur sollte deshalb nur ein Teil Ihrer Information sein.

Wenn jemand beständig Alkohol in Form von Bier, Wein oder Spirituosen genießt, sollte er regelmäßig seinen Hausarzt zum Gesundheitscheck aufsuchen. Und, neben den medizinisch möglichen Problemen, sei hier besonders auf das Suchtpotential des Alkohols hingewiesen. Deshalb meine Bitte:

Trinken Sie weniger Alkohol!

Dafür aber bitte hochwertigen. Nehmen Sie nicht gedankenlos nebenbei Alkohol zu sich, sondern bewusst und kontrolliert. Stellen Sie sich die Frage, ob Sie auf Alkohol verzichten können und überprüfen Sie dies hin und wieder. Nur wenn Sie einen Zeitraum ganz ohne Alkohol auskommen, sind Sie nicht süchtig.

Genug der Vorrede: Erinnern Sie sich an Queen Mum? Trotz ihres täglichen Gin-Genusses ist sie über 100 Jahre alt geworden.

Doch halt: Muss es statt ‚Trotz‘ nicht vielleicht ‚Wegen‘ heißen? Bevor wir nach einem so langen und arbeitreichen Leben abtreten müssen, fragen wir uns doch lieber, wodurch unser Leben vorzeitig endet? Dann können wir vermutlich etwas dagegen tun. Die beiden Haupt-Todesursachen sind heute Gefäßkrankungen und Krebs.

Herzinfarkte, Schlaganfälle und Krebs sind die Todesursache Nr. 1 der Mittel-Europäer.

Im Gegensatz zu den stark zurückgedrängten äußeren Todesursachen stirbt der Mensch von innen. Wir leben immer sicherer und gleichzeitig immer länger. Trotzdem müssen wir irgendwann sterben. - das ist der Lauf der Dinge - ändern können wir es nicht.

Whisky steht in Sachen Gesundheit vorwiegend für Alkohol, der in größeren Mengen als Nervengift wirkt. Der Mensch hat sich im Laufe seiner Evolution dem Alkohol als Nahrungsquelle angepasst.

Die Leber produziert ein Enzym, mit dessen Hilfe Alkohol zu verwertbarer Nahrung abgebaut wird. Wie viel Alkohol können wir so aufnehmen?

Momentan spricht die Fachwelt beim Mann von ca. 70g pro Tag; für Frauen gilt etwa die Hälfte. Mit der Vereinfachung 1 Gramm = 1 Milliliter können Männer alternativ 1,5 Liter Bier

(5%), 0,56 Liter Wein (12,5%) oder 0,175 Liter Whisky (40%) pro Tag zu uns nehmen.

ACHTUNG! Diese maximalen Mengen pro Tag sind sicherlich bereits im Suchtbereich und müssen **unbedingt** vermieden werden.

Auch wenn der Alkoholkonsum in Mittel-Europa seit Jahrzehnten rückläufig ist, gibt es nach wie vor sehr viele Menschen, die dieses Limit von drei Flaschen Bier oder einem halben Liter Wein pro Tag regelmäßig überschreiten.

Doch wie viele Genießer gibt es, die eine Viertel Flasche Whisky am Abend trinken? Fast keine!

Hochwertiger Whisky ist viel mehr ein Getränk, das man mit 1 bis 2 Dram (1 Dram = ca. 35ml) am Abend zu sich nimmt. Wollen Sie als Whisky-Genießer am Alkohol sparen, dann lassen Sie doch das Bier oder den Wein weg. Gegen den Durst hilft auch Wasser.

Nehmen wir zuviel Alkohol zu uns, wird er zum Gift und schädigt unseren Körper. Typische Alkoholkrankheiten sind Lebererkrankungen, Nervenkrankheiten, Gehirnschwund, Knochenkrebs und andere mehr. Sollte man Alkohol deshalb nicht lieber ganz weglassen? Kann man damit diese Krankheiten vermeiden?

Diese Argumentation wird oft von Anti-Alkoholikern und asketischen Menschen vertreten. Doch der Schein trügt. Untersuchungen, zusammengestellt von Pollmer und Warmuth, zeigen, dass ganz ohne Alkoholaufnahme die Todesfälle durch Herzinfarkte zu nehmen.

Wie so oft, liegt das Optimum im Mittelmaß. Menschen, die Alkohol zu sich nahmen, hatten weniger Gefäß-Erkrankungen (Herzinfarkte) als Menschen, die auf Alkohol gänzlich verzichteten.

Dabei scheint es unerheblich zu sein, in welcher Form der Alkohol zu sich genommen

wird. Der französische Rotwein wird gerne als gefäßreinigend vorgestellt. Tatsächlich ist es wohl ‚nur‘ der Alkohol, der die Gefäße ‚putzt‘, vor Ablagerungen schützt und den Herzinfarkt verhindert.

Es geht sogar weiter - je höher die aufgenommene Alkoholmenge wird, um so seltener erfolgt der Herzinfarkt.

Mit steigender Alkoholmenge nehmen aber andere Erkrankungen zu. Bei geringer täglicher Alkoholmenge erst wenig, später dann deutlich. In der Literatur ergibt sich ein Maximum der Lebenserwartung bei den besagten 1 bis 2 Drams pro Tag.

Wer von uns kennt nicht eine alte Oma oder Tante, die trotz, bzw. wegen des regelmäßigen Gläschens Portwein oder Likör steinalt wurde? Denken wir an Queen Mum - Nicht umsonst heißt es in Schottland: „Mit der richtigen Menge Whisky am Tag leben wir ewig.“

Diese Aussagen wurden von

den angegebenen Quellen statistisch ermittelt. Individuell ist aber alles beim Menschen möglich. Quartalssäufer werden 100 Jahre alt oder sterben nach kurzer Zeit. Auch zurückhaltende Menschen kann es schnell erwischen. Deshalb ist der verantwortliche Umgang mit unserem Lieblingsgetränk Whisky so wichtig.

Hüten Sie sich vor den Suchtgefahren und genießen Sie bewusst. The Whisky Store freut sich, Sie auch noch mit 90 als Kunden bedienen zu dürfen.

Eine kurzfristige Maximierung des Umsatzes wäre kurzfristig und würde uns langfristig sogar Schaden.

Literatur

Udo Pollmer, Susanne Warmuth: Lexikon der populären Ernährungsirrtümer

Int. Herald Tribune, 18.04.2001: Heart Attack Survival - A Drink or 2 May Help

E.B. Rimm et al.: Moderate alcohol intake and lower risk of coronary heart disease, British Medical Journal 1999/319/ S.1523

R.L. Sacco et al.: The protective effect of moderate alcohol consumption on ischemic stroke, Journal of the American Medical Association 1999/281/ S.53



Harte Zeiten für Whisky-Genießer

Warum manche Single Malt Whiskys knapp werden



schon Markt genommen. Auch in Deutschland war ab Oktober Schluss. Es ging aber nicht nur um diese beiden Malts. Auch Macallan 18J und Highland Park 18J waren aus. Sind alle 18-jährigen Malts betroffen?

Ist dies nur das Problem einiger weniger Brennereien oder haben wir es mit einem Problem der ganzen Branche zu tun?

Die Nachricht zu Weihnachten 2000 überraschte: Lagavulin war ausverkauft. Trotz Geld und guter Worte war beim Importeur nichts mehr zu haben. Wer vorgesorgt hatte, war fein raus. Im Frühjahr lieferte man wieder und so war der Zwischenfall schnell vergessen.

Bereits im Herbst 2001 war es wieder soweit. Lagavulin und Oban wurden vom däni-



Rechnen wir kurz nach: Was geschah vor 14 bis 18 Jahren in der Welt? Was passierte 1983 bis 1987 auf den Britischen Inseln im Besonderen? Was hatte einen so großen Einfluss auf die Brennereien, dass heute so wenig Malt Whisky verfügbar ist?

Das Nachkriegs-Großbritannien, einstmals Weltmacht und Empire, rutschte über die 70er Jahre des 20. Jahrhunderts in eine Wirtschaftskrise. Die Zeichen standen so schlecht, dass die langjährige Regierung 1979 durch Margaret Thatcher abgelöst wurde. Sie schuf das geflü-

gelte Wort: „Britain, The sick man of Europe“ (Britannien, der kranke Mann Europas).

Der Rückzug des Staates aus den Kohleminen war das härteste Ereignis der kommenden Reformen. Langjährig mit hohen Subventionen durch den Steuerzahler bedacht, wollte Thatcher dieses Fass ohne Boden stopfen. Der Gewerkschaftsführer Arthur Scargill rief 1984 zum Streik auf, der sich zum längsten Industriestreik im 20. Jahrhundert ausweitete. Über ein Jahr dauerte der Streik und er endete, genauso wie sein



Brennerei Coleburn

Vorgänger 1926, mit einem Desaster. Zigtausende zunächst im Streik, verloren am Ende ihre Arbeit. Die Politik war gescheitert. Gewalttätige Krawalle waren die Folge und stürzten Gesellschaft und Wirtschaft in eine tiefe Depression.

In diese Jahre des Wandels fallen besonders viele Brennerei-Schließungen: Banff 1983, Brora 1983, Coleburn 85, Convalmore 85, Dallas Dhu 83, Glen Albyn 83, Glen Mhor 83, Glenesk 85, Glenglassaugh

86, Glenlochy 83, Glenury 85, Millburn 85, North Port 83, Port Ellen 83, St. Magdalene 83.

Aber nicht nur diese Destillen hatte es erwischt. So renommierte Brennereien wie Ardbeg 81, Springbank 82 und Knockdhu 83 mussten für mehrere Jahre schließen.

Und die Brennereien, die weiter liefen, schränkten die Herstellung ein. Oban lief während dieser Zeit gerade einmal mit 1/3 der Kapazität.

Ab wann wird es wieder

besser? Wann hatte die Brennerei-Industrie die Krise überwunden? Der Jahreswechsel 1988/89 brachte die Wende. Ardbeg und Springbank öffneten wieder und auch die gesamte Branche produzierte wieder mehr. Gut für uns, denn jetzt 12 Jahre später kann die weltweit hohe Nachfrage nach 12-jährigen Malts gut bedient werden.

Den 14 bis 18-jährigen Malts stehen jedoch noch mehrere harte Jahre ins Haus. Gibt es Geheimtipps, auf die man ausweichen kann? Mauerblümchen, die im Verborgenen reifen und vom Markt vergessen wurden? - Ja, diese Malts gibt es tatsächlich.

Wir müssen aber nach Brennereien suchen, die damals mit großer Kapazität liefen und heute keinen so guten Ruf mehr im Markt haben. Es sind zum Teil die Brennereien, deren großer heutiger Ausstoß ihrem Ruf schadet, deren ältere Malts sich aber nicht verstecken müssen. Sie haben nämlich die hohe

Qualität, mit denen die Marke groß wurde. Das Massenprodukt erschien erst deutlich später.

Hier sind die Tipps:

Aberlour 15J, Bowmore 15J+17J, Bruichladdich 15J, Dalwhinnie 15J, Glen Moray 16J, Glenfarclas 21J, Glengoyne 17J, Glenlivet 15J+18J, Glenmorangie 15J+18J, Knockando 1982 und Laphroaig 15J



Brennerei Convalmore



Die Geschichte des Whiskys

Wie Whisky den Weg in unsere Wohnzimmer fand

Schon die alten Ägypter kannten vor unserer Zeitrechnung das Prinzip der Destillation. Sie brannten aber Parfüm und keinen trinkfähigen Alkohol.

Mit dem Aufstieg und Verfall des griechischen und römischen Reichs verlor sich dieses Wissen. Das dominierende alkoholische Getränk zu dieser Zeit war der Wein, der nahezu von alleine entstand. Er reifte gut unter der starken mediterranen Sonne und auch die Vergärung verlangte wenig Zutun.

Schwieriger war es in der Kälte nördlich der Alpen. Zwar brachten die Römer auch die Kunst des Weinmachens mit zu uns, doch der Alkoholgehalt war durch den geringen Zuckergehalt wegen der fehlenden Sonne begrenzt. Dafür war der Säuregehalt sehr hoch.

Viele mittelalterliche Ritter und Edelleute litten unter

diversen ‚Körpersteinen‘, die durch die große Säurezufuhr im Körper wuchsen. Noch heute werden diese bis zu faustgroßen Steine in alten Gräbern gefunden.

Das alte Wissen verfiel im dunklen Mittelalter und nur in den Klöstern wurden die Errungenschaften der Ägypter, Griechen und Römer bewahrt.

Der Expansionsdrang der Römer führte zur Vertreibung der Kelten. Ursprünglich auch in Bayern heimisch, mussten sie der Übermacht weichen und sich immer weiter nach Nordwesten zurück ziehen. So ist es nicht verwunderlich, dass es im 11. Jahrhundert keltische Mönche waren, die die Kunst der Destillation auf ihrem langen Weg mit nach Irland brachten.

Auf dieser regenverhangenen, stürmisch kalten Insel, wuchs nahezu kein Wein. Man musste sich mit Bier aus vergo-

rener Gerste zufrieden geben. Nur Gerste enthält als einziges Getreide das wichtige Enzym, das Stärke in Zucker aufspaltet, der dann von Hefen vergoren wird. Mit dem heimischen Hafer war das nicht machbar.

Aber nach einigen hundert Jahren Auslese brachte die Gerste gute Erträge und im Jahre 1494 wird in Schottland das erste Mal Whisky urkundlich erwähnt. Im Jahre 1608 wurde mit Bushmills die erste Brennerei in Irland aktenkundig.

Auf dem Kontinent dagegen brannte man aus Wein. Allen voran die Franzosen in der Region um die Kleinstadt Cognac. Alle Adelshäuser, auch in Irland und Schottland, bezogen Cognac aus Frankreich.

Ende des 18. Jahrhunderts wurde mit der Reblaus ein Parasit nach Frankreich eingeschleppt. In wenigen Jahren vermehrte sich die Laus explosionsartig und vernichtete mehr als 50% der Weinernte in Cognac.

Das Hemd ist bekanntlich näher als die Jacke und so gingen die Schotten in den kommenden Jahren bei der Cognac-Versorgung leer aus. Phantasie war gefragt und so kam ein unbekannter Schotte auf eine glänzende Idee. Warum nicht Whisky ähnlich zum Cognac in ausgedienten Sherryfässern lagern? Nach dem Ausschank des Sherrys waren die Fässer sowieso übrig und im besten Fall würde das Sherryaroma im Whisky zu einem cognac-ähnlichen Geschmack führen.

Der Erfolg war überwältigend und mit der fortschreitenden Industrialisierung und der maschinellen Herstellung der Glasflasche konnte der Siegeszug des Whiskys über die Welt beginnen.

Den alten Ägyptern, den keltischen Mönchen und einem unbekanntem findigen Schotten haben wir die Whisky-Flasche in unserem Wohnzimmer zu verdanken. - Auf ihr Wohl!

Whisky in 0,7 und 1,0 Liter Flaschen

Hängt die Qualität eines Single Malt Whiskys von der Flaschengröße ab?

Letzte Woche rief ein Kunde an. Er hatte sich im vergangenen Jahr zwei Flaschen Bowmore 12 Jahre gekauft. Eine mit 0,7 Liter Inhalt und eine zweite mit 1,0 Liter. Der Inhalt beider Flaschen wurde von einer 7-köpfigen Gruppe von Malt Whisky Freunden probiert. Sie konnten keinen Unterschied feststellen.



Wiederholt haben sie diesen Versuch jetzt mit einem Dalmore 12 Jahre. Hier war man der eindeutigen Meinung, der Malt aus der 1,0 Literflasche sei mit Zugabe von Wasser besser.

Was steckt dahinter? Sind 1,0 Liter-Flaschen aus dem Duty-free Umfeld (DF) besser als die regulären 0,7 Liter? Ist das immer so? War es eine Ausnahme? Welche Abfüllungen gibt es in 1,0 Liter? Wie verhält es sich mit der Auswahl der Fässer? Was macht die Industrie?

Der DF-Markt leidet unter der Aufhebung der EU-Grenzen. Nur noch Fernreisen und Norwegen oder die Schweiz erlauben es dem Einzelnen, seine Vorräte im DF aufzufüllen.

Ausschließlich die umsatzstarken Malt Whiskys werden in 1,0 Liter Flaschen angeboten. Hier macht es wirtschaftlich Sinn, neben der Standardfla-



sche eine zweite Flaschengröße einzuführen. Die wenigen Abfüllstraßen müssen ja extra für die Sondergröße eingerichtet werden. So findet man im DF in der Regel nur die Malts von 10 bis 12 Jahren in der 1,0 Liter Flasche. Alle anderen haben 0,7 Liter. Der wirtschaftliche Druck auf den DF lässt jetzt auch die 1,0 Liter-Flaschen verstärkt auf dem heimischen Markt erscheinen.

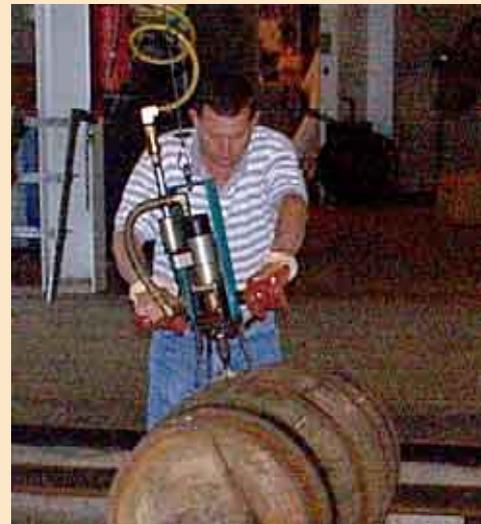
Es bleibt die Frage nach



reien die Fässer in gesonderten Ladungen zu den Abfüllstraßen bringen. Das habe ich noch nie gesehen.

Sehr wohl werden Qualitäten unterschieden, um besondere Abfüllungen wie z.B. Macallan 18 Jahre Gran Reserva vom regulären 18-jährigen abzuheben. Wenn man sich diese Mühe der Fassauswahl macht, dann muss aber auch ein höherer Verkaufspreis diesen Aufwand rechtfertigen. Das lässt sich nur mit einem anderen Label durchsetzen. Vom Bowmore und Dalmore 12 Jahre werden jährlich Hunderttausende Kartons verkauft. Hier einen Unterschied zu machen treibt mehr Kosten, als es zusätzliche Erlöse bringt.

Was kann nun zum besseren Geschmack des Dalmore geführt haben? Malt Whisky ist ein Naturprodukt und hat natürliche Geschmacks-Schwankungen. Jedes Fass schmeckt anders und man kann durch eine begrenzte Behältergröße nicht beliebig viele Fässer mit-



einander mischen. Es gibt auch jahreszeitliche Einflüsse. Wird im Winter gebrannt, so wird der Malt etwas weicher, da die kalte Umgebungsluft den Kühler bei der Destillation unterstützt und so ein reinerer Malt Whisky entsteht.

Einen wichtigen Unterschied gibt es zwischen den Flaschen, der zu einem spürbaren Qualitätsunterschied führt. Die 1,0 Liter-Flaschen werden in der Regel mit 43% abgefüllt. Die normalen Flaschen müssen sich dagegen mit dem gesetzlichen Minimum von 40% begnügen.

Zu hoch ist die Alkoholsteu-

er, als dass die Firmen sich die 43% für Standard-Flaschen leisten könnten. Erst mit steigendem Flaschenalter und -preis steigt auch die Prozentzahl. 43 oder 46% werden von der Whisky-Industrie als optimal angesehen (z.B. Bowmore 17J, Dalmore 21J). Durch die Beigabe von etwas stillem Wasser werden zusätzliche Aromen im Malt freigesetzt. Die 1,0 Liter Flasche mit 43% hat hier etwas mehr Reserve, bevor der Whisky verwässert.

Dies ist vermutlich der Grund, warum der Dalmore 12J/43% in der 1,0 Liter-Flasche unter Beigabe von Wasser von den Whisky-Freunden als besser bewertet wurde.

In der Praxis sind die Unterschiede jedoch so gering, dass von einer gleichen Qualität beider Flaschen gesprochen werden kann.

Es bleibt der Preisvorteil der 1,0 Liter-Flasche. In der Regel beträgt er 25 bis 40% gegenüber der normalen Flasche.



Das Whisky-Tasting

Wie probiert man Whisky richtig?

Whisky in Fassstärke erreicht Stärken von mehr als 60%. Kann man da noch etwas Anderes als scharfen Alkohol schmecken?

Wir empfehlen für den Genuss aller Whiskys die Zugabe von stillem Wasser. Einigen Whiskys genügen ein paar Tropfen, um das volle Aroma zu mobilisieren. Gibt man viel Wasser zu, werden sie wässrig. Whiskys mit 40% Stärke wollen vorsichtig verdünnt werden.

Nach den ersten Versuchen wird der Wunsch nach einem Tasting unter Anleitung geweckt. Am Besten im Keller eines schottischen Schlosses oder zwischen Regalreihen, auf denen sich Flasche an Flasche reiht. Fünf, sieben, ja mehr als 10 Whiskys kann man so prima probieren. Allen voran ein Kenner, der uns an seinen bildhaften Geschmacks-Erfahrungen teilhaben lässt. „Ich verspüre

einen Unterton von verbranntem Leinen; leider etwas eindimensional ...“ - ?

Der sensible Leser wird den kritischen Unterton sehr wohl bemerkt haben. 10 Proben à 0,04 Liter ergeben 0,4 Liter Whisky, der uns schnell in einen Vollrausch versetzt. Selbst mit sechs Proben à 0,03 Liter haben Sie knapp 0,2 Liter Whisky in sich. Die letzte Flasche ist dann wie immer die Beste. - Regelmäßig ist es richtig schade um die Krönung des Tastings. Nach 0,2 Liter Whisky schmeckt auch MacWalker ziemlich gut ...

Doch bereits viel früher ist unser Aufnahmevermögen erschöpft. Der Alkohol im Whisky sorgt spätestens nach der dritten Probe für eine starke Beeinträchtigung unserer Wahrnehmung. Die Geschmacks-Tiefen bleiben dem Tasting-Teilnehmer verborgen. Selbst Kenner hätten ihre Schwierigkeiten, nach der dritten Probe einen Macallan 15 Jahre vom 18-jährigen zu unterscheiden.

Wie soll man es aber stattdessen machen? Was machen die Profis, die Fässer und ganze Lagerhäuser beurteilen müssen? Da muss es doch Anhaltspunkte geben. - Profis riechen nur. Jeder Tropfen Whisky im Rachenraum würde die Aufnahme-fähigkeit für die folgende Probe behindern. In 15 Minuten werden so bis zu 20 Proben ‚verrochen‘. Oft unter der Zugabe von viel Wasser, bis hinunter zu einer Stärke von 25%. Dann stört der Alkohol nicht mehr und die Aromen werden richtig frei. Bevorzugt finden diese Beurteilungen am Morgen statt. Die Geschmacksnerven sind so noch erholt von der Nacht.

Wenden Sie diesen professionellen Ansatz auf ein bezahltes Tasting an. Gelinde gesagt wäre die Teilnehmerzahl sehr begrenzt. Das sinnliche Erlebnis wiche einer nüchternen Betrachtung. Das ist mit Sicherheit auch kein vernünftiger Weg.

Wir empfehlen nicht mehr als drei verschiedene Whiskys an

einem Abend zu verkosten. Besser noch sind nur zwei, die man vergleichend zu sich nimmt. Nehmen Sie sich viel, viel Zeit zum Riechen mit und ohne Wasser. Verwenden Sie mehrere Gläser. Dann erst probieren Sie. Und wenn sich anschließend der Whisky im Rachenraum breit macht, vermischen sich alle Geschmacksnuancen beider Whiskys zu einem Gesamterlebnis. Schenken Sie sich ruhig öfter nach. Sie werden nach Stunden mehr und mehr Aromen in den beiden Whiskys entdecken.

Laden Sie zu diesem besonderen Ereignis Freunde ein und tauschen Sie Ihre Eindrücke aus. So wird es ein tolles Erlebnis über das man noch lange spricht. Bitte öffnen Sie für Ihre Freunde nicht abschließend noch die eine oder andere besondere Flasche. Es wäre schade um die guten Tropfen. Sparen Sie sie lieber bis zum nächsten Tasting auf, denn alle werden diesen wunderbaren Abend wiederholen wollen.

Warum schmeckt Malt Whisky so unterschiedlich?

Die größten Einflüsse auf den Geschmack von Single Malt Whiskys

Aus einer Brennerei gibt es viele unterschiedlich schmeckende Malts. Woran liegt es? Was sind die größten Einflüsse auf den Geschmack eines Malt Whiskys? Es gibt drei große Einflüsse:

1. Rauchgehalt des Malzes
2. Brennblasen und Brennverfahren
3. Zur Reifung verwendete Fassart

Der Rauchgehalt von Malz ist leicht einzuordnen. Die Mehrheit aller Malt Whiskys wird heute mit gering rauchigem Malz hergestellt. Früher waren die Whiskys allesamt rauchiger als heute. Den Torf zum Darren des Malzes konnte man kostenlos in den Mooren stechen, wogegen Kohle oder Öl zum Erhitzen rauchfreier

Luft mit Extrakosten zu Buche schlug.

Heute ist die Arbeitskraft teuer geworden. Torf kostet damit mehr als Kohle. Doch trotz Preisanstieg hat sich vor allem auf der Insel Islay die Tradition des rauchigen Malt Whiskys weiter erhalten. Die Skala unten zeigt den traditionellen Zusammenhang zwischen Rauchgehalt des Malzes und den schottischen Regionen.

Die verwendeten Brennblasen und das Brennverfahren sind weitaus schwieriger einzuordnen. Grundsätzlich gilt: Je höher und eingeschnürter eine Brennblase ist, um so sorgfältiger wird der Alkohol von den öligen Bestandteilen, die gleichzeitig stark intensive Geschmacksstoffe sind, getrennt.

ohne Rauch	leichter Rauch	stark rauchig
+----- Rauchgehalt -----+		
Lowland + Highland	Highland	ältere Highland + Islay

weich	mittel	intensiv
+----- Brennart -----+----- Brennblasenform -----+		
Lowland	Highland	Inseln

Allerdings gibt die Form der Brennblasen nur eine begrenzte Sicherheit. Wird mit höherer Temperatur oder länger als üblich destilliert, so kann auch in einer schlanken und stark eingeschnürten Brennblase, ein kräftiger Malt entstehen. Früher wie heute tauschen sich die Destillations-Erfahrungen durch Personalwechsel zwischen den Brennereien aus. So entstanden in den Regionen durch ähnliche Produktion vergleichbar intensive Malt Whiskys.

Die Fässer haben zwei grundlegend verschiedene Einflüsse. Zum Ersten ist dies die Eichenart des Fasses. Weiche, zarte amerikanische Eiche findet man

in Fässern, in denen zuvor Bourbon lagerte. Standard-Bourbons lagern nur 2 Jahre in frischen Eichenfässern. Nach dieser kurzen Zeit sind im Fass noch viele Aromastoffe für den schottischen Malt Whisky enthalten. Gebrauchte Sherryfässer sind dagegen aus intensiver europäischer Eiche gefertigt. Den größten Einfluss hat die Anzahl der Wiederbefüllungen eines Fasses auf den Geschmack des Malts. Eine zweite Füllung führt zu deutlich weniger Holzaromen und ein drittes Befüllen von 20 oder 30 Jahre alten Fässer ergibt fast keinen Holzeinfluss mehr auf den gelagerten Malt Whisky.

Bourbonfass	Mischung	Sherry/Weinfässer
+----- Holzart -----+		
mild zart	mittel	intensiv

3rd Fill	2nd Fill	1st Fill
+----- Füllanzahl -----+		
gering	mittel	intensiv

Lassen Sie uns zum Abschluss ein paar Vertreter der verschiedenen Whisky-Typen benennen:

Ohne Rauch

1. weiche Brennart, Bourbon-Fass, 1st und 2nd Fill

Auchentoshan 10J
Glenmorangie 15J

2. weiche Brennart, Sherry/Weinfässer, 1st Fill

Auchentoshan Three Wood
Glen Moray 16J

3. mittlere Brennart, Sherryfässer, 1st Fill

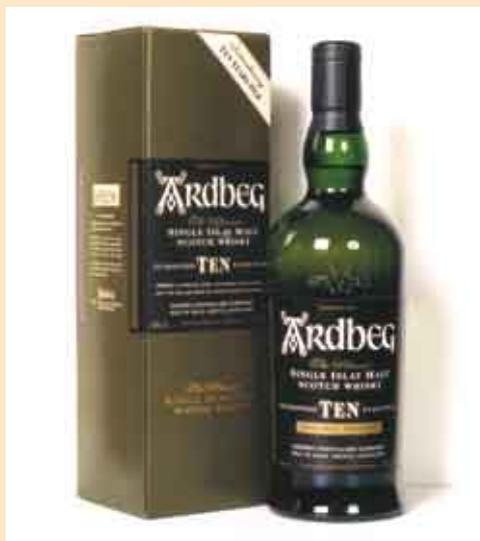
Macallan 12J, 15J, 18J



Viel Rauch

4. mittlere Brennart, Bourbon-Fass, 1st und 2nd Fill

Ardbeg TEN, 17J, 25J
Caol Ila 12J, 14J-Cask, 18J



5. mittlere Brennart, Sherryfässer, 1st Fill

Bowmore Darkest
Bowmore 17J



6. intensive Brennart, Bourbon- + Sherryfässer 1st und 2nd Fill

Lagavulin 16J

Die meisten Hersteller stellen leichten Brennarten auch leichte Fässer und geringe Rauchgehalte gegenüber.

Man legt Wert auf Harmonie.

Nur zwei Ausnahmen gibt es an beiden Enden des Spektrums.

Der Auchentoshan Three Wood lässt das Sherryfass gegenüber der Brennart und dem fehlenden Rauch dominieren. Wer intensive europäische Eiche kennen lernen möchte, sollte hier beginnen.

Die zweite Ausnahme ist der Laphroaig. Er ist ein sehr milder, weicher Malt aus einem Bourbonfass, der durch eine extreme Rauchigkeit aus dem Rahmen fällt.

Die ‚Besten‘ Malt Whiskys Schottlands

Die Bestseller von The Whisky Store



Oft werden wir gefragt, welche Single Malt Whiskys am häufigsten von Kunden verlangt werden. Häufig genannte Namen sind Lagavulin, Macallan und Bowmore. Gibt es einen herausragenden Malt, der sich am Besten verkauft? Und wenn

ja, weshalb gerade dieser?

Hochwertige Malt Whiskys zu verkaufen ist ein sensibles Geschäft. Bis auf eine Handvoll kleiner Unternehmen sind die schottischen Brennereien mittlerweile im Besitz weniger Spirituosen-Konzerne wie Diageo, Allied Domecq oder Pernod Ricard.

Kennen Sie die Malts Ardmore, Breaval oder Glenburgie? Falls nicht, so ist dies kein Wunder. Nur wenige Brennereien werden massiv beworben.

Werbung ist der Schlüssel zum Erfolg. Aber statt das gesamte Werbebudget gleichmäßig auf alle Brennereien zu verteilen fördern Konzerne nur einzelne Brennereien. So lässt sich am meisten Malt Whisky kostengünstig absetzen. Wer als erstes zu Werben anfangen konnte den Markt für sich gewinnen. Die beiden Top Malt Whiskys in der Welt zeigen dies deutlich:

1. Glenfiddich
2. Glen Grant

Doch der hohe Absatz fordert auch seinen Tribut in der Qualität. Nur 5 bis 15% aller Whiskyfässer sind nach der Reifung wirklich hochwertig. Wenn man 100% seines Whiskys dennoch als Single Malt abfüllt, anstatt die anderen Fässer in Blends zu vermarkten, so leidet die Qualität. Um die Qualität zu halten, füllen die großen Brennereien auch ältere und handselektierte



Malts ab.

Mit der Massenware möchte man den Markt der Premium-Qualitäten nicht verlieren. Hinter diesen Marktführern haben sich drei weitere Malts gut entwickelt: The Glenlivet, Cardhu und Glenmorangie belegen weltweit die Plätze 3 bis 5.

Diese fünf Malts sind uns aus der Werbung gut bekannt. Glenfiddich und Glen Grant flimmern zu Weihnachten sogar



ihre sechs Classic Malts of Scotland gemeinsam bewirbt. Die Werbeausgaben verteilen sich auf sechs einzelne Malt Whiskys mit geringeren Flaschenzahlen, die es alleine nie zu einer größeren Verbreitung geschafft hätten.

Dies kopierten Morrison Bowmore mit Auchentoshan, Glen Garioch und Bowmore sowie Allied Domecq mit Glen-



über den Fernseher.

Doch wenn niemand einen Whisky kennt, wird er dann auch verkauft? Brennereien wie Glenlochy, Pittyvaich oder Port Ellen mussten schließen, weil zu wenig Menschen von ihren hervorragenden Malts wussten. Mit Werbung wäre das nicht passiert.

Geradezu genial ist die Vorgehensweise von Diageo, die

dronach, Scapa und Laphroaig. Doch der Erfolg blieb aus. Bowmore und Laphroaig waren bereits zu starke eigenständige Marken mit mehreren Altersstufen, die nicht in die Kombinationsstrategie passten.

Haben Sie von unseren anschließend aufgeführten Bestsellern noch nicht alle probiert? Dann sollten Sie es möglichst bald nachholen. Ohne die großen Werbeausgaben und die weltweite Vermarktung erhalten Sie für Ihr Geld Top-Whiskys aus ausgesuchten Fässern, die vom ausdruckslosen Einheitsbrei der im Supermarkt angebotenen Malts meilenweit entfernt sind.

Bis ca. € 40

Ardbeg 10J
 Aberlour 10J
 Auchentoshan 10J
 Balvenie 12J
 Bowmore 12J
 Bowmore 15J
 Bruichladdich 10J
 Cragganmore 12J
 Dalmore 12J
 Dalwhinnie 15J
 Highland Park 12J
 Lagavulin 16J
 Laphroaig 10J
 Laphroaig 15J
 Oban 14J
 Talisker 10J

Über €40

Ardbeg 17J
 Balvenie Port 21J
 Bowmore Darkest
 Bowmore 17J
 Glenfarclas 21J
 Glenmorangie
 Port + Sherry Wood
 Highland Park 18J
 Lagavulin 1986
 Macallan 18J

Kennen Sie amerikanischen Whiskey?

Kentucky Straight Bourbon

Sie kennen alle amerikanischen Whiskey aus dem Supermarkt? Doch die Whiskeys, die ich Ihnen hier vorstelle, sind von diesen Supermarkt Whiskeys soweit entfernt, wie Macallan oder Bowmore vom Blended Scotch. Diese Whiskeys sind etwas Besonderes und sollten pur (ohne Cola, ohne Eis) und nur mit etwas stillem Wasser genossen werden.

Auf dem nordamerikanischen Kontinent existieren zwei Regionen, in denen traditionell Whiskey gebrannt wird. Dies sind die US-Staaten Kentucky und Tennessee sowie die Ufer der großen Seen im Süden Kanadas. Amerikanischer Whiskey schreibt sich, genauso wie der irische Whiskey, mit einem e vor dem Ypsilon.

Es gibt vier verschiedene Whiskey Sorten in Amerika. Die wohl bekannteste ist der Bourbon, der seinen Namen

über das Bourbon County in Kentucky erhielt. Dieses County (engl. = Grafschaft) bekam seinen Namen zu Ehren der französischen Königsfamilie (die Bourbonen), da Ludwig der XVI den Amerikanern während der Unabhängigkeitskriege gegen die Engländer half.

Bourbon wird zu mindestens 50% aus Mais hergestellt. Dies gibt ihm seinen typisch süßlichen Geschmack. Die restlichen verwendeten Getreidesorten sind Roggen (sehr würzig), Weizen (sehr weich und mild) und die Gerste, die für den Fermentations-Prozess unbedingt notwendig ist.

Wird ein Bourbon anschließend nicht mehr verschnitten, so nennt man ihn ‚Straight‘. Wird er mit mehr als 100 Proof (= 50 Vol % Alc.) und von Hand in Flaschen abgefüllt, so darf er die Qualitätsbezeichnung ‚Bottled in Bond‘ tragen. Ein ausgezeichnete Vertreter der Kentucky Straight Borsbons ist

der Four Roses Single Barrel.

Wird mehr als 50% Roggen in einem Whiskey verwendet, so darf er sich ‚Rye Whiskey‘ nennen. Zu Anfang gab es in Amerika sehr viele Rye Whiskeys, die außergewöhnlich würzig schmeckten.

Der Geschmack der Menschen wandelte sich jedoch über die Jahrhunderte, so dass der Rye Whiskey beinahe in Vergessenheit geriet. Heute ist ‚Mild and Mellow‘ Mode geworden. Rye Whiskey hat eine Renaissance erlebt.

Der Old Rip van Winkle ist ein typischer echter urtümlicher Rye Whiskey, wie er in alter Zeit üblich war.

100%-tige Mais Whiskeys werden als ‚Corn Whiskey‘ bezeichnet. Sie schmecken sehr neutral. Reine Corn Whiskeys werden deswegen wenig getrunken und vorwiegend für die Erzeugung von Blends verwendet.

Als viertes und letztes seien

hier die vor der Fasslagerung gefilterten Tennessee Whiskeys genannt. Sie erfreuen sich seit neuester Zeit einer wachsenden Beliebtheit.

Gentleman Jack aus der Brennerei Jack Daniel ist etwas Besonderes. Er wird nicht nur vor der Fasslagerung sondern auch noch einmal hinterher gefiltert.

Die Filtrervorgänge dauern bis zu 10 Tage und entfernen restlos alle Trub- und Schwebstoffe aus dem Destillat. Der resultierende Whiskey schmeckt außergewöhnlich weich und mild.

Sie sind neugierig auf amerikanische Whiskeys geworden? Genau dies habe ich bezweckt.

Probieren Sie einmal etwas Anderes und versuchen Sie einen Kentucky Straight Bourbon.

Die Macht des Markts

Wie entstehen die Preise von Whisky-Flaschen?

Wer hat sich nicht schon einmal geärgert, warum eine gute Flasche Malt Whisky rund € 35 kostet und im Supermarkt bezahlt man für Noname-Whiskys nur die Hälfte? Ist etwa der Teuro Schuld daran? - Nein, so einfach ist es leider nicht. Die Preise von Malt Whisky Flaschen unterliegen keiner Willkür, obwohl es uns manchmal wundert, dass ein Bowmore 12J gleich viel kostet wie ein Isle of Arran ohne Altersangabe. Wie setzt sich der Preis einer Whisky-Flasche zusammen?

Die Herstellung ist schnell geklärt. Pro Liter Whisky werden etwas gemälzte Gerste und einige Liter heißes Wasser verbraucht. Ferner benötigt man eine kleine Brennerei, die mit zwei Handvoll Mitarbeitern kurz vor dem Ende der Welt, kostengünstig produziert. Je Liter Rohwhisky rechnet man



mit Herstellungskosten von € 2. Zusätzliche € 2 für Verpackung und Transport nach Deutschland, € 3 bis € 4 Euro Alkoholsteuer, ein wenig Gewinn für alle Beteiligten und zum Schluss noch 16% Mehrwertsteuer oben drauf ...

Das sollte zu einem Verkaufspreis von gut € 10 pro Flasche führen. Warum kostet nun eine Flasche guter Malt Whisky dreimal soviel?

Die Antwort auf diese Frage liegt in den Feinheiten unseres Wirtschaftssystems begründet.

Die einfache Formel Einkaufspreis+Gewinn=Verkaufspreis lernen wir in der Schule. Tatsächlich wird in dieser Rechnung mit den Kosten der wichtigste Faktor verschwiegen. An jeder Stelle fallen immense Kosten an, die auf jede einzelne, verkaufte Flasche umgelegt werden müssen.

Stellt eine Brennerei 1 Mio. Liter Whisky pro Jahr her, dann teilen sich die Personal- und Gebäudekosten durch diese eine Million. Um aber die Fässer auszusuchen, aus denen nach 12 Jahren 100.000 Liter guter Malt Whisky abgefüllt werden, muss die gesamte hergestellte Menge jedes Jahr von Menschen getestet und bewertet werden. Dabei fallen über 12 Jahre hinweg Personalkosten an, die letztendlich doch nur durch 100.000 geteilt werden dürfen.

Der zweite große Kostenfaktor ist die Werbung für Malt Whisky. Nur wenn ausreichend viele Genießer für eine Brennerei gewonnen werden, rentiert

sich die große Produktion und der systematische Auswahlprozess der besten Fässer. Für Marken wie z.B. Bowmore, Macallan und Glenmorangie gehen die Werbeetats weit in die Millionen. € 10 Werbekosten pro Flasche werden nicht selten überschritten.

Wenn wir als Malt-Liebhaber diese Kosten als unnötig erachten, sie lassen sich leider nicht vermeiden. Ohne Werbung kann keine Brennerei Stückzahlen erreichen. Die hohen Jahreskosten für den Betrieb der Anlagen und Lagerhäuser müssten auf wenige Flaschen umgelegt werden. Niemand würde diese teuren Flaschen kaufen. Die jungen, kleinen Brennereien Arran und Drumguish können ein Lied davon singen.

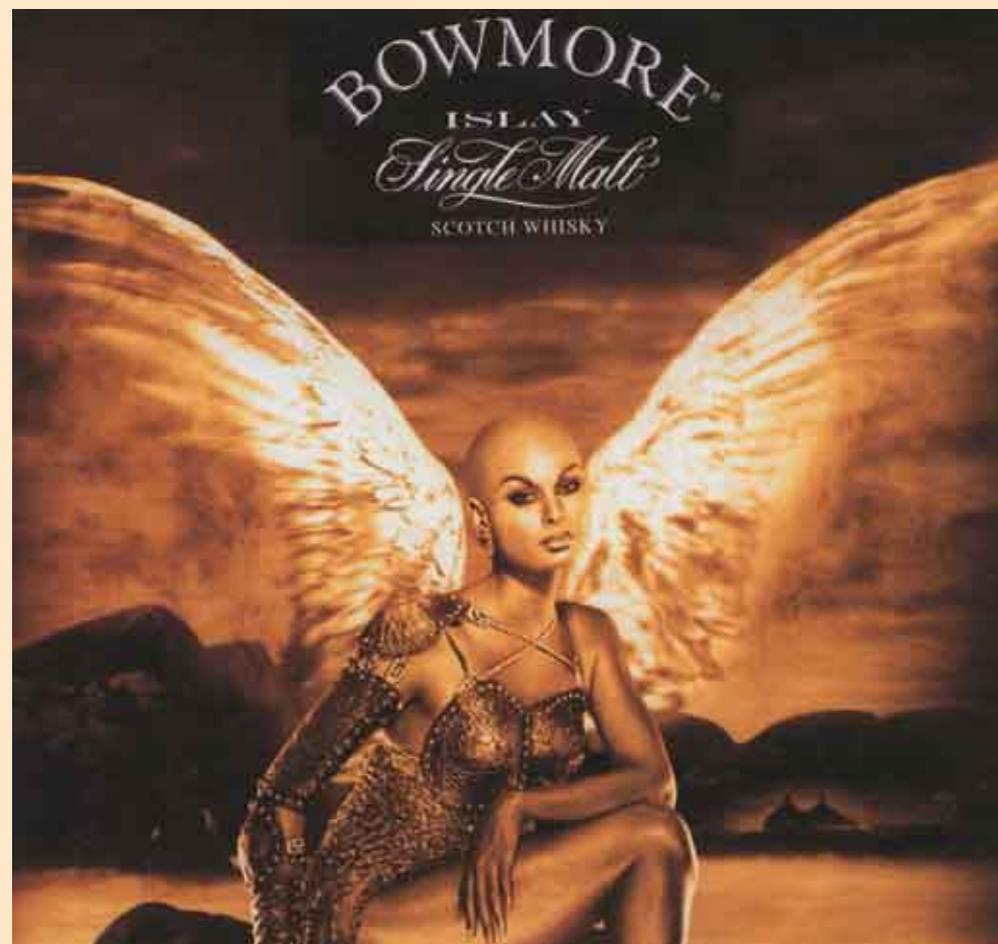
Schauen wir weiter in Richtung Kunde. Palettenweise versendet der Hersteller die Whisky-Flaschen zum Großhändler. Kartonweise erreichen die einzelnen Lieferungen die Verkaufsregale der Händler.

Vereinzelung, Umpacken, Gewinn des Großhändlers und der Weitertransport addieren weitere € 5 bis € 10 zu jeder Flasche.

Über allem liegt die Zinslast für jedes Whiskylager. Hat ein Händler sehr viel Auswahl und dreht sich das Lager nicht mehrmals pro Jahr um, dann wird jede nicht verkaufte Flasche pro Jahr um den Bankzins teurer. Dies gilt nicht nur für den kleinen Händler. Auch der Großhändler, der Schwankungen in der Konjunktur und Nachfrage ausgleichen muss, kämpft mit den Kapitalkosten. 10% Kapitalzins werden pro Jahr oft überschritten. Die Kapitaldecke der Händler reicht zur Eigenfinanzierung nicht aus und die Banken tragen das Risiko. Ganz besonders deutlich wird der Zinseffekt bei Jahrgangsabfüllungen. Jede dieser Flaschen, die Sie in späteren Jahren erwerben, steigt im Preis mit mindestens 10% pro Jahr. Sammler können mit frühzeitigen Käufen viel Geld sparen.

Wie kann man jetzt Kosten vermeiden und preiswert Whiskys anbieten? Der Schlüssel dazu liegt im Einkauf. Wer palettenweise einkauft, auf Großhändler nicht angewiesen ist und sein Lager vielfach pro Jahr umdreht, spart an den hohen Verteil- und Kapitalkosten.

Sie als Kunde sehen bei dieser Vorgehensweise in erster Linie die hohe Lieferfähigkeit mit kurzen Bestellzeiten. Schönes Nebenprodukt sind regelmäßige Sonderangebote, die dem Kunden den Preisvorteil des Mengeneinkaufs auch für seltenere Flaschen durchreichen.



Die ‚Beste‘ Single Malt Whisky Brennerei

Im Jahr 2000 nahm ich eine neu erschienene Malt Whisky Flasche in die Hand und las erstaunt auf dem Etikett: ‚The Best Whisky in The World‘. Kann denn das wahr sein? Sollte meine Suche nach dem besten Whisky endlich zu einem Ende gekommen sein? - Nicht anders erging es mir zwei Monate früher in der Whisky-Presse. Dort wurde mit dem gleichen Superlativ die ‚Weltweit beste Whisky Webseite‘ beworben.

Der Volksmund sagt: Andere Länder, andere Sitten. Dieses Sprichwort gilt auch hier. Eine Rücksprache mit angelsächsischen Freunden klärte mein Mißverständnis schnell auf.

In Großbritannien scheint dieses oft ungerechtfertigte Prahlen in der Werbung nicht strafbar zu sein. Ganz anders schützt Sie in Deutschland das Wettbewerbsgesetz. Keine unwahre Werbung, sonst ist der Teufel los.

Probieren geht über Studieren. Über die beworbene Webseite können Sie sich schnell und kostengünstig selbst ein Urteil verschaffen. Den besagten Whisky müssen Sie sich schon kaufen. Ob Sie dies bei einem 8-jährigen Highland Malt für €25,90 auch tun werden? Ist dies wirklich der Beste Whisky der Welt?

Whisky-Vereine, -Gesellschaften und -Experten haben in der Vergangenheit oft versucht Qualitätsreihenfolgen für Whisky aufzustellen. Die jährliche International Wine And Spirit Competition kürt auch immer wieder Sieger. Ein besonderes und vermutlich teures Auto mag als das Beste der Welt gekürt werden, doch was kauft der Kunde wirklich? Whiskys, die ein vernünftiges Preis-/Leistungsverhältnis aufweisen, sind gefragt.

Als Whisky-Vollversender mit über hunderttausend

verkauften Flaschen pro Jahr, können auch wir Empfehlungen abgeben, welche Whiskys bei unseren Kunden am Besten ankommen und welche Brennereien bei den Kunden den höchsten Rang einnehmen. Das Feld ist dicht gedrängt, aber Sie können eine kleine Gruppe an Spitzenbrennereien ausmachen, hinter dem ein gleich großes Verfolgerfeld steht.

Spitzengruppe

Ardbeg, Balvenie, Bowmore, Highland Park, Macallan, Lagavulin, Laphroaig

Verfolgerfeld

Caol Ila, Glenfarclas, Glenmorangie, Springbank, Talisker

Suchen Sie einen besonders guten Whisky? Wählen Sie einmal einen etwas älteren Whisky von diesen Brennereien aus.

Sicherlich wird jetzt der eine oder andere von Ihnen berechtigter Weise sagen: ‚Aber ein Linkwood, Mortlach oder Port Ellen ist etwas Unvergleichli-

ches, das man auf keinen Fall missen sollte.‘ - Auch Sie haben recht.

Für jeden der von uns angebotenen Whiskys gibt es eine Daseinsberechtigung. Sind Sie langjähriger Experte, so werden Sie etwas Ausgefallenes suchen. Beginnen Sie jedoch erst, so sollten Sie vorsichtig gute Whiskys auswählen, damit Ihnen nicht bei den ersten Flaschen ein Fehlkauf passiert.

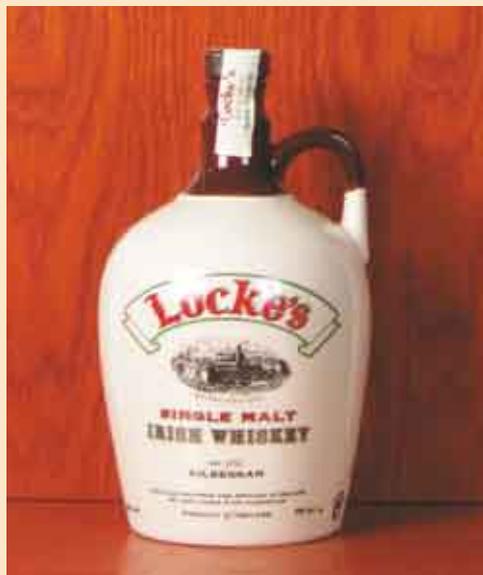
Passen Sie bitte auch bei Whiskys von unabhängigen Abfüllern auf. Sie sind bei uns besonders gekennzeichnet (Sign., Conn., G&M, ...).

Vergewissern Sie sich erst, bevor Sie einen absolut raren Whisky aus einer geschlossenen Brennerei zum Trinken kaufen, dass Sie den Geschmack auch wirklich mögen werden.

Es gibt eine ganze Reihe von sehr guten Büchern, die Ihnen auf einfache Weise helfen, die richtige Entscheidung zu fällen.

Die Verpackung von Whisky-Flaschen

Aufwändiger Schutz oder Werbung?



war. An eine moderne ‚Umverpackung‘ war noch lange nicht zu denken. Das Label beschrieb den Inhalt. Erst im 19. Jahrhundert wurde das moderne Label als Träger der Werbung und der Marke entdeckt. Anfangs verwendete man für die Schachtel dünnen Karton. Später wechselte man zu festerer Pappe.

Als die Globalisierung in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts begann, stieg der Wettbewerb zwischen den Herstellern



Vor dem Beginn der industriellen Herstellung von Glasflaschen wurde Whisky direkt aus dem Holzfass oder aus Ton- und Steinkrügen ausgeschenkt. In den Pubs standen Fässer und im Krug nahm man größere Portionen mit auf den Weg.

Mit der technischen Entwicklung Ende des 18. Jahrhunderts entstand sowohl der Blended Whisky als auch die Glasflasche, die ideal zum Vertrieb dieses Massenprodukts geeignet

an und einzelne, wertvollere Flaschen bekamen die heute bekannten bunt bedruckten Schachteln. So ist es auch heute noch. Johnnie Walker Red Label und Ballantine's Finest werden in blanken Flaschen verkauft. Chivas Regal wird dagegen bereits in einem Karton geliefert.

Mit zahlreichen Verpackungen wird der Kunde umworben. Ihren ursprünglichen Zweck erfüllen sie auch jetzt noch. Sie sichern den Inhalt gegen Lichteinwirkung, vor Verkratzen und verhindern meist ein Wegrollen der liegenden Flasche.

Heute gibt es noch die einfache Pappschachtel wie bei Tyrconnell oder Royal Lochnagar. Die gleiche preiswerte Ausführung mit Kunststofffenstern sieht man noch vereinzelt bei unabhängigen Abfüllern.

Doch ihre Verbreitung sinkt beständig. Die Pappschachtel wird zunehmend durch die preiswert herstellbare Papprolle mit Metall- oder Kunststoffdeckeln ersetzt. Sie ist deutlich



stabiler und vermittelt dem Käufer bereits von außen einen ‚Runden‘ Eindruck und damit die Assoziation zur Flasche.

Allerdings verkratzt die Röh-



re durch die geringen Anlagestellen wieder leichter. Röhren ganz aus Blech trotzten auch diesem Einfluss.

Einige wenige Hersteller haben die Pappschachtel weiterentwickelt. Die eckige Form reizt zum Spiel mit dem Aufdruck. Bei der alten Talisker-Schachtel ergaben mehrere Flaschen nebeneinander gestellt eine tolle Landkarte. Bei der hier im Bild gezeigten Macallan Flasche reizt das gemeinsame

Motif zum Sammeln.

Lagavulin verstärkt die Pappschachtel mit einer inneren Wellpappe und The Glenlivet hüllt seine älteren Flaschen zusätzlich in hochwertiges Papier.

Die regelmäßige Veränderung der Verpackung bietet dem Whisky-Sammler einen beständigen Nachschub an Sammelstücken.

Die nach Außen wertvollste Form der Verpackung stellt

die Holzkiste dar. Es gibt sie unbehandelt, gebeizt, lackiert, aus Edelh Holz und sogar mit Plexiglasdeckel. Was ursprünglich zum Schutz eines wertvollen Kristallgefäßes gedacht war, vermittelt heute bereits von Weitem einen wertvollen Inhalt.

Dazu kommt ein nicht enden wollendes Repertoire an Zusatzausstattungen: Zertifikate, Siegel, Samt- und Tartansäcke, Seiden- und Samtfutter, Schlösser und Dergleichen mehr. Die bislang aufwändigsten Verpackungen boten der Bowmore 1955 (€5.000) und der Macallan 1946 (€2.000) mit ihren Hartholzkisten.

Aber auch die Silent Still Edition von Signatory haben mit Holzkiste, Seidenfutter, beiliegender Miniatur und Fassstück sowie einer Plexiglasscheibe eine umfangreiche Ausstattung.

Bitte vergessen Sie bei all dieser Verpackung nicht den Inhalt. Wenn Sie Ihren Whisky nicht nur ansehen wollen,

kommt es schließlich auf den Inhalt an und nicht auf bunt bedruckte Pappe oder lackiertes Holz. Natürlich wollen die Hersteller mit Ihrer Verpackung Aufsehen erregen, doch ohne aufwändige Verpackung wird der Genuss für Sie preiswerter.

Rühmliche Ausnahmen von diesen teuren Verpackungen machen der Glenfarclas 25 Jahre und der Glenfiddich 30 Jahre, die beide in einer schlichten Röhre geliefert werden. Sie sind gleichzeitig die preiswertesten Vertreter ihrer jeweiligen Altersstufen.



Wie die Hersteller Preise machen

Die Preisentwicklung am Malt Whisky Markt

Der schottische Malt Whisky Markt ist in fester Hand weniger großer Hersteller. 90% der produzierenden Brennereien gehört einer Handvoll Konzerne. Wir kennen das vom Handy-, Energie- und Automobil-Markt. Die Wirtschafts-Wissenschaftler nennen dies ein Oligopol.

Es gibt noch Wettbewerb, aber die wenigen Anbieter wissen, dass ihre Preisentscheidungen zwingend Einfluss auf die Strategie der anderen hat. Selten hackt eine Krähe der anderen ein Auge aus. Was machen die wenigen kleinen Firmen? Sie folgen den Großen und leben ganz gut damit.

Aber die Kaufentscheidung des Kunden fällt nicht nur nach dem Preis. Hat man keine Möglichkeit vorab zu probieren, entscheidet man nach Empfehlungen, Flaschenaussehen, Bauchgefühl und natürlich der Werbung.

Welche Malt Whiskys verkaufen sich am besten? In der Regel sind es die, die im Markt am meisten werben. Glenfiddich, Glen Grant, Glenlivet und Cardhu halten gemeinsam mehr als 50% Anteil im Malt Whisky Markt. Sind sie deshalb auch die Besten? Zu deren Ehrenrettung sei gesagt, dass neben den weit bekannten Standardflaschen auch absolute Spitzenprodukte aus diesen Brennereien stammen.

Wenn die Werbung soviel Einfluss auf die Kaufentscheidung des Kunden hat, was ist dann mit den Verfolgern dieser Verkaufs-Spitzenreiter? Die Standardflaschen von Glenmorangie, Macallan, Aberlour, Lagavulin, Laphroaig und Bowmore stehen für weitere 20% des weltweiten Malt Whisky Marktes.

Kann es sein, dass der Markt diese Abfüllungen vielleicht

überbewertet? Ist die Werbung zu wirkungsvoll und trübt unseren Blick?

Die wenigen Anbieter im Markt suchen Marktanteile. Die Preise der 10 meistverkauften Malts werden aus Herstellungs-, Marketing- und Vertriebskosten berechnet. Kein Hersteller kann hexen und alle landen in der gleichen Preisspanne.

€ 25 bis € 35 kostet der 10- bis 12-jährige Eintritt in die Welt der Malts. Warum liegt zwischen Glenlivet 12J und Glenmorangie 10J ein Preisunterschied von € 8? Die Qualität halten Fachleute für vergleichbar und der Whisky-Autor M. Jackson gibt dem Preiswerteren sogar 5 Bewertungspunkte mehr. Verrückte Welt?

Nein, es ist das langfristig bessere Marketing, das den höheren Verkaufspreis verdient.

Whisky-Preise und -Qualität gehen nicht Hand in Hand. Schnäppchen warten darauf, von Ihnen entdeckt zu werden.

Firmen in Oligopolen muss man nicht zwingend folgen, wenn sich die Preise der Standard-Abfüllungen an den Kosten und nicht an der Qualität orientieren.

Aber was ist mit den anderen, seltener verkauften Flaschen? Bei diesen stochern die großen Firmen im Nebel des kleinen Marktes. Zu gering sind die Auswirkungen auf ihre eigene Bilanz, als dass man sich besondere Mühe bei der Preisfindung machte.

An den Tischen der Verkaufsabteilungen wird gewürfelt. Bis zu 100% Abweichungen im Verkaufspreis kann man unter vergleichbaren Flaschen im gleichen Konzern finden. Warum kostet ein Dalmore 21J € 120 und ein Jura 21J mit € 60 nur die Hälfte? Beide sind qualitativ ähnlich bewertet. Die Würfel an den Tischen der Konzerne fallen im Mittel auf 3,5. Doch eine 1 ist beim Würfeln genauso wahrscheinlich wie eine 6.

Einen Nachteil haben wir Mitteleuropäer. Deutschland, Österreich und die Schweiz gelten als reiche Länder. Deshalb versuchen die Konzerne das Preisniveau der eigenen Flaschen auf die Einkommensverhältnisse anzuheben, wenn sich die Konkurrenz im Oligopol darauf einlässt. Die unterschiedlichen Preise zwischen den Ländern enthalten neben diesem Faktor noch Einflüsse durch unterschiedliche Lohn- und Transportkosten, Alkoholsteuer und natürlich der Mehr-



wertsteuer.

Bitte folgen Sie nicht blindlings dem Markt. Picken Sie sich lieber die Rosinen heraus. Kaufen Sie sich dazu das Malt Whisky Buch von Michael Jackson zu € 28.

In ihm sind für gängige Flaschen Punkte vergeben. Nicht immer stimmen wir mit seiner Meinung überein. Aber die grobe Einteilung ist allgemeingültig.



Warum einen Whisky von einer Brennerei kaufen, die bislang nur Abfüllungen zwischen 60 und 70 Punkten auf den Markt gebracht hat?

Es gibt Dutzende, die mehr als 80 und sogar über 90 haben. Und bei gleichwertig beurteilten Flaschen gibt es große Preisunterschiede. Es muss nicht immer ein Macallan 18J oder Caol Ila 18J für € 60 sein. Andere Mütter haben auch schöne Töchter.

Highland Park 18J und Glenlivet 18J bieten vergleichbare Qualität für € 15 weniger.

Ganz besonders empfehle ich die folgenden Abfüllungen mit besonders gutem Preis-/Leistungsverhältnis:

Ardbeg 10J, Bowmore Darkest + 15J, Longmorn 15J, Glenfarclas 15J, Glenlivet 15J + 18J und Jura 21J.

Diese Whiskys sind preislich attraktiv und derzeit stabil. Alle bewertet Michael Jackson mit 85 bis über 90 Punkte.

Auch wenn Sie unabhängige Abfüllungen suchen. Riskieren Sie einen Blick in das besagte Buch und machen Sie sich ein Bild, wie die bisherigen Abfüllungen der Brennerei abgeschnitten haben. Legen Sie nicht jeden einzelnen, vergebenen Punkt auf die Waagschale - es gibt Unterschiede zwischen Ihrem und Michael Jacksons Geschmacksempfinden. Ein Whisky mit 60 bis 70 Punkten wird aber auch Sie im seltensten Fall vom Hocker holen.

Whisky pur oder mit Eis?

Wie verkostet man Whisky richtig?

Mit der Verbreitung von Scotch Malt Whisky und Kentucky Straight Bourbon, steigt die Anzahl an Experten. Man diskutiert die richtige Verkostung von Whisky. Dieser Artikel folgt dem Trend und beschreibt Möglichkeiten und Fehler.

Im Kino wird Whisky regelmäßig auf Eis getrunken. Dieses alte Klischee aus den heißen Staaten Amerikas hält sich hartnäckig. Einen großen Nachteil hat diese bei Barkeepern immer noch beliebte Servierweise. Bei eisigen Temperaturen funktionieren in unserem Mund die Geschmacksknospen nicht mehr richtig und es verdampfen weniger Aromastoffe aus dem Whisky. Die Nase kann 1.000 mal mehr riechen, als die Zunge schmeckt. Damit gehen mit Eis 999 von 1.000 Geschmacks-Erlebnisse verloren.

Eine Vermischung von Whisky mit Cola gehört in den Party-Bereich mit lauter Musik, Rau-

chen und Unterhaltung. Hier steht der Partygast und der Alkoholkonsum im Mittelpunkt. Einen hochwertigen Malt oder Straight Bourbon sollte man so nicht opfern. Für die Mischung mit intensiver Cola eignen sich billige Blended Whiskys.

Wie macht man es denn nun richtig? Trinkt man jeden Whisky ausschließlich zimmerwarm und pur? Auch solche mit 55 bis 65% Alkoholgehalt? Viele Menschen geben Wasser zu. Soll man es auch tun und welches Wasser ist geeignet?

Nähern Sie sich einem Whisky vorsichtig. Nehmen Sie die ersten, feinen Aromen mit der Nase auf. Verwenden Sie unbedingt ein geeignetes Glas. Keinen schweren, glatten, zylindrischen Tumbler, sondern ein sich nach oben verjüngendes Nosingglas mit Kelch. Es bündelt die Aromen und verstärkt sie. Ob man den ersten Schluck pur oder mit Wasser verdünnt

zu sich nimmt, entscheidet jeder besser für sich selbst. Nach dem Essen oder Rauchen sollte man eher pur genießen. Der Whisky muss sich in diesem Fall im Mund erst durchsetzen. Dabei gilt: Je purer um so besser.

Doch hüten Sie sich vor zu hohen Alkoholstärken. Über einer Grenze von 50 bis 53% beginnen sich die medizinischen Eigenschaften des Alkohols durchzusetzen. Purer Alkohol betäubt Nerven! Alkohol macht nicht nur vor Schmerz-Nerven nicht halt, sondern betäubt auch Geschmacks-Nerven. Nehmen Sie zur Probe einen Schluck Whisky mit 57% in den Mund und verteilen Sie ihn gut. Das wirkt bei Zahnschmerz, ist aber weniger geeignet, um etwas anderes danach zu genießen.

Zur Verdünnung eines starken Whiskys verwenden Sie bitte nur stilles Wasser. Jegliche Kohlensäure oder Soda versäuern den Geschmack. Genauso wenig sind mineralhaltige Heilwasser geeignet. In ihnen ist

zuviel Salz. Am Besten verwenden Sie stilechtes schottisches Wasser.

Die Gretchenfrage beim Whisky-Genuss lautet: Soll ich Whisky mit 40 bis 46% mit Wasser noch weiter verdünnen? Soll man einen solchen Whisky mit 2:1 (2 Teile Wasser auf 1 Teil Whisky) verdünnen und gegen den Durst trinken? Hier streiten sich die Gelehrten und der Fachmann wundert sich.

Erlaubt ist, was gefällt. Legen Sie sich keine Daumenschrauben an. Selbst in Schottland, Amerika und Irland genießen die Einheimischen mal mit und mal ohne Wasser. Mit Wasser werden feinere und leichtere Aromen frei. Probiert man mehrere Whiskys hintereinander, so muss die Alkoholstärke über die Zeit zunehmen, um die betäubende Wirkung des Alkohols auf die Geschmacksknospen wieder wett zu machen. In der Abwechslung und den unterschiedlichen Aromen liegt die Besonderheit des Whiskys.

Der Alkoholgehalt von Whisky

Wie viel ist genug?

Schottischer Whisky wird meist mit 40% oder 43% abgefüllt. Doch man findet auch 46%, 57% und sämtliche Werte dazwischen und darüber. Warum diese Unterschiede? Welche Hintergründe gibt es?

Der Gesetzgeber schreibt einen Mindestgehalt von 40% für Whisky vor. Damit ist die untere Grenze geklärt. Die Alkoholsteuer von € 13,03 pro Liter reinem Alkohol sorgt dafür, dass Wenige diese Schwelle überschreiten.

Besonders im preiswerten Segment vergleicht der Kunde den Preis pro Flasche, ohne einen Blick auf den Alkoholgehalt zu richten. Eine 0,7 Liter Flasche mit 43% kostet aber um € 32 an Alkohol- und Mehrwertsteuer mehr als eine 40%-tige. Aus diesem Grund weisen die Standard-Abfüllungen der Malt Whiskys meist 40% auf.

Im Duty-free spielt der Alko-



holgehalt eine geringere Rolle, da Alkohol- und Mehrwertsteuer nicht erhoben werden.

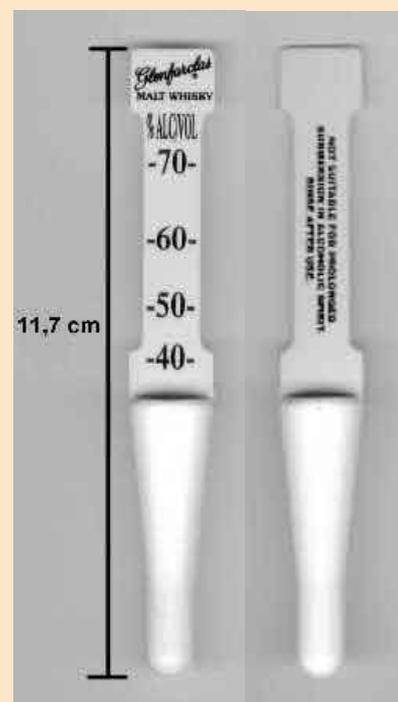
Es fällt lediglich ein geringerer Mehrpreis für den zusätzlichen Roh-Whisky an. 43% hat sich als Standard eingebürgert. Für den Großteil der Genießer scheinen 43% das ideale Geschmackserlebnis zu bieten.

Viele 1 Liter-Flaschen und die Single Malts mit höherem Alter werden in dieser Stärke abgefüllt.

Vor der Einführung industrieller Messgeräte war die Bestimmung des Alkoholgehalts schwierig. Der Käufer behalf sich mit einem Trick. Er vermischte Whisky mit Schießpulver und zündete es an. Verpuffte es mit heller Flamme, so war der Whisky ‚Proof‘ = geprüft. Der Alkoholgehalt stimmte.

Eine schwache Flamme oder eine Explosion des Gemischs wurden mit ‚under proof‘ und ‚over proof‘ quittiert. Später stellte man fest, dass der Proof-Punkt bei 57% liegt.

An diesem Punkt, 57% = 100 Proof, richteten die Briten ihre Alkoholskala aus. Je 3% Alkoholgehalt entsprechen 5 Proof. Der Glenfarclas 105 Proof hat also 60%.





Bitte verwechseln Sie nicht amerikanische Proof mit Britischen. Die amerikanische Proof-Zahl ist immer genau das Doppelte unserer Prozentzahl. So sind 100 Proof = 50%. Oft werden amerikanische Whiskys mit dieser Stärke abgefüllt. Es war eine Voraussetzung für die spezielle Qualitätsbezeichnung ‚Bottled in Bond‘. Bis heute hat sich dieses Maß in einigen Abfüllungen gehalten.

Schottischer Roh-Whisky wird fast immer mit 63,5% in Fässer abgefüllt. Über die Lagerung sinkt dieser Wert durch Verdunstung um 0,5 bis 1,0% pro Jahr. Da jedes Fass ein Naturprodukt ist und jedes Lagerhaus ein anderes Mikroklima aufweist, bekommt das einzelne Fass über seine Lagerung einen eigenen Alkoholgehalt. So erklären sich die verschiedenen Stärken der Einzelfass-Abfüllungen.

Der neueste Trend in der Abfüllung beträgt 46%, wie es von Ardbeg begonnen und von

Bruichladdich fortgeführt wird. Auch die unabhängigen Abfüller Sinatory, Murray McDavid und Chieftain's Choice füllen vermehrt mit 46% ab.

Der Grund für diese zusätzlichen 3% ist etwas zeitaufwändig zu erklären. Während der langen Lagerzeit nimmt der Whisky Holzstoffe aus der Fasswand auf. Zusammen mit den anderen Aromastoffen trüben sie den Whisky bei einer starken Abkühlung ein.

Da immer noch viele Genießer ihren Whisky auf Eis trinken, führt die Abkühlung zur Ausflockung dieser Aromastoffe. Es zeigt sich ein milchiger Schleier, der sich nach längerer Zeit meist wieder klärt.

Aber auch andere, feste Geschmacksstoffe kann ein hochwertiger Malt Whisky während der Lagerung zum Vorschein bringen. Manchmal sind es kleine weiße Linsen, die vorwiegend aus wachsähnlichen Stoffen bestehen.

Selten zeigt sich ein leichter

schwarzer Schleier. Dies ist ein Überrest des Ausbrennens der Bourbon-Fässer. Bei Sherryfässern scheidet sich über mehrere Jahre ein feines, braunes Sediment in der Flasche ab, das vom Sherry stammt.

Die Angst vor Reklamationen hat bei den Herstellern dazu geführt, dass fast alle Whiskys vor der Abfüllung kühl-gefiltert werden.

Bei der Abkühlung auf 4°C verbinden sich die Trubstoffe zu kleinen Teilchen und können mit einem mehrlagigen Papierfilter gut gefiltert werden. Leider entfernt man durch diese Filterung auch einen erheblichen Teil der Geschmacksstoffe.

Der Whisky wird dadurch leichter und verliert an Aroma. Die Abhilfe gegen diese Trübung bei der Abkühlung ist die Erhöhung des Alkoholgehalts auf 46%. So bleiben die Aromastoffe gelöst und der Whisky klar, auch wenn er einmal sehr kalt wird.

Wie alt wird Whisky?

Oft werden wir nach alten Whiskys gefragt. Sei es als Geburtstagsgeschenk oder anlässlich eines Jubiläums. Das Erstaunen ist groß, wenn es dann entweder keinen Whisky aus diesem Jahr mehr gibt oder die verbliebenen Flaschen bereits kleine Vermögen kosten. Woher stammen diese extremen Preise? Warum gibt es nicht mehr alte Whiskys?

Die magische Altersgrenze für schottische Single Malt Whiskys liegt bei 30 Jahren. Dafür gibt es einen wichtigen Grund. Während der Reifezeit entzieht der Alkohol dem Fassholz Inhaltsstoffe. Es gibt eine Faustregel: Pro Jahr Reifezeit laugt der Whisky einen Millimeter der Fasswand aus. Da die Fassdauben 35 mm stark sind, ist nach 35 Jahren Schluss. Zuvor lagerte in den meisten Fässern für 2 bis 4 Jahre amerikanischer Bourbon Whiskey. Das reduziert die mögliche Reifezeit auf etwa 30 Jahre.

Ist das gesamte Fass ausgelaut, gewinnt der Malt nicht mehr. Es kann sogar sein, dass der Whisky anfängt holzig zu schmecken. Die Qualität sinkt, wenn dieser Einfluss zu stark wird. Starke, angenehme Eichenaromen sind z.B. im Glenfarclas 30 Jahre zu spüren.

Aus diesem Grund werden derzeit die letzten Fässer der Jahrgänge 1965 bis 1972 abgefüllt. Wer einen Whisky aus dem Jahre 1961 sucht, muss auf bereits abgefüllte ausweichen. In Glasflaschen oder -ballons reift ein Whisky nicht weiter.

Zunehmend schwieriger werden auch die runden Jahrgänge 1950 und 1960. Diese Whiskys sind bereits so lange abgefüllt und zum Kauf erhältlich, dass kaum noch Flaschen übrig sind. Seit 1995 wird verstärkt Malt Whisky gekauft und so sind die rund 40 Jahre alten Jahrgänge 1959 bis 1963 nahezu ausverkauft. Sammler auf diesem Gebiet sollten nicht mehr lange zögern. Die Preise steigen be-

ständig.

Jedes Jahr verdunstet durch die Poren der Eichenfässer mehr Alkohol als Wasser. Der Alkoholgehalt sinkt von anfangs mehr als 60% stetig ab. Wenn weniger als 40% übrig geblieben sind, darf der Whisky nicht mehr als Whisky, sondern nur noch als Whisky-Likör verkauft werden - was niemand wirklich möchte.

Dies ist ein zweites Limit für das maximale Alter eines Whiskys. Es gibt noch einzelne Fässer aus den Jahren 1920 bis 1930. Die Reste in diesen Fässern schmecken extrem nach Holz und mit unter 30% auch nicht mehr nach Whisky.

Unabhängige Abfüller wie Douglas Laing oder Gordon & MacPhail's haben sich auf dieses Gebiet spezialisiert. Aber auch die größeren Firmen haben ihre alten Fässer wieder entdeckt. Die Rare Malts von Diageo und die Stillman's Dram von Kyndal sowie die zahlreichen älteren Spezialabfüllungen

einzelner Brennereien wie Ardbeg, Bowmore, Glenfiddich und Macallan zeigen den Trend.

Die Krönung erreichte Bowmore mit seiner 1955er Abfüllung. Nach 20 Jahren merkte man, dass das Fass leckte. Der Whisky wurde in ein frisches Fass umgefüllt und reifte erneut für 20 lange Jahre. Das Ergebnis ist bislang einmalig und brachte Bowmore einen Verkaufserlös von über € 1 Mio. ein. Andere Brennereien werden nachziehen, denn das Prinzip wurde von der Branche klar erkannt. Dieser Preis wird einmalig bleiben, denn die aufmerksame Konkurrenz belebt das Geschäft und hält die Preise niedrig.

30 Jahre alte Whiskys sind preiswerter geworden. Einen hervorragenden Glenfiddich 30J erhält man schon ab € 150; einen Glenfarclas 30J unter € 200.

Gönnen Sie sich einen richtig alten Tropfen.

Whisky und Wasser

Ein wichtiger Zusatz zum Single Malt Whisky

Oft höre ich diesen Satz bei meinen Kunden: „Ich trinke meinen Whisky nur pur“. Sollte man diesen Satz so stehen lassen? Sicher nicht. Aber dieser Satz drückt eigentlich eine positive Grundeinstellung zum Genießen von Whisky aus: „Ich werde meinen kostbaren Whisky doch nicht verwässern!“

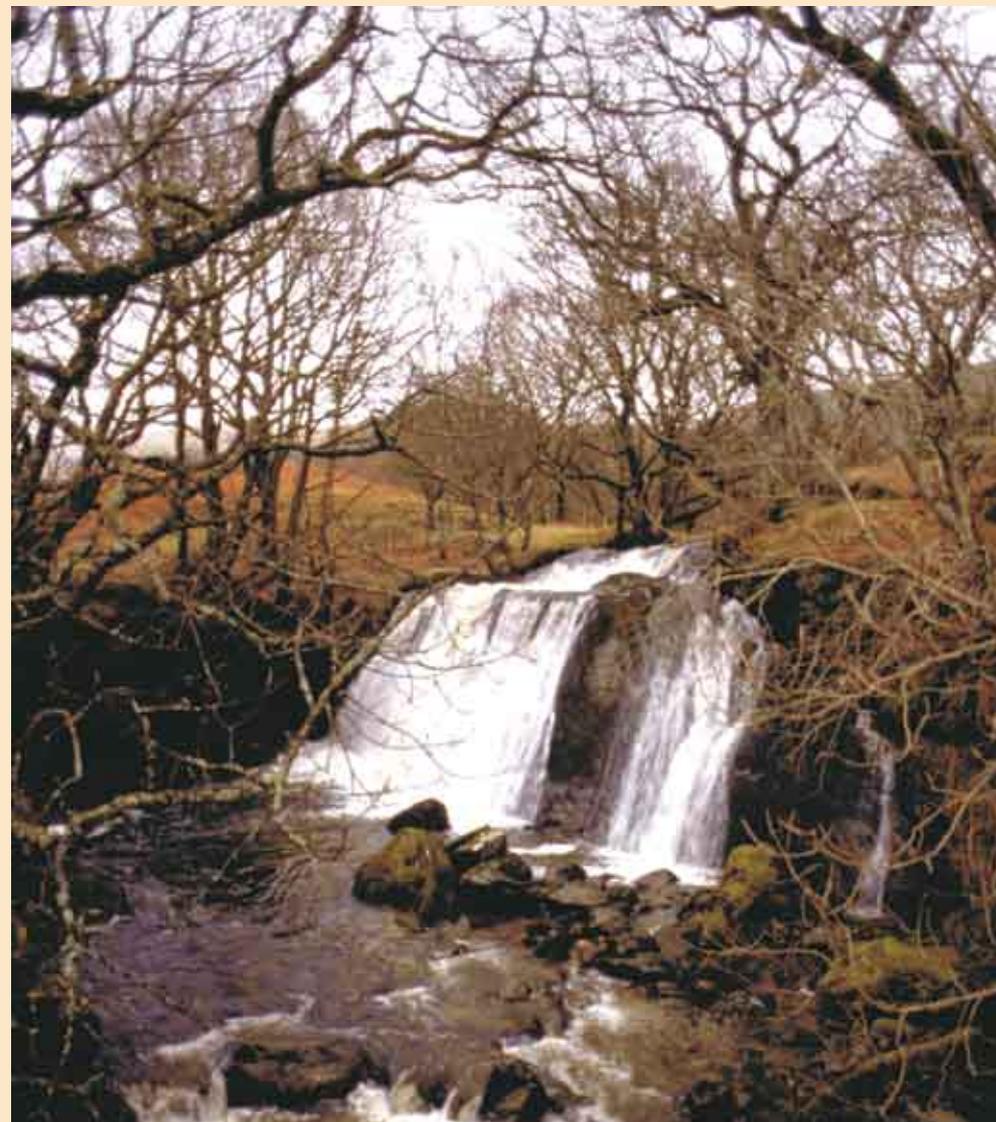
Warum man seinen Whisky vielleicht doch einmal mit Wasser verdünnen sollte und welches Wasser man verwendet, ist in diesem Artikel beschrieben.

Ohne Wasser geht im Leben nichts. Wir können zwar 10 Wochen lang ohne Nahrung überleben, da der Körper Nahrungsreserven angelegt hat, aber nach wenigen Tagen ohne Wasser steht unser Leben auf der Kippe. Pro Jahr trinkt im Durchschnitt jeder Deutsche knapp 100 Liter Mineralwasser; Tendenz steigend.

Mineralwasser ist eines der natürlichsten Lebensmittel. Der Geschmack des Mineralwassers reicht von völlig neutral bis zu stark sauer oder salzig. Woher kommt dieser Geschmack? Es sind die gelösten Mineralien und anorganischen Substanzen, die das Wasser auf seinem Wege an die Erdoberfläche mitbringt.

Whisky wird in der Regel mit 63,5% Alkohol in die Fässer zur Lagerung abgefüllt. Mit der langen Reifezeit verliert der Whisky an Stärke, da der Alkohol durch die Fasswand entweicht. Gleichzeitig nimmt der Whisky Inhaltsstoffe aus dem Holz und der Luft auf, was ihm seine Weichheit und Charakteristik verleiht.

Jedes Jahr verliert Whisky so im Fass zwischen 0,5% und 1% an Stärke. Bei der Abfüllung hat der Whisky nur noch 50% bis 60% Alkohol. In dieser Stärke würde der Alkohol unsere Geschmacksknospen auf der Zunge und im Mundraum betäuben. Unser Geschmacksempfinden



wäre deutlich beeinträchtigt.

Hochwertige Whiskys werden immer öfter in Fassstärke abgefüllt, um es dem Genießer selbst zu überlassen, in wel-

cher Stärke der Whisky genossen sein will. Auch „normale“ Whiskys mit 40% bis 46% geben reiche Aromen ab, wenn sie mit ein paar Tropfen Wasser

aufgeschlossen werden.

Welches Wasser sollten wir für den Aufschluss des Whiskys verwenden? Sollen wir ein ‚gesundes, reiches‘ Heilwasser verwenden? Oder nehmen wir besser ein ‚armes‘ bzw. deionisiertes Wasser, das nach rein gar nichts schmeckt? Oder sollen wir gar Sodawasser bzw. Sprudel verwenden, wie wir es im Fernsehen in den zahlreichen Agentenfilmen immer wieder vorgespielt bekommen?

Aus meiner Sicht gibt es zwei Argumentationen, die einer kritischen Überprüfung standhalten:

1) Verwenden Sie zur Reduktion Ihres Whiskys auf Trinkstärke destilliertes bzw. deionisiertes Wasser, da der neutrale Geschmack den Eigengeschmack des Whiskys nicht verfälscht. Schottische Whiskys, die mit über 50% aus dem Fass kommen, werden bei der Abfüllung mit diesem Wasser auf die geforderte Flaschenstärke reduziert.

2) Schotten verwenden für Ihr meistgeliebtes Getränk frisches örtliches Quellwasser. Wer in einem schottischen Pub einen Whisky bestellt, erhält gleichzeitig einen Krug mit Quellwasser direkt aus dem Wasserhahn. Was ist also stiller, als das Nationalgetränk der Schotten mit deren heimischen Wasser zu verdünnen?

Schottland besteht zum überwiegenden Teil aus Granitfelsen und Sandstein. Regenwasser, das über oder durch diese Gesteinsschichten fließt, enthält deshalb sehr wenig Mineralien,



wie es die folgende Analyse für das ‚Highland Spring Water‘ zeigt:

<u>Kationen mg/l</u>		<u>Anionen mg/l</u>	
Natrium	9	Chlorid	15
Kalium	1	Sulfat	9
Calcium	39	Hydrogencarbonat	190
Magnesium	15		

Verwenden Sie bitte ausschließlich stille Mineralwasser, da sprudelnde Wasser den Whisky unruhig auf der Zunge machen und mit ihrer Kohensäure den Geschmack negativ beeinflussen.

Die in unseren Ländern so leicht erhältlichen Wässer wie Apollinaris, Gerolsteiner, Fachinger, OberSelters, Überkinger usw. eignen sich leider überhaupt nicht für jede Art von Whisky. Am Besten sind original schottische oder die ähnlichen französischen stillen Mineralwässer Evian, Vittel oder Volvic.

Welches Glas zu welchem Whisky?

Die Qual der Wahl

Welches Glas eignet sich am Besten zum Genuss von Whisky? Kann es auf diese Frage eine einfache Antwort geben? Oder gibt es für verschiedene Whiskys unterschiedlich geeignete Gläser?

Die großen Whisky-Hersteller bieten ‚passende‘ Gläser an. Sind sie bei der Auswahl vom Marketing getrieben? Haben sie bei ihrer Glaswahl vielleicht unrecht?

Eins steht für den Fachmann von vornherein fest: Ein gerader



Tumbler ist für jede Art Whisky ungeeignet. Er bietet eine große Öffnung zum Einfüllen von Eis und isoliert mit seinem dickem Boden den Whisky sehr gut von der Handwärme. Doch diese Eigenschaften sucht der Genießer nicht bei einem Glas; er versucht sie sogar ganz bewusst zu vermeiden.

Zur Auswahl des richtigen Whisky-Glases fragen wir uns zuerst, was wir von dem Glas erwarten. Gehen wir dabei in

der Reihenfolge der Verkostung vor.

Im Glas betrachten wir den Whisky und begutachten die Farbe. Da wir keine große Menge einfüllen, darf das Glas nicht zu groß sein. Normale 4 cl verlieren sich schnell auf einem großen Boden. Zum Betrachten sollte man mindestens 1 cm Flüssigkeit im Glas haben, damit die Färbung nicht zu blass ausfällt. Je dicker die durchleuchtete Schicht ist, um so kräftiger fällt die Farbe aus.



Als zweites schwenkt man den Whisky vorsichtig im Glas. Das Benetzen der Glaswand bringt zwei Vorteile.

Zum Ersten vergrößert sich die Oberfläche des Whiskys und es verdampft mehr Aroma.

Zum Zweiten bilden sich Tropfen an der Glaswand, während der Whisky in den Kelch zurück fließt. Anhand des Fließbildes lässt sich die Zähigkeit des Whiskys beurteilen. Je älter der Whisky, um so ausgeprägter sind die Tropfenbahnen. Der Fachmann nennt sie auf Englisch ‚Legs‘ = Beine.

Wir benötigen unbedingt ein tulpenförmiges Glas, um das Aroma des Whiskys aufzufangen. Die kleine Öffnung verhindert, dass das Aroma schnell verfliegt sondern gebündelt mit der Nase aufgenommen wird.

Zur Betrachtung des Whiskys eignet sich vor allem Kristallglas. Die Oberfläche ist deutlich glatter als bei industriellem Glas und reflektiert weniger Licht. Der Kontrast ist besser und der



halb größer. Hier ist durchaus der Vergleich mit Wein gestattet, bei dem die kräftigeren Rotweine aus dem gleichen Grund in größeren Gläsern serviert werden.

Umstritten in der Fachwelt bleibt die Form der Glas-Lippe. Wölbt sich das Glas am Rand nach außen, strömt der Whisky breiter auf die Zunge. Damit verhindert man, dass der Whisky zu schnell die hinteren Bereiche der Zunge erreicht, wo wir vor allem bittere Stoffe schmecken.

Bei Whisky zählt dieses Lippen-Argument jedoch nicht so stark wie bei Wein, da man weniger Flüssigkeit trinkt und man wegen des hohen Alkoholgehalts auch vorsichtiger nippt.

Viel bedeutender ist dagegen die Größe des Kelch-Volumens und die Verengung zum Auffangen des Aromas.

Gönnen Sie sich für Ihren privaten Whisky-Genuss zumindest ein einzelnes Kristallglas. Es kostet zwar € 15, aber



mit Vorsicht behandelt und mit klarem Wasser und von Hand gespült, dient es Ihnen ein Leben lang.

Für größere Anlässe verwenden Sie besser Industrieglas. Der Verlust in der Spülmaschine lässt sich mit € 3 bis € 4 pro Glas leichter verkraften.



Die Whisky Szene in Deutschland

Nicht-flüssige Whisky-Quellen oder: Wo bekomme ich Whisky-Informationen her?

Scotch Malt Whisky und Kentucky Straight Bourbon haben sich einen vorderen Platz unter hochwertigen Getränken in Deutschland erarbeitet. Bei allen Höhenflügen der letzten Jahre bleibt die verkaufte Flaschenanzahl mit ca 3 Mio. pro Jahr begrenzt. Im Vergleich zu Hunderten Millionen verkaufter Weinflaschen fristen diese Whiskys ein Schattendasein.

Entsprechend karg ist die Informationslandschaft für Whisky. Viermal im Jahr erscheint die ‚Whisky Watch‘, zweimal pro Jahr ‚Der Whisky Botschafter‘ und das war es auch schon. Zumindest auf Deutsch, wenn man von wenigen Whisky-Columnen in Gourmet-Magazinen absieht.

Die Anzahl an Whisky-Messen hat sich auf durchschnittlich zwei Veranstaltungen pro Jahr eingependelt. Zu wenig für den

wirklich Interessierten.

Neben dieser von der Whisky-Industrie veranstalteten InterWhisky-Messe eine zweite große Händlertagung zu etablieren ist bereits mehrfach fehlgeschlagen. Seit 1995 probierten sich fast jedes Jahr unterschiedliche Veranstalter. Das Interesse der Besucher ist ungebrochen. Auch 2003 soll es wieder eine Händlertagung geben.

Es fehlte vermutlich an der wirtschaftlichen Rentabilität. Die InterWhisky hat es leichter. Sie kann voll aus den Werbebudgets der Distributoren schöpfen, die dieses zentrale Forum für ihre Vertriebsanstrengungen in ganz Deutschland nutzen.

Neben diesen Messen verbleiben dem Interessierten einige Bücher, deren Aktualität natürlich begrenzt ist, und ...? - Ja, was bleibt ihm eigentlich?

Ein lokaler Händler zum

Fachsimpeln und mit Mühe die beiden englischsprachigen Magazine Malt Advocate und Whisky Magazine. Wer Glück hat, findet in seiner Nähe einen privaten Club, in dem sich Enthusiasten zusammengeschlossen haben. Der Erfolg dieser Clubs hängt von regelmäßigen Treffen ab. Ohne gute Organisation ist nach wenigen Monaten meist alles wieder vorbei.

Das Internet ist zu einer richtigen Informationsquelle geworden. Doch Vorsicht! Da auf einmal jeder Informationen einer breiten Öffentlichkeit zugänglich machen kann, ist der Informationssuchende in der Pflicht. Nicht alles ist wahr. Man muss kritisch die Spreu vom Weizen, oder sagen wir besser von der Gerste, trennen.

The Whisky Store trägt seinen Teil dazu bei, dieses Informationsloch zu schließen. Doch eine große Internet-Homepage allein reicht dazu nicht aus. Der monatliche Newsletter hat zigtausend Abonnenten und posi-

tives Echo gefunden.

Dieses knappe Informationsangebot hat The Whisky Store zum Nachdenken gebracht, wie wir auf diesen Newsletter aufbauend, mehr Whisky-Informationen regelmäßig an die Frau/Mann bringen können.

Entstanden ist daraus The Whisky Club, der neben finanziellen Vorteilen Informationen vermittelt. Dazu wurden über das Jahr 2001 zwei Plattformen erschaffen: Das Whisky Journal ‚The Whisky Times‘, das viermal in 12 Monaten erscheint und das auf E-Mail basierende ‚Whisky-Forum‘, in dem jetzt Tausende Mitglieder diskutieren und sich austauschen.

Diese beiden Medien sind nicht dazu gedacht Bezugsquellen auszutauschen oder Schnäppchen und Sammlerflaschen kommerziell abzuwickeln. Es geht um Whisky, seine Herstellung, sein Geschmack und seine Hintergründe. Kommerzielle Beweggründe bleiben als Thema tabu.

Whisky Groß oder Klein?

Private Whisky-Brennereien in Schottland



Globale Übernahmen und Fusionen haben auch vor der schottischen Whisky-Industrie keinen Halt gemacht. Aufkäufe und Schließungen sind an der Tagesordnung. Doch es gibt Hoffnung. Sieben private Brennereien haben es geschafft. Sie sind selbständig und bauen ihren Kundenkreis aus.

Jeden Tag wird in der Presse von Fusionen und Übernahmen

berichtet. An der Whisky-Industrie ist dies nicht spurlos vorüber gegangen. 1997 fusionierte Guinness mit Grand Met. Es entstand Diageo, der größte Getränkekonzern der Welt. Seagram's, bislang weltweit Nummer 3, wurde 2002 zerschlagen. Die Beute ist edel und begehrt.

Unter vielen berühmten Namen ist es vor allem die Marke

Chivas Regal, die die Gemüter erhitzt hat. Sieger wurden Diageo und Pernod Ricard, der Getränke-riesen aus Frankreich. Sie teilen sich die milliarden-schwere Beute.

Wo führt dies hin? Wer gewinnt und wer verliert? Hat das immer Vorteile für den Verbraucher?

Von rund 100 produzierenden Whisky-Brennereien in Schottland, gehören mittlerweile mehr als 70 zu den großen Konzernen. Weitere 20 wurden von schottischen Unternehmungen zusammen gekauft. Vor allem die kleinen Single Malt Brennereien kämpfen um ihre Unabhängigkeit.

Wie in allen Ländern der EU steigen auch in Schottland die Lohn- und Lohnnebenkosten. Im weltweiten Machtkampf half nur noch Rationalisierung. Noch schwebt nach wie vor das Damoklesschwert der Schließung über vielen kleinen und mittleren Betrieben.

Der Schlüssel zum Erfolg

heißt Wachstum oder Nische.

Die Großen der Branche setzen auf Wachstum und konzentrieren ihre Mittel auf wenige Marken. Diageo kontrolliert mit 45 Brennereien etwa die Hälfte der gesamten schottischen Brennkapazität. Trotzdem bewirbt Diageo weltweit mit Johnnie Walker Red und Black Label sowie mit J&B nur drei einfache Whisky-Marken mit großen Budgets.

Die kleineren Brennereien unter ihrem Dach müssen es aus eigenen Kräften schaffen. Wem es nicht gelingt, dem droht der Verkauf oder die Schließung. Mit jeder Schließung verarmt die ehemals große Vielfalt an besonderen Malt Whiskys. Der Verbraucher hat das Nachsehen. Masse statt Klasse ist die



Devisen der Großen.

Bis Ende 2000 blieben sechs unabhängige Brennereien übrig. Sie haben es selbst geschafft. Eine Nischenpolitik sichert ihr Überleben. Und es geht weiter. Anfang 2001 kauften private Investoren mit Bruichladdich eine stillgelegte Brennerei auf der Insel Islay, dem Mekka der



Brennerei Drumguish/Speyside

Malt Whisky Enthusiasten. Sie hat in kurzer Zeit neuen Ruhm erlangt.

Der Verbraucher honoriert hochwertige Nischenprodukte. Zeugnis dafür sind die jüngst wieder in Betrieb genommenen Brennereien Bladnoch und

Benromach.

Eine ganz neue Brennerei zu eröffnen ist deutlich schwieriger. Isle of Arran und Drumguish sind die beiden einzigen Brennereien, die in der ersten Hälfte der 90er Jahre gegründet wurden.

Kann man bei der Übernahme einer geschlossenen Brennerei

meist aus einem umfangreichen Lager alter Whiskys sofort abverkaufen, so bedeutet die Gründung einer neuen Brennerei eine lange Wartezeit. Erst ab 8 bis 10 Jahren Lagerung akzeptiert der Malt Whisky Genießer einen edlen Tropfen.

Helfen Sie mit, und sichern Sie das Überleben der kleinen und privaten Brennereien. Kaufen Sie Whiskys aus ihrer Produktion.

Hier ist eine Liste der privaten Single Malt Whisky Brennereien Schottlands:

Highlands

Benromach

Glenfarclas

Isle of Arran

Speyside (Drumguish)

Springbank

Lowlands

Bladnoch

Isle of Islay

Bruichladdich

Und die Zukunft bietet noch mehr. Allein im Jahr 2002 wurden Pläne für die Errichtung von vier weiteren Malt Whisky Brennereien bekannt.

Doch das sind keine kurzfristigen Pläne. Wir werden sehen, was aus Blackwood, Glengyle, Kilchoman und Ladybank werden wird.



Brennerei Glenfarclas



Brennerei Bladnoch

Gute Whiskys braucht das Land

Qualität statt Quantität

Eine Hiobsbotschaft jagt die nächste. Der DAX testet neue Tiefststände aus und der Whisky-Absatz in Deutschland ist im Jahre 2000 um 20% gesunken. Zeit, um sich vom Whisky abzuwenden und Erdbeer-Limes und Rigo zu konsumieren? - Wohl kaum!

Betrachtet man die Zahlen genauer, so haben an der Börse die künstlich hochspekulierten Werte verloren und im Whisky-Absatz stehen nur die Blended-Whiskys auf der Verliererseite. Unser geschätzter Malt Whisky und Kentucky Straight Bourbon zeigt dagegen ein respektables Wachstum.

Um die Käufergunst anzuziehen, werden die tollsten Kapriolen vollführt. French Wood-, Claret Wood- und Cognac Wood-Lagerungen. Neue Dinge, wohin man auch blickt. Was bringt das? Was hat der Verbraucher davon? Was kommt

als nächstes? Jack Daniel's im Cola-Wood-Finish oder Whisky aus dem Herings-Fass?

Der erste Vatted Grain Whisky ist eingeführt, Cigar Malts stehen zur Mode passend in den Regalen und eine größere Menge Malt Whisky reift still in ausgedienten Rum-Fässern.

Die Whisky-Industrie steht auf dem Sprung. Jeden Monat erscheint ein neuer unabhängiger Abfüller, der ‚ganz besondere‘ Malts anbietet, die es ‚nur‘ bei ihm gibt. Der Kunde entscheidet, was im Markt ankommt und was nicht.

Whisky-Firmen testen den Markt bis zum Äußersten aus. Die 300 Flaschen des legendären Bowmore 1955 Fasses spülten € 1 Mio. in die Kassen der Brennerei. Dafür muss man normalerweise eine halbe Million Flaschen verkaufen. Macallan, Highland Park und Glenfiddich ziehen nach. Doch bringen die Fässer aus den Jah-

ren 1946 bis 1960 nur noch ein Viertel des Erlöses. Auch wenn der Erste am Markt das beste Geschäft macht, so können die nachfolgenden Brennereien ein solides Geschäft daraus entwickeln.

Die einschlägigen Whisky Magazine testen regelmäßig Neuerscheinungen. Doch nicht per Blindverkostung! Man kann sich des Eindrucks nicht erwehren, dass Image und Aufmachung einer Flasche mitentscheiden. Auch Tester sind für gute Werbung empfänglich! Da glaubt man der Blindverkostung der jährlichen International Wine and Spirit Competition schon eher. - Auch wenn dort nicht nur Whisky-Spezialisten sitzen.

Sollen wir uns auf schottische Weisen beschränken, Duedelsack hören, karierte Röcke tragen und keltisches Brauchtum fördern?

In der modernen Welt führt selten ein Weg zurück. Traditionen sind sicherlich eine

Bereicherung des täglichen Lebens; übertriebenes Festhalten ist dagegen genauso schädlich, wie ein Zuviel an Innovation. Die Krise der Blend-Industrie und der Dot.com-Firmen lassen grüßen.

Die besten Whiskys, ob Malt oder Straight Bourbon, liegen für den Verfasser im Bereich zwischen € 40 und € 80. Es sind weder die Massen-Malts noch die besonders alten Abfüllungen. Vielmehr sind es die besseren Fässer, meist verbunden mit ein paar Jahren mehr Lagerungszeit, die diese Whiskys aus der Masse herausheben. Trinken Sie weniger, dafür aber Besser. ‚Klasse statt Masse‘ lautet das Motto.

Lassen Sie sich nicht von der modernen Werbung oder den übertriebenen Traditionalisten unterbuttern. Entscheiden Sie selbst, was Ihnen gefällt. Stehen Sie dazu. Der Markt ist so groß wie noch nie zuvor. Sie selbst treffen die Auswahl!

Die Brennereien an der Südküste Islays

Rauch, Rauchiger, am Rauchigsten



Brennerei Laphroaig

Verlässt man die Islay-Hafenstadt Port Ellen in Richtung Osten, so erreicht man zunächst die Brennerei Laphroaig, dann Lagavulin und zuletzt Ardbeg. So sehr sich die Brennereien mit ihren weiß gestrichenen Gebäuden in den kleinen Buchten der malerischen Küste auch gleichen, so verschieden sind ihre Single Malts und die geschmacklichen und wirtschaftlichen Absichten der Besitzer.

Der unbedarfte Malt Whisky Genießer wird sagen: „Rauch! Ich schmecke nichts als Rauch.“

Doch einfach ist die Unterscheidung Rauch - kein Rauch nicht.

Die Rauchigkeit eines Malts stammt aus der Geschichte. Auf den entlegenen Inseln wie Islay war Kohle zum Darren des Malzes selten. Zu viel kostete der Transport von den englischen Kohlegruben hinaus auf die abgelegenen Inseln. Also verwendete man getrockneten Torf, um das keimende Malz zu trocknen. Auf dem Festland war die Kohle preiswerter, so dass der Torf dort früher verdrängt wurde.

Laphroaig erreichte bereits Mitte des vergangenen Jahrhunderts über den Commonwealth eine weltweite Verbreitung. Der langjährige Distillery Manager Iain Henderson machte in jungen Jahren auf einem Schiff in Asien die erste Bekanntschaft mit „dem intensivsten Single Malt“, so wie es das Etikett sagt. Das stark aromatische und rauchige Aroma nahm ihn gefangen.

So rauchig dieser Malt im Aroma ist, so überraschend weich und mild ist sein Geschmack. Die stark eingeschnürten Brennblasen sorgen für eine Trennung von weichen und scharfen Geschmacksbestandteilen. Die weltweite Zahl der Laphroaig-Liebhaber stieg beständig an. Heute ist Laphroaig in vielen besseren Supermärkten vertreten und die Brennerei arbeitet an der Kapazitätsgrenze. Extreme Absatzmengen über 1 Mio. Flaschen pro Jahr bedeuten fast immer Einbußen an der Qualität.



Heute wenden sich die Kenner der früher abgefüllten Single Malts vermehrt den Laphroaigs in Fassstärke und dem älteren 15-jährigen zu. Hier sind die Mengen noch nicht so riesig und der Geschmack ist deutlich urtümlicher.

Lagavulin, der heute am häufigsten genossene dieser drei Single Malts, begann seinen Aufstieg erst viel später. Es gab zwar eine 12-jährige Abfüllung, doch die führte ein Schattendasein. Anfang der 90er Jahre nahmen ihn seine Besitzer Diageo in die mittlerweile weltberühmte Reihe der ‚Classic Malts of Scotland‘ auf. Dann ging es Schlag auf Schlag.

Die Verkaufszahlen explodierten förmlich und im Jahr



vulin nur diese eine 16-jährige Abfüllung ab. Heute schwenken Genießer begeistert auf die in Pedro Ximenez Fässern nachgereifte Abfüllung des Lagavulins um. Bei ihr verbindet sich ein sehr schwerer Sherry mit einem intensiven Malt zu einem sehr komplexen Tropfen.

Die letzte der drei Perlen an Islays Südküste ist die erst 1989 wieder eröffnete Brennerei Ardbeg. Viel Aufwand stecken die Besitzer in die weltweite Verbreitung des heute 10-jährigen Malts. Der Malt ist im Aroma ähnlich intensiv rauchig wie die beiden anderen, doch die kleinere und offenere Brennblasenform lässt den Geschmack kräftiger ausfallen als beim Laphroaig. Bei der Einführung des Single Malts in 1999 hatte man sich auf die Fahne geschrieben, einen besseren Malt als Laphroaig, aber in gleichen Stückzahlen auf den Markt zu bringen. Mächtige Vertriebspartner hat man sich deshalb weltweit gesucht. Die Absatz-

zahlen steigen rasant an, da man den Ruhm alter Malts aus Zeiten vor der Schließung erfolgreich auf die neuen Flaschen überträgt. Kenner schwärmen heute vom immer noch erhältlichen Ardbeg Lord of the Isles mit 25 Jahren.

Auch wenn sich die Erfolgsgeschichten dieser Brennereien, trotz der zeitlich getrennten Reihenfolge sehr gleichen, so zielen alle drei Brennereien auf unterschiedliche Märkte und machen sich nur bedingt Konkurrenz. Lagavulin hebt zur Begrenzung der zu großen Nachfrage seine Preise seit Jahren massiv an. Sie stoßen damit in den absoluten Premium-Markt vor. Preislich

wird man wohl bald den Bowmore 17J erreichen, der mit über € 50 pro Flasche das große Vorbild ist.

Laphroaig dagegen tendiert zu noch größeren Stückzahlen, die nur im preiswerten Marktsegment zu erreichen sind. Die große Produktionskapazität mit 7 Brennblasen erlaubt diese Strategie. Ardbeg als Newcomer im Massenmarkt möchte die Mitte zwischen diesen beiden Marken ausfüllen.

Der Erfolg aller drei Brennereien gibt den eingeschlagenen Wegen recht. Es gibt nicht viele Brennereien in Schottland, die so erfolgreich wie die drei Perlen an Islays Südküste sind.

2000 fand sich Lagavulin bereits vor Laphroaig mit 1,6 Mio. Flaschen auf dem 8. Platz der weltweiten Single Malt Hitliste wieder. Maßnahmen, die Intensität von Lagavulin etwas abzuschwächen und sich dem allgemeinen zwar rauchigen aber nicht zu intensiven Trend anzuschließen, wurden vor wenigen Jahren eingeleitet. Man senkte den Rauchgehalt etwas ab. Ab 2013-16 werden diese Fässer auf den Markt kommen. Ob das die richtige Entscheidung war? - Wir werden uns so lange gedulden müssen. Bis vor wenigen Jahren füllte Laga-



Port Ellen - Rarität unter den Malt Whiskys?

Limitierte Abfüllungen

„Kaufen Sie Port Ellen! Es ist ein toller Malt Whisky. Die Industrie war völlig verrückt, diese Brennerei zu schließen. Dies ist eine der letzten Flaschen. Greifen Sie zu!“

So oder ähnlich verkaufen seit Jahren Groß- und Einzelhändler Single Malt Whiskys von Port Ellen an unbedarfte Händler und Kunden.

Was war passiert? Woher kam die ganze Hype? - Port Ellen, eine Großbrennerei für die Blended-Whisky-Industrie, wurde 1982 während der schweren Wirtschaftskrise in Großbritannien geschlossen.

Die mächtigen Lagerhäuser waren randvoll und nur wenige Unternehmen wollten diesen Malt für ihre Blended Whiskys oder Vatted Malts haben. Also schloss man die Brennerei. Punkt. Ende der Geschichte?

Über die kommenden Jahrzehnte entnahm man diesen

Lagerhäusern regelmäßig Fässer für die eigenen Blends und lieferte auch an andere Blend-Hersteller. Port Ellen war beim Publikum nicht sehr gefragt.

Noch 1994 verkauft sich Port Ellen Single Malt mit 43% für € 25 bis € 30 je Flasche. Kaum ein unabhängiger Abfüller bot deshalb Flaschen dieser Brennerei an. Das ging so lange, bis man 1999 das Ende in den Lagerhäusern herauf dämmern sah. Zur gleichen Zeit wurden die verbliebenen Fässer in andere Lagerhäuser umgelagert und die alten Brennerei-Gebäude

abgerissen.

Dies war das weithin sichtbare äußere Anzeichen für alle Liebhaber, dass es hier einer Brennerei letztendlich an den Kragen bzw. an die Mauern ging. Die Neuigkeiten um Port Ellen verbreiteten sich rasend schnell in der Gemeinde. Fast niemand konnte Fässer anbieten und die Preise für die wenigen Flaschen von Gordon & MacPhail's und Signatory stiegen kräftig und stetig an.

Der richtige Aufschwung wurde 1999 durch eine Abfüllung der Rare Malts Selection des Besitzers Diageo ausgelöst.

Da es sich damals um die einzige Flasche handelte, die von Sammlern als Original-Abfüllung angesehen wird, war die Nachfrage trotz eines Preises von knapp € 100 für die Fassstärke groß.

Was fast niemand wusste: Für Rare Malts Abfüllungen werden mindestens 10 Fässer abgefüllt. Oft sind es mehr als 20 Fässer mit über 5.000 Flaschen. Von Einzelstücken und den letzten Flaschen konnte deshalb keine Rede sein. Als zwei Chargen dieser Flaschen 1998 und 2000 verkauft waren, wurde das Umsatzpotenzial erst richtig ersichtlich.



Brennerei Port Ellen



einen richtigen Port Ellen Sturm bei den Abfüllern aus. Überall fanden sich in den Lagerhäusern der Blender noch alte Port Ellen Fässer. Jeder wollte verdienen! In 2001 konnte der Kenner aus mehr als 20 verschiedenen Abfüllungen auswählen. Durch diese ‚Inflation‘ entspannte sich die Situation ein wenig auf hohem Niveau.

Die nächste Runde wurde bald eingeläutet. Der Hersteller hatte erneut 6.000 Flaschen abgefüllt. Diesmal nicht unter dem Rare Malts Label, sondern unter einem eigenen Label als Originalabfüllung.

Für diese mittlerweile ausverkaufte Fassstärke aus dem Jahr 1979 wurden € 250 fällig.



Rechnen wir den Umsatz kurz zusammen: 6.000 Flaschen * € 250 = € 1,5 Mio. Für diesen Umsatz mit Privatkunden musste der Hersteller noch vor wenigen Jahren mehr als 3.000 ganze Fässer an die Blendindustrie verkaufen! Betrachtet man die Gewinn-Situation für den Hersteller an dieser Aktion, so entspricht der Gewinn an 6.000 einzelnen Flaschen einem Vielfachen der besagten 3.000 Fässer.

Heute denkt sich mancher in Schottland: „Wenn man so weiter machen könnte, hätte man vielleicht Port Ellen doch nicht abreißen sollen.“ Aber nur durch den Abriss stiegen die Preise so stark an.

Beobachten wir gemeinsam den Markt in den kommenden Jahren. Wie viele Fässer hat der Besitzer noch zurück gelegt? Die zweite Original Port Ellen Abfüllung aus dem Jahr 1979 erschien Ende 2001 zu ‚nur‘ noch € 200. Der Sammler ist kritischer geworden. Der Bonus

der ersten Original-Abfüllung ist verspielt.

Doch das Geschäft ist auch für Sammler nach wie vor lukrativ. Port Ellen wird es in einigen Jahren definitiv nicht mehr geben. Wie viele Original-Abfüllungen werden noch erscheinen? Eine, zwei? In 10 Jahren ist sicherlich Schluss und dann werden die Wenigen froh sein, die sich ein paar Flaschen zurück gelegt haben.



Sind unbekannte Malt Whiskys immer gut?

Single Malt Whiskys von unabhängigen Abfüllern

Whisky ist per Definition ein gebrannter Alkohol aus Getreide. Blended Whisky (Johnnie Walker, Ballantine's, Chivas Regal, ...) ist ein Gemisch aus Malt Whiskys (Gerste) und Grain Whiskys (meist Weizen und/oder Mais).

Single Malt Whiskys dagegen sind reine Gerstenmalz-Whiskys aus einer einzigen Brennerei. Der Geschmack dieser Malts bleibt über die Jahre konstant, da ein solcher Whisky eine Mischung aus mehreren Fässern unterschiedlichen Charakters ist.

Nur 5 bis 15% aller Fässer sind so gut, dass sie als Single Malt Whisky von der Brennerei abgefüllt werden. Der Rest ist entweder zu intensiv, zu ausdruckslos oder hat einen unangenehmen Beigeschmack. Diese Fässer werden an Broker (Whisky-Händler) verkauft, die ihrerseits die Fässer an Blended

Whisky Hersteller weiter vermarkten.

An dieser Stelle kommen die Unabhängigen Abfüller ins Spiel. Sie kaufen von Brokern und von den Brennereien direkt Whisky-Fässer, die sie als Single Cask Whiskys abfüllen.

Die guten Abfüller wählen die Fässer mit Bedacht aus; die schwarzen Schafe füllen jedes Fass ohne Rücksicht auf die

Qualität ab. Ist der Ruf erst ruiniert, ändert man das Label und den Firmennamen und das gleiche Spiel beginnt von Neuem. Ein Teil der großen, bekannten Abfüller haben zu diesem Zweck Zweitlabel geschaffen, um den Ruf ihrer Hauptmarken nicht zu gefährden.

Schottischer Single Malt Whisky ist in. In 2001 erschien jeden Monat ein neuer unabhängiger Abfüller auf dem Markt. Der Händler muss deshalb mit Bedacht auswählen und darf

nicht blindlings alle neuen Anbieter ins Angebot aufnehmen. Mann sollte sogar noch weiter gehen und von den ausgewählten Abfüllern nicht alle Flaschen ins Programm aufnehmen.

Oft ist das Angebot an Fässern längst geschlossener Brennereien knapp, so dass auch schlechte Fässer zur Deckung des Sammlerbedarfs abgefüllt werden. Ohne einen speziellen Abfüller zu meinen, sollen hier als Vertreter dieser Flaschengattung die Brennereien Banff, Colburn, Convalmore oder Glen Albyn genannt werden.

Diese Brennereien wurden geschlossen, da die Nachfrage und der Whisky selbst nicht befriedigte. Die Wertungen im kleinen Michael Jackson Buch (€26,00) liegen meist am unteren Ende seiner Skala.

Bitte informieren Sie sich deshalb, bevor Sie einen unbekanntes Whisky zum Verzehr erwerben wollen.

Die Single Malt Whiskys der folgenden Abfüller bieten meist



gute Qualität für ihren Preis: (Reihenfolge alphabetisch ohne Wertung).

Douglas Laing

Aus einem Blender entstanden, hat Douglas Laing einen hervorragenden Zugriff auf seltene Fässer. Bei Douglas Laing sollte man nur die ältesten Abfüllungen favorisieren, die ungefärbt mit 50% abgefüllt werden. Kein Whisky wird gefiltert, um den ursprünglichen Geschmack zu bewahren.

Gordon & MacPhail

(G&M, Conn.) Gordon & MacPhail ist wohl der größte unabhängige Abfüller in Schottland mit einem breiten Programm. Besonders empfehlenswert sind die älteren Jahrgangs-Abfüllungen mit 40%. Eine Spezialität sind die ‚offiziellen‘ Abfüllungen mit altem Etikett, die aus der Zeit stammen, in der es noch keine Brennerei Abfüllungen gab.



Murray McDavid (MMD)

Murray McDavid ist ein junger Abfüller. Fast alle Abfüllungen stammen aus erstklassigen Brennereien. Alle Whiskys sind ungefärbt und ungefiltert und werden mit 46% abgefüllt. Hier läuft man nie Gefahr, versehentlich eine weniger gute Abfüllung aus einer geschlossenen Brennerei zu erwerben.



Rare Malts Selection

Die Rare Malts sind beinahe Brennerei-Abfüllungen. Der größte Malt Whisky Konzern der Welt Diageo, besitzt rund 50 Malt Whisky Brennereien. Als Eigentümer haben sie den besten Zugriff auf besondere und alte Fässer, die alle ungefiltert und in Fassstärke abgefüllt werden.

Signatory Vintage Scotch Whisky Co. (Sign.)

Auch Signatory ist ein junger Abfüller. Er hat sich aber mit viel Fachwissen und Verbindungen zu Brennereien einen hervorragenden Namen erarbeitet. Empfehlen kann man vorwiegend die ungefärbten und ungefilterten Abfüllungen mit 43-46%, die die Flaschenanzahl und den Fasstyp auf dem Etikett angeben.



Das Geheimnis der Mash Tuns

Woher stammt der Zucker für den Whisky-Alkohol?

Seit Heinz Rühmann unsere Eltern in dem Spielfilm ‚Die Feuerzangenbowle‘ über die Geheimnisse der alkoholischen Gärung aufklärte wissen wir, dass Zucker, Wasser und Hefe die erforderlichen Zutaten für einen erfolgreichen Schwips sind.

Schon Römer und Germanen pflegten die Fertigkeiten um die Herstellung von alkoholischen Getränken. Süßer Traubensaft wurde so zu Wein, und Honig-

wasser zu Met. Im heißen Afrika gab es ständig süße Früchte und Zuckerrohr, die sich als Rohstoff für alkoholische Getränke gut eignen. Doch in den nordischen Ländern waren diese Zutaten Mangelware. Was sollte man tun?

Zu Hilfe kam den Menschen ein besonderes Getreide. Die Gerste enthält ein Enzym, das die im Korn enthaltene Stärke zu Malzzucker aufspaltet. Man nehme ein Pfund Gerste, lasse sie keimen, mahlt dann das ganze und gibt heißes Wasser zum

lösen des Malzzuckers zu und vergärt alles später mit Hefe.

Schon fertig? Nicht ganz!

Das alles wird, wenn überhaupt, nur zu einem sehr einfachen Bier mit geringem Alkoholgehalt führen. Wir brauchen eine höher konzentrierte Zuckerlösung für ein hochprozentiges Malz Whisky Bier.

Früher füllte man das gemahlene Malz in eine große, nach oben offene Tonne und gab heißes Wasser zu. Mit einem einfachen, unverwüsthlichen Knetwerk wurde die Masse durchgeknetet und die entstehende süße Flüssigkeit wurde zu den Wash Backs, den Gärbehältern, geleitet.

Doch dieses Vorgehen hatte zahlreiche Nachteile. Das Wasser erkaltete sehr schnell in der offenen Mash Tun und im Gestenmalz blieb viel Zucker zurück. Also gab man ein zweites Mal heißes Wasser zu und knetete alles ein zweites Mal durch. Das Resultat war nicht mehr so süß wie das erste

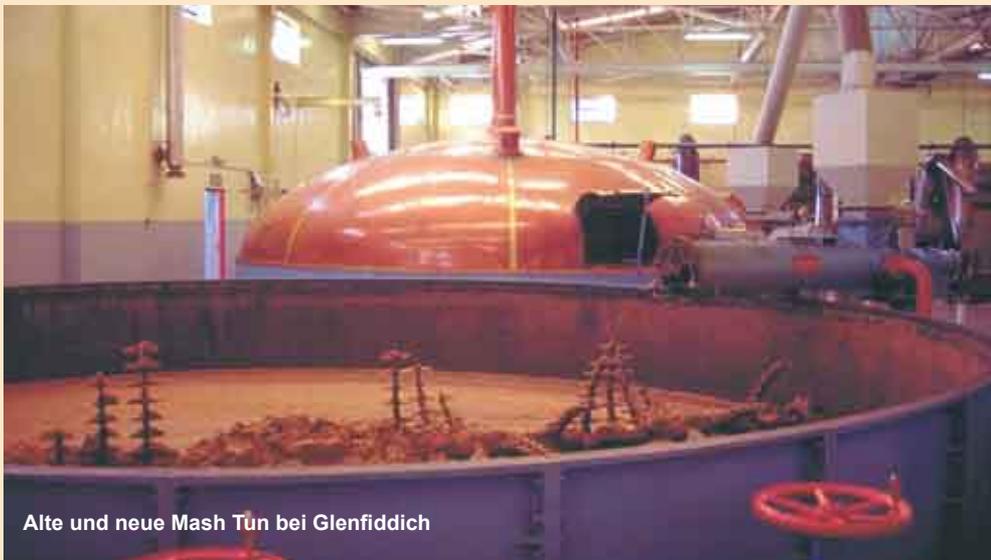


Mal und oft enthielt die Flüssigkeit nicht genug Zucker, um zu einem starken Bier mit über 6% zu vergären. Etwas anderes musste her. Man begann zu experimentieren.

Zunächst bekamen die Mash Tuns einen Deckel, der den Energieverlust während des Durchknetens reduzierte. Man konnte das Rührwerk so länger laufen lassen, bevor die Flüssigkeit kalt wurde und keinen Zucker mehr aufnahm.

Das grobe Rührwerk war zwar unzerstörbar, doch die Durchmischung war nicht optimal. Man versuchte drei Wasserdurchgänge, doch die letzte Ausbeute war zu gering und verwässerte die Zuckerlösung.

Heute sind fast alle Whisky Brennereien nach unzähligen





Mash Tun bei Glenfarclas



Getreidekocher bei Early Times

Versuchen bei der gleichen, modernen Mash Tun angekommen, die ein Optimum an Zuckerausbeute bei gleichzeitig optimaler Zuckerkonzentration für das wünschenswert starke Bier liefert.

Nur die Größe ist je nach Brennerei verschieden und reicht von etwa 1 Tonne Kapazität bis hinauf zu 12 Tonnen.

Wasser wird dreimal mit jeweils steigender Temperatur von knapp 70 Grad beim ersten Mal bis hinauf zu fast 90 Grad

beim dritten Mal zugesetzt. Und um den Wasseranteil in der Zuckerflüssigkeit nicht zu hoch steigen zu lassen, verwendet



Mash Tun bei Tamdhu

man das wenig zuckrige Wasser aus dem dritten Durchgang für den ersten Durchgang der nächsten Füllung.

Auch das Abscheiden der Schalen des Getreidekorns ist einfacher geworden. Die Mash Tuns haben am Boden ein Sieb, über das das fertige Zuckerwasser abgelassen wird. Die Schalen bleiben zurück.

Die Blended Whisky Industrie musste preiswertere Lösungen suchen, um ihren Whisky billig zu halten. In jedem Ge-

treide lässt sich heute die Stärke unter Druck, Temperatur und etwas natürlicher Säure aus dem Gärprozess gut in Zucker spalten. Man spart sich das Putzen der Mash Tun und die Größe der Behälter ergeben weitere Kostenvorteile.

Doch all das braucht Malt Whisky glücklicherweise nicht. Auch wenn sich die Mash Tun mit der Zeit verändert hat. Es ist nach wie vor die Gerste, die uns den Malzzucker für unser Whisky-Bier liefert.

Der Herzstück der Malt Whisky Herstellung

Die Pot Still Destillation

Die Herstellung von Malt Whisky ist urkundlich seit 1494 bekannt. Wie stellte man damals und wie stellt man heute Malt Whisky her? Ausgangsstoff war schon immer ein kräftiges Malzbier. Kräftig mit 8 bis 10% musste es schon immer sein, damit man nicht soviel Wasser bei der Destillation unnützlich erhitzen muss. Doch wie funktioniert die Destillation in klassischen Pot Stills im Detail?

Das frisch gebraute Bier wird in die Wash Still, die erste

von meist zwei Brennblasen, gepumpt. Die Pot Still besteht aus einem großen Kupferkessel mit einigen Tausend Litern Fassungsvermögen auf den ein langer, kupferner Hals aufgesetzt ist. Das Bier wird in diesem Kessel solange erhitzt, bis die leichtflüchtigen Bestandteile des Bieres zu Kochen beginnen und im langen Hals der Brennblase aufsteigen. Doch der Hals der Brennblase ist kalt. Die Dämpfe schlagen sich an der kühleren Wand nieder und die Tropfen laufen wieder nach unten ins Bier und der Kreislauf

beginnt von vorne. Je heißer die ganze Brennblase wird, um so weiter verschiebt sich dieser Rücklaufpunkt nach oben. Dann ist es soweit. Die ersten Dämpfe treten über den Kopf der Brennblase aus und schlagen sich im Überleitungsrohr zum Kondensator nieder. Kurz darauf beginnt es im kalten Kondensator zu tröpfeln.

Immer mehr Wärme wird der Brennblase zugeführt bis das Bier richtig sprudelt und schäumt. Doch Achtung! Treibt man es zu stark, dann kocht die Brennblase über und verschmutzt den Kondensator. Ein aufwändiges Putzen wäre die Folge. Zu diesem Zweck gibt es ein oder zwei längliche Glasfenster in den Wash Stills. Kann man die Blasen des schäumenden Biers im untersten Fenster bereits sehen, so muss die Heizung gedrosselt werden.

Nach 3 bis 5 Std. ist die erste Destillation vorüber. Vom Bier mit 10% Alc. ist nach dem Kondensator weniger als die Hälfte



Wash Stills Lagavulin

übrig. Dafür hat sich der Alkoholgehalt der jetzt Low Wines genannten Flüssigkeit auf stolze 20 bis 25% erhöht. Die Low Wines pumpt man in die zweite Brennblase, die Spirit Still. Die in der Wash Still übrig bleibende Flüssigkeit hat weniger als 1% Restalkoholgehalt und enthält noch immer viele Nährstoffe. Sie wird von Viehzüchtern gerne als Futter verwendet.

Erfolgte die erste Destillation recht grob und schnell, so lässt man sich mit der zweiten Des-



Brennblasen Laphroaig



tillation bis zu 8 Stunden Zeit. Mit viel Gefühl und Erfahrung wird die zweite Brennblase aufgeheizt. Auch hier steigen zuerst alkoholische Dämpfe auf, bevor die erste Flüssigkeit im Kondensator erscheint. Auch die Form dieser Brennblase entscheidet über den Charakter des Rohwhiskys. Schnürt man die Brennblase am Übergang zwischen Kessel und Hals stark ein, so stellt sich im Hals eine ruhige Dampfsäule ein, in der sich der Alkohol sehr gut von ungewollten Bestandteilen trennt. Hat man dagegen eine stark birnenförmige Brennblase, so verwir-

belt der Dampf sehr stark und auch schwerere Öle gelangen mit in den Rohwhisky.

Im Unterschied zur ersten Destillation wird das als erstes im Kondensator erscheinende Destillat, die Foreshots, abgetrennt. Die Foreshots enthalten zu viele leicht flüchtige und beißende aromatische Bestandteile, die dem endgültigen Whiskys schaden. Der Brennmeister beobachtet die Dichte des Vorlaufs mit Hilfe einer Spindel und trennt sie in einen gesonderten Tank ab. Nur der Hauptbestandteil der Destillation wird aufgefangen und in Fässer zur Reifung abgefüllt. Der Brennmeister misst dazu die Temperatur des Destillats. Solange überwiegend Alkohol destilliert wird, steigt die Temperatur nur langsam an. Gleichzeitig sinkt der Alkoholgehalt des Destillats von 70% auf etwa 60% ab. Nach etwa 8 Stunden ist die Destillation beendet und es sind nur noch weniger als 1% Alkohol in der Brennblase

übrig. Reduziert man jetzt nicht die zugeführte Wärme steigt die Temperatur in der Brennblase deutlich an. Mehr und mehr schwerere Öle und Wasser beginnen sich im Kondensator zu sammeln. Diese Öle sind das Salz in der Suppe und wollen wohldosiert sein. Lässt man zu viel Öle übertreten, so wird der Malt Whisky zwar geschmacklich gehaltvoll, aber der Volksmund nennt diese Öle auch Fuselöle, da sie Kopfschmerzen verursachen können. Gerade richtig muss es sein. Wann umgeschaltet wird, ist jedem Brenner in Tabellen aufgeschrieben. So stellt man sicher, dass sich die Qualität von Destillation zu Destillation nicht ändert.

Pumpt man die restliche Flüssigkeit aus der Brennblase ab, so kann man beim Erkalten auf der Oberfläche der milchigen Flüssigkeit eine richtige Öl-Schicht schwimmen sehen. Diese Flüssigkeit, Pot Ale genannt, wird entsorgt. Die Foreshots werden aber der nächsten Charge er-

neut zugegeben. Reaktionen zwischen diesen Foreshots und dem Kupfer der Brennblasen bewirken eine Umwandlung dieser Substanzen in wertvolle Aromastoffe.

War bis hierhin alles nur Technik, so beginnt hier die Magie der Malt Whisky Herstellung. Was passiert? So ganz hat noch Niemand dieses letzte Geheimnis erforscht. Auch Kentucky Straight Bourbon, eigentlich in Edelstahl Brennsäulen hergestellt, benötigt anschließend einen kupfernen Doubler, der nach dem Brennvorgang diese katalytische Geschmacksverbesserung bewerkstelligt.

Auch wenn die Wissenschaftler bereits an der Entschlüsselung der Geheimnisse dran sind - bewahren wir uns diesen Rest Magie - auch den Brennmeistern bleibt nichts anderes übrig als die Brennblasen durch exakte Kopien in Form und Material zu ersetzen, wenn sie nach 50 Jahren endgültig ausgedient haben.

Vorsicht bei Whisky Investments

Wie sinnvoll ist die Geldanlage in Whisky Fässern?



Im Zeichen des Whisky Booms mehren sich auch Trittbrettfahrer, die von dem großen Kuchen ein zusätzliches Stück bekommen wollen. Spekulierte man früher in Kakao oder Kaffee, so ist heutzutage Malt Whisky der Renner.

Scotch Whisky muss per Gesetz drei Jahre in Schottland lagern. Hochwertiger Malt Whisky lagert jedoch 8 bis 25 Jahre. Eine lange Zeit für Whisky-Brennereien, die dieses gebundene Kapital finanzieren müssen. Findige Menschen kamen deshalb auf die Idee,

Fässer nach dem Befüllen mit frischem Destillat an Anleger zu verkaufen und so die Versorgung der schottischen Brennereien mit ‚flüssigen Mitteln‘ sicherzustellen.

Aufwendige Zertifikate, metallische Namensschilder und privilegierte Lagerhäuser sollen dem Anleger die Entscheidung erleichtern. € 1.400 für ein 250 Liter Fass mit 63,5 Vol% ist ein verlockendes Angebot, das mancher Liebhaber bereits angenommen hat.

Bester Single Malt Whisky erzielt über € 50 je Flasche. Vereinfacht gerechnet entstehen aus einem solchen Fass 560 Flaschen mit 40 Vol% im Gesamtwert von € 28.000.

Eine tolle Wertsteigerung!

Oder etwa nicht?

Die Berechnung entlarvt sich auf den zweiten Blick als vollkommen falsch. Die Kosten steigen dramatisch und auch der

Ertrag ist weit überzeichnet. Bis der Whisky nach durchschnittlich 12 Jahren in der Flasche ist, fallen zusätzliche Kosten für Alkoholsteuer, Mehrwertsteuer, Zollabfertigung, Lagerkosten, Versicherung, Zinsen und Frachten an, die sich auf weitere € 5.000 addieren. Dieses Geld müssen Sie nachschießen, wenn Sie in den Genuss Ihres Whiskys kommen wollen.

Auch der Erlös hält einer Überprüfung nicht stand. Man findet für den Whisky keine Abnehmer. Definitiv nicht! - Punkt.

Ein Privatmann hat keinen Zugang zum industriellen Whiskymarkt. Dieser Markt würde auch nur einen Preis bieten, der weit unter den oben genannten Kosten liegt. Zusätzlich verdunstet während der Lagerzeit 15% bis 20% des Whisky, was den Erlös weiter reduziert.

Ob aus dem Whisky nun ein guter Vertreter seiner Art wird, unterliegt dem Zufall. Bis heute ist wissenschaftlich nicht

geklärt, weshalb in manchen Fässern guter Whisky und in anderen nur drittklassiger reift.

Monatlich werden The Whisky Store Flaschen von enttäuschten Anlegern angeboten, für die auch ein Whisky-Spezialversand keine Abnehmer findet.

Sollte jemand dennoch in Whiskyfässer investieren wollen, so sollte er sich bitte für eine namhafte Brennerei entscheiden.

Es gibt nämlich auch Betrüger. Das Britische Wirtschaftsministerium hat in der Vergangenheit mehrfach vor zweifelhaften Firmen gewarnt, die nur auf Ihr sauer verdientes Geld aus sind.



Whisky-Exoten

Über Nachahmer und Nischenanbieter

1998 erhielten wir unabhängigen Besuch von zwei Obstbrennern. Ein Franzose aus dem Elsass und ein Bayer vom Schliersee. Auf beide war der ‚Whisky-Funke‘ übergesprungen. Sie hatten die Brennblasen, die notwendigen Brennlizenzen und fragten uns um Rat.

Der Franzose hatte bereits einen Malt Whisky gebrannt und suchte Verbesserungen; der Bayer war gerade dabei seinen Brand aufzusetzen und suchte Know-how für die Reifung und die Fassauswahl.

Bis auf eine kleine Probe ist vom französischen Malt nichts übrig geblieben. Er schmeckte parfümiert und konnte seine Herkunft aus Eau-de-Vie Brennblasen und die Reinzucht- hefe nicht verheimlichen.

In der Zwischenzeit reifte der bayerische Malt Whisky im Vorralpenland und wir begleiteten

die Reifung mit einer ausgiebigen Probe. Um den Einfluss der frischen Eichenfässer nicht Überhand nehmen zu lassen, wurde der bayerische Malt mit weniger als den für Schottland üblichen 63,5% in die Fässer abgefüllt.

Das Ergebnis ist ein eigenständiger, bayerischer Malt Whisky mit Namen Slyrs. Die Fässer geben eine leichte Vanille-Note ab, die sich wunderbar mit der Süße des Malzes verbindet.



Doch auch in anderen Teilen der Welt wird frischer Malt Whisky mit wechselndem Erfolg gebrannt. Die Einrichtung der Lammerlaw-Brennerei in Neuseeland wurde demontiert und die letzten Fässer werden als Milford vertrieben. Dieses Experiment in Down-Under ist leider gescheitert. Auch die Glenora Brennerei im kanadischen Neufundland ging bereits einmal in Konkurs. Die Vermarktung des produzierten Glen Breton läuft gerade professionell an.

Auch eine Brennerei in Australien hat es geschafft. Sullivan's Cove im tasmanischen Hubbart stellt einen Single Malt Whisky her, der den Vergleich nicht scheuen muss. In Australien ist er verbreitet. Jetzt hat er den Weg nach Europa gefunden. Ganz ohne Rauch ist er ein typischer Malzwhisky, wie er auch in den schottischen Highlands hergestellt wird. Nur der starke, intensive Abgang zeigt die Herkunft.

Einen Stammplatz unter Malt Whisky Freunden hat sich der Armorik aus der Bretagne erworben. Bei Blindverkostungen verwechselt man ihn leicht mit einem Malt aus der Speyside.

Zum Abschluss muss man die Whiskys aus Japan nennen. Lange Jahre gingen die Japaner in Schottland in die Lehre. Mittlerweile gehören ihnen renommierte Brennereien wie Bowmore, Ben Nevis und Tomatin. Das Wissen ist bereits seit Jahrzehnten in Japan vorhanden und die Malts aus der Yoichi-Brennerei von Nikka erzielen höchste Bewertungen.

Whisky-Liebhaber gibt es mittlerweile auf der ganzen Welt. Und überall stellen sie ihr Lieblingsgetränk her. Sei es ein Reis-Whisky aus dem Mekong-Delta oder Malts aus islamischen Ländern. Wer weiss schon, dass Indien mehr Whisky produziert als die USA?

Bereichern Sie Ihr Wissen. Zahlreiche Exoten erhalten Sie bereits heute auch bei uns.

Gibt es Kunden-Clubs nur mit Vorteilen?

The Whisky Club

Clubs schießen wie Pilze aus dem Boden. Welche Gründe gibt es aus ökonomischer Sicht für einen Kunden-Club? Wie stellt sich ein Club aus Kundensicht dar? Warum gibt es The Whisky Club?

Die moderne Gesellschaft leidet unter der heutigen Schnelllebigkeit. Kaum hat man sich an das Aussehen eines Katalogs oder die Bedienung einer Webseite gewöhnt, schon wird ‚relaunched‘, d.h. das Aussehen und die Bedienung verändert.

Die Werbebranche verdient so ihr Geld und oft erscheint es als reiner Selbstzweck. Erreicht man jetzt mehr Kunden? Wird die Seite ein Erfolg? Nur allzu oft ist das Gegenteil der Fall und Kunden wandern ab, da man die Seite nicht wieder erkennt. Mit viel Geld müssen neue Kunden geworben werden und das Rad beginnt sich immer schneller zu drehen. Verkaufserlöse müssen

in Werbung gesteckt werden und trotz einer steilen Preisspirale nach oben, bleibt beim Händler nichts übrig.

Werbung ist teuer! Nicht selten muss man für einen Neukunden per Werbung mehr als € 50 bezahlen. Kann man bei beständigen Kunden auf teure Werbung verzichten, sollte man diesen Preisvorteil an seine treuen Kunden weitergeben.

Dieses Konzept steckt hinter The Whisky Club. Club-Mitglieder erhalten 5% Nachlass. Es gibt keinen Haken daran. Bezahlte werden die 5% Nachlass über die geringeren Werbeaufwendungen. Beide Seiten gewinnen. Die Wirtschaft spricht von einer Win-Win-Situation.

Seit über 30 Jahren gibt es Bücherclubs. Ihnen haftete oft der ‚Geruch‘ von Bauernfängerei an. Zu lange und zu feste Vertragsbindungen bei gleichzeitiger Billigware waren die größten Vorwürfe der Kundschaft. Vergaß man zu kündi-

gen, musste man ein ganzes Jahr lang weiter bezahlen.

The Whisky Club vermeidet diese Nachteile! Sie werden Mitglied für 12 Monate und Ihre Mitgliedschaft endet automatisch, wenn Sie nichts unternehmen. Sie werden vor Ende Ihrer Mitgliedschaft informiert, dass Sie bei Ihrer nächsten Bestellung die Club-Mitgliedschaft verlängern sollten.

Und das Vorurteil der Billigware? Club-Kunden erhalten bei The Whisky Store 5% Nachlass auf alle regulären Waren im Sortiment. Den Vorteil zieht The Whisky Store nicht aus größeren Gewinnmargen bei Billigwaren, sondern aus dem geringeren Aufwand mit Club-Kunden.

Sie als Kunde kennen sich mit uns aus und wir kennen uns mit Ihren Wünschen aus. Reibungslos abgewickelte Aufträge mit Club-Kunden ergeben weitere Kostenvorteile innerhalb The Whisky Store, aus denen wir den 5%igen Nachlass mit-

finanzieren.

Die Lockerung des Rabattgesetzes führt in allen Bereichen des täglichen Lebens zu vermehrten Rabatt-Anfragen. Doch wann kann ein Händler Rabatt geben? Es muss ein triftiger, wirtschaftlicher Grund vorhanden sein, der einen Nachlass rechtfertigt. Andernfalls sieht er sich recht bald existenziellen Nöten gegenüber.

Einfacher ist es bei überteuerter Ware. Hier kann der Händler aus dem Bauch heraus einen Nachlass gewähren. Fragt ein Kunde nicht nach Rabatt, ist er selber Schuld. Da The Whisky Store sämtliche Waren knapp und fair kalkuliert, können über den Club-Rabatt hinaus und bei Sonderangeboten keine weiteren Nachlässe gewährt werden.

Im Gegenzug haben Sie als Club-Kunde 100% Sicherheit bei Ihrer Preisfindung und müssen nicht nachfragen, wie viel Nachlass bei diesem oder jenem Produkt möglich ist.

Wie kommt der Malt Whisky zu den unabhängigen Abfüllern?

Hintergründe der Unabhängigen Abfüller

Die Absatzzahlen unabhängiger Abfüllungen steigen pro Jahr um 15 bis 25%. Einige Label füllen ganze Regale - andere verschwinden wieder so schnell in der Versenkung, wie sie auf der Bühne erschienen waren. Woran liegt es? Sind es die Preise oder ist es die Qualität? Kann es eine Mischung aus beidem sein oder gibt es noch weitere Gründe?

Die Definition einer unabhängigen Abfüllung besagt, dass ein Malt Whiskyfass einer bestimmten Brennerei von einer Firma abgefüllt wird, die von der Brennerei unabhängig ist. Diese Definition birgt bereits das Problem in sich. Warum füllt die Brennerei das Fass nicht selbst ab und schöpft seinen eigenen Gewinn daraus? Die Antwort ist genauso einfach, wie logisch. Man denkt in den Brennereien



Fassverladung Tamdhu

nicht in einzelnen Fässern, sondern in LKW- oder Containerladungen. Einzelne Fässer stehen nicht zum Verkauf. Die oft auf dem Etikett angetroffene Aussage: „Diese Flasche ist eine von nur 345 Stk., die aus einem speziell ausgesuchten Fass abgefüllt wurde.“ ist nur zum Teil richtig. Der Unabhängige Abfüller, im weiteren Gebrauch mit UA bezeichnet, darf nicht durch Lagerhäuser laufen und sich die ‚besten‘ Fässer herauspicken. Der Eindruck wird zwar auf dem Label geweckt, doch er ist nicht wirklich wahr.

Mitarbeiter der Brennerei selbst suchen zunächst die

Fässer aus ihren Lagerhäusern aus, die sie selbst als Single Malt Whisky abfüllen. Eine gute Brennerei nimmt dafür nur die 10 bis 25% besten Fässer. Brennereien mit sehr starker Nachfrage sind in manchen Jahren genötigt, mehr als 50% der Fässer selbst auszuwählen. Der verbleibende Rest ist entsprechend gering. Als zweites werden die konzerneigenen Blended Whiskys bedient. Bei großen Marken kann das den gesamten Rest ausmachen. Für Dritte bleibt in so einem Fall nichts übrig.

Die restlichen Fässer werden meistbietend abgegeben. Auch jetzt darf man sich nicht vorstellen, dass Rosinen gepickt werden dürfen. Der Käufer

muss unsortierte Fässer unprobiert kaufen und auch in relativ kurzer Zeit aus der Brennerei abholen. 40 bis 80 Fässer umfasst ein typisches Los. Das entspricht der Ladung eines halben bzw. ganzen LKWs. Drei verschiedene Käufertypen gibt es. Supermarktketten, die ihre eigenen Hausmarken befüllen; Zwischenhändler, die unabhängige Blended-Whisky-Hersteller bedienen; und die UA, die fassrein abfüllen.

Nur große, renommierte UA können es sich finanziell leisten, 40 Fässer gleichen Alters aus einer einzelnen Brennerei zu erwerben. Viel Kapital und vor allem ein eigenes zollfreies Lagerhaus sind dazu nötig. Das können sich derzeit nur fünf



Whiskytanker Glenmorangie

oder sechs UAs leisten. Wie kommen jetzt die vielen, kleinen Abfüller an ihre Fässer?

Auch die großen UAs sind noch nicht so groß, dass sie alle Fässer aus einem Los in Flaschen verkaufen können. Doch sie ziehen Proben von allen gekauften Fässern und picken sich die Rosinen heraus. Das ist das Privileg des Käufers. Einige werden gleich abgefüllt, andere lagern für weitere 10 bis 20 Jahre und müssen sich ihren Kaufpreis erneut verdienen.

Die Großen tauschen auch gerne untereinander. Die Fässer, die durch die Netze der Großen fallen, werden dann an kleinere UAs weiterverkauft. Diese picken sich erneut die Besten heraus und lassen sie oft beim großen UA auch abfüllen.

Das geht so weiter, bis die allerletzten dieser Fässer keine Abnehmer mehr finden und über diverse Zwischenhändler, die alle an diesen Fässern verdienen müssen, an Privatleute auf der ganzen Welt verkauft



werden.

Die großen UAs lagern in ihren Lagerhäusern bereits heute jeweils mehr als 10.000 Fässer. Man beschränkt sich nicht mehr

nur aufs Abfüllen. Man besitzt mittlerweile eigene Brennereien, lagert gekaufte Fässer weiter und füllt zur Nachreifung um. Man darf bei diesen großen UAs nicht mehr nur von Abfüllern sprechen. Sie sind zu eigenständigen Whiskyfirmen geworden.

Falls jetzt der Eindruck entsteht, dass alle Abfüllungen der Kleinen nicht so gut sind, so muss das für eine spezielle Flasche und ihren Käufer nicht zutreffen.

Das Geschmacksempfinden des einzelnen Menschen ist nicht angeboren, sondern über viele Jahre individuell erlernt. Eine Flasche eines kleinen Abfüllers kann deshalb durchaus schmecken. Die Auslese der großen Abfüller richtet sich nach einem angenommenen Durchschnittsgeschmack und einem bevorzugten Hausstil. Da kann das eigene Geschmacksempfinden auch einmal stark abweichen.

Es bleibt genügend Platz

für kleine Abfüller. Sie leiden jedoch alle an den gleichen Symptomen: Geringe Flaschenanzahl, da nur einzelne Fässer erworben werden können; z.T. erhebliche Abweichungen vom allgemein gewünschten Geschmack; überwiegend Flaschen im Altersbereich von 10 bis 14 Jahren, da keine eigenen Lagermöglichkeiten vorhanden sind.

Die Probleme machen den meisten kleinen UAs das Leben so schwer, dass sie nur selten den Weg in die Top-Liga schaffen. Die Großen bleiben unter sich und teilen sich den Kuchen auf. Es ist schon erstaunlich, wie manchmal innerhalb weniger Wochen eine Vielzahl unabhängiger Abfüllungen der gleichen Brennerei auf dem Markt erscheinen.

Es ist ein untrügliches Anzeichen, dass wieder einmal ein voll geladener LKW den Hof einer Brennerei in Richtung eines der großen, unabhängigen Abfüller verlassen hatte.

Von Angus Dundee bis Kyndal

Die Schottische Whisky-Industrie im Umbruch

Der Aufstieg des schottischen Malt Whiskys ist ungebrochen, wogegen Blended Whisky bei uns fast ausnahmslos Negativ-Rekorde meldet. Trotzdem konnte der schottische Whisky-Export 2002 um 10% zulegen. Das Geheimnis des Wachstums liegt im steigenden Export vor allem nach Asien.

Das alles geht nicht spurlos an der schottischen Whisky-Industrie vorbei. Die Weltwirtschaft wächst und boomt wie selten zuvor. Einige Volkswirtschaften in Asien schaffen ein Wachstum von 20% und mehr pro Jahr. Doch leider gibt es dieses Wachstum nur in Asien.

Die heimische Flaute geht an den großen Spirituosenkonzernen in Schottland und USA nicht spurlos vorüber. Die kanadische Seagram's wurde zwischen Diageo und Pernod Ricard zerschlagen; die ameri-

kanische Fortune-Brands konzentriert sich auf sein Flaggschiff Jim Beam und verkaufte dem Management Buyout Kyndal seine schottischen Brennereien; die Edrington Group kaufte Highland Distillers von der Börse und konzentriert sich jetzt auf seine wesentlichen Marken. Bunnahabhain und Black Bottle gingen so an CL World Brands (Angostura), die mit der nahezu gleichzeitigen Übernahme von Burn Stewart zu einem global bedeutenden Spirituosen-Unternehmen wurden.



Auch im Schatten dieser großen Veränderungen tut sich eine Menge bei den kleinen Whiskyfirmen. Man konzentriert sich auf seine Nischen und versucht zu integrierten Whisky-Anbietern mit eigener Produktion, Lagerhäusern und Flaschenabfüllung zu werden. Fast alle bedeutenden unabhängigen Whisky Abfüller kauften sich eigene Malt Whisky Brennereien und Abfüllstraßen und machen sich so unabhängig von den großen Konzernen.

Bruichladdich ging an Murray McDavid, Angus Dundee erwarb Tomintoul, Signatory kaufte Edradour und Ian MacLeod übernahm Glengoyne. Aus den ehemals wenige Köpfe zählenden Familienunternehmen entwickeln sich Mittelständler wie Ian MacLeod, die sozusagen ‚über Nacht‘ 150 Mitarbeiter beschäftigen und aus einem Whiskylager von über 20.000 Fässern 15 Mio. Flaschen Whisky pro Jahr abfüllen.

Dahinter ist ein System zu erkennen. Die großen Konzerne spezialisieren sich auf gewinnträchtige Spirituosen und Wein. Alle anderen Bereiche wie z.B. Burger King oder Pillsbury bei Diageo oder Orangina bei Pernod Ricard werden verkauft. Käufer sind Unternehmen, zu denen diese Produkte besser passen. Unsere anhaltende Wirtschaftsflaute zwingt die Unternehmen zur Konsolidierung. Sie konzentrieren sich auf das, was sie am besten können.

Gute Großkonzerne geben ihren kleinen Brennereien dabei große Freiheiten in Organisation und Produktion. Man produziert klein und fein und vermarktet über den Konzern global.

Allerdings kann man auch bei den großen Unternehmen nur jeweils fünf bis 10 Marken weltweit vernünftig vermarkten. Die Konkurrenz schläft nicht und jedem ist unmittelbar ersichtlich, wenn fünf globale Anbieter je 10 Marken in jedem Land anbieten, gehen von den

50 Marken bestimmt jede Menge auf der Strecke verloren.

Diese kleinen Marken wie Edradour und Glengoyne sind ideal für die kleinen Whiskyanbieter geeignet. Nur sie sind in der Lage, die Nischen für diese Produkte adäquat zu besetzen.

Bestes Beispiel hierfür ist die neue Kyndal (seit 2004 Whyte & Mackay). Unter Leitung von Jim Beam konzentrierte man sich auf die Marke Dalmore und Isle of Jura und versuchte die Standard-Abfüllungen mit 10 und 12 Jahren im Absatz zu steigern. Neue Produkte, wie

den Corriemhor Cigar Malt, trotz IWSC Goldmedaille, bei uns einzuführen, scheiterten kläglich. Auch die Absatzzahlen der beiden Standard Malt Whiskys blieben so gering, dass sie sich nicht einmal in der dritten Stelle hinter dem Komma von Jim Beam bemerkbar machten.

Nach der Gründung von Kyndal hat sich die Verfügbarkeit der Jura und Dalmore Palette mit Jura 16 und 21J sowie Dalmore 21J stark verbessert. Auch junge Produkte wie der Dalmore Cigar Malt und der Jura Superstition gehen auf einmal gut



im Markt. Die Schwierigkeiten sind wie weg gewischt.

Und blicken wir auf das Kleinod Bruichladdich. Unter noch kleinerer Führung durch den unabhängigen Abfüller Murray McDavid ist aus der einst durch Jim Beam geschlossenen Brennerei ein florierendes Geschäft geworden.

Was blieb auf der Strecke? Gibt es Opfer zu beklagen? Nach wenigen Jahren Konsolidierung und dem Verlust von Arbeitsplätzen ist die Branche in 2002 um 10% gewachsen und hat vermutlich Arbeitsplätze geschaffen. Die letzten

Brennereischließungen in 2002 wurden bereits ohne den Abbau von Arbeitsplätzen möglich und es gab auch neue Arbeitsplätze beim Wiederanlauf stillgelegter Brennereien.

Whisky ist ein über 500 Jahre altes Produkt. Trotz aller Wirren der jetzigen Zeit steht Whisky heute neben Traditionen ebenso für Modernität und globalen Erfolg. Was wäre passiert, wenn man in Schottland an Dudelsack, Subventionen und Ochsenkarren festgehalten hätte?

Ein Vergleich mit den hiesigen Schnapsbrennern drängt sich auf. Von denen sind nach wie vor viele von der staatlichen Abnahme ihrer Produktion im Branntweinmonopol abhängig, das in wenigen Jahren zu Ende geht. Freuen wir uns über die Innovationsfreude unserer Europäischen Mitbürger in Schottland und hoffen, dass sie auch in den kommenden Jahren die Kraft finden, sich im internationalen Wettbewerb mit Wodka, Brandy und Rum zu behaupten.

Single Malt Whisky in Fassstärke aus den 70er Jahren

Wird alter Malt Whisky immer teurer?

Im Sommer 2003 haben mich mehrere Kunden auf die Preissteigerung bei Whiskys in Fassstärke aus dem Zeitraum 1965 bis 1979 angesprochen. Warum kostet heute ein sehr guter alter Malt (z.B. Glenlivet Sign. 26.03.76/15.4.02 56,5% Sherryfass) 98,90 EUR? Noch 1995 kostete ein Malt aus der gleichen Periode (z.B. Glen Grant Sign. 21.11.73/11.94 53% Sherryfass) 105 DM. Das



ist eine Preiserhöhung von 84% über acht Jahre.

Rechnet man die Preiserhöhung beim unabhängigen Abfüller Signatory auf das einzelne Jahr um, so liegt der Durchschnitt des Preisanstiegs bei 7,9%. Bei anderen unabhängigen Abfüllern, wie z.B. Douglas Laing und bei der Rare Malts Selection von Diageo, gab es in 2001/2002, nach zwei Jahren der Stabilität, einen sprunghaften Preisanstieg um 15-20%.

Wie teuer sind nun die einzelnen Abfüller im Detail? Gibt es

überhaupt Unterschiede? Lässt man Sondereffekte besonders rarer Abfüllungen wie Port Ellen weg, so bleibt uns immer noch der Unterschied im Alkoholgehalt, der zunächst umgerechnet werden muss.

Auch etwaige Sherryfässer sollten wir berücksichtigen, da sie den Preis eines Malts anheben. Kostet z. B. eine 0,7l Flasche 100 EUR, so ist sie mit nur 40% Alkoholstärke um 37,5% teurer pro enthaltenem Liter reinem Whisky, als eine Fassstärke mit 55% zum gleichen Preis von 100 EUR.

Berechnen Sie die Preise selbst. Es ist einfach. Rechnen Sie die enthaltene Menge reinen Whiskys mit 100% Alkohol aus, indem Sie $0,7 \cdot 40\% = 0,28$ Liter rechnen. Den Preis von 100 EUR teilen Sie durch diese 0,28 und erhalten 357,14 EUR/Liter. Bei der 55% Flasche erhalten Sie mit dem gleichen Rechengang $0,7 \cdot 55\% = 0,385$ Liter nur $100 / 0,385 = 259,74$ EUR/Liter. Mit Hilfe dieser kleinen Be-

rechnungsvorschrift lassen sich Preise verschieden starker Abfüllungen gut vergleichen.

Auch Sammlereffekte verteuern einen Malt. Bei der Rare Malts Selection steigen die Preise von Abfüllungen vergangener Jahren im Preis regelmäßig an. Etwa 5-10 EUR pro Jahr beträgt der Aufschlag. So kosten im Sommer 2003 die neuesten Abfüllungen um



90-95 EUR. Die bereits in den Jahren 1998 bis 2001 abgefüllten Flaschen sind schon selten geworden und im Preis bereits auf 110-150 EUR angestiegen. Wenn man es genau betrachtet, liegt die Steigerung ebenfalls bei ca. 8% pro Jahr.

Diese speziellen Sammlereffekte findet man bei den unabhängigen Abfüllern ansonsten selten. Zu schnell sind meist die Flaschen vergriffen. Nur alte



Port Ellen oder seltene Ardbegs von vor 1975 zeigen stärkere Preisanstiege durch Spekulationen.

Um zu verstehen, was hinter dieser magischen 8% Preiserhöhung pro Jahr steckt, müssen wir zu unseren beiden Signatory Abfüllungen aus dem ersten Abschnitt zurückkehren. Die Inflation kann es nicht alleine sein. Sie betrug über die vergangenen fünf Jahre nur knapp 2% pro Jahr. Woher stammen die fehlenden 6 Prozent?

Signatory kaufte diese beiden Malts als 10 bis 15 jährige Fässer vermutlich um das Jahr 1990 und lagerte sie bis zur jeweiligen Abfüllung weiter. Das Geld für den Kauf der Fässer musste Signatory sofort an den Hersteller bzw. den damaligen Händler bezahlen. Signatory, Gordon & MacPhail und Douglas Laing geht es ähnlich. Whisky-Lager von 10.000 und mehr Fässern kann kein mittelständisches Unternehmen mehr aus der eigenen Tasche finanzieren.



Banken müssen mit langfristigen Krediten helfen. Der Zinssatz dieser sehr langfristigen Kredite richtet sich nach der Zinshöhe der langfristigen Staatsanleihen und der Leitzinsen. Meist liegt der Kreditzinssatz in der Nähe der langfristigen Staatsanleihen bzw. 2 bis 3 Prozentpunkte oberhalb des Leitzinses, da die Banken ihre Kosten und das Risiko absichern.

Nicht die Inflation, sondern die Kapitalverzinsung im Fass bestimmt zum Großteil den Anstieg des Preises von sehr alten Malt Whiskys.

Wie Sie in den Beispielen gesehen haben, kochen alle Abfüller mit demselben Wasser. Niemand kann sich dem Einfluss des Kapitalmarktes entziehen. Die seit dem 11 September 2001 mehrfach gesenkten Leitzinsen sollten den Preisdruck auf den Malt Whisky in den kommenden Jahren reduzieren, auch wenn die Briten derzeit mit ihrem Leitzins noch höher als Kontinentaleuropa oder Amerika liegen.

Wie steht es um den Geschmack der alten Malts? Wie entwickeln sich die Fässer über die vielen Jahre weiter?

Es gibt zwei Einflüsse, auf die wir bei diesen alten Flaschen gefasst sein müssen. Zum ersten wurden vor 30 bis 35 Jahren die Malts noch deutlich rauchiger hergestellt, da die Arbeitskraft zum Torfstechen preiswerter

war, als die damaligen Energiepreise für Öl und Kohle zum Darren des Malzes. Mit dem Alter wird zwar auch der Rauch im Malt abgebaut, doch eine deutliche Restrauchigkeit ist bei den meisten dieser Fässer zu spüren.

Zum Zweiten bestimmt die Fasswahl entscheidend den Geschmack eines sehr alten Malts. Nach 7 bis 8 Jahren verliert ein Malt Whisky seine metallische Unreife. Anschließend gewinnt das Fass mehr und mehr Einfluss auf den Whisky. Nach 30 und mehr Jahren schmecken Sie in einem Malt vor allem das Fass. Die subtilen Nuancen der Brennkunst gehen in einem voluminösen Holz, Tannin, Leder, Gewürz und Karamell Crescendo des Fasses fast unter. Lagerte der Malt in einem Sherryfass, so prägt es dem Whisky massive Trauben- und Beerenaromen auf. Frische Früchte, Honig, Heidekraut, Gräser und andere leichte Aromen sucht man in diesen Malts meist vergebens.

Trotzdem, diese uralten und lang gereiften Malts üben eine große Faszination auf den Genießer aus, wenn er nur einmal die Chance hatte, so ein Fass zu probieren. Trauen Sie sich! Durch den übergroßen Fassinfluss werden auch weniger gut gebrannte Malts - auch die soll es geben - interessant, tief und komplex. Das Risiko einen schlechten uralten Malt Whisky zu kaufen ist kleiner, als man unvoreingenommen vermutet.



Wem der intensive Sherrygeschmack nicht unangenehm ist, sollte zu einem mehr als 30-jährigen Sherryfass Whisky wie Glen Grant Sign. 1976 57,7% oder Glenlivet 1976 56,5% greifen. Wer den Sherryeinfluss nicht ganz so ‚granatenmäßig‘ erleben möchte, kann sich an einem Refill-Sherryfass von einem Signatory Linkwood von 1974 mit 56,1% laben.

Finanziell liegen diese Malts im Bereich von 90 bis 108

EUR. Rechnet man den Preis dieser Fassstärken auf Flaschen mit Trinkstärke herunter, so erhalten wir pro Flasche in Fassstärke etwa 1,5 Flaschen zu 65-75 EUR/Flasche, wenn wir auf 40% verdünnen.

Dies ist ein Preis, für den man bei den Originalabfüllungen von Macallan, Bowmore & Co. nicht mehr als 18 oder 21-jährige Flaschen erhält.



Kentucky Straight Bourbon Single Barrel

Die besten Bourbons

In Kentucky gibt es 10 produzierende Straight Bourbon Brennereien. Neun von ihnen arbeiten mit den nahezu baugleichen hohen Destillations Säulen, die kontinuierlich einen weichen Rohwhisky aus mindestens 51% Mais erzeugen.

Alle verwenden die gleichen Holzfässer aus frischer amerikanischer Weißeiche, die nach dem einmaligen Gebrauch in USA so begehrt in Schottland sind. Wie kann es etwa 100 geschmacklich verschiedene Bourbons geben, wenn doch

alle mit den gleichen Zutaten auf den gleichen Anlagen hergestellt werden?

Lassen Sie uns über die Unterschiede in der Herstellung sprechen und vergleichen wir die amerikanischen mit den schottischen Brennereien. In Schottland ist die Sache für uns einfach! Guter Whisky kommt aus Malt Whisky Brennereien und Massenprodukte stammen aus den industriellen Grain-Whisky-Brennereien.

Die Verbindung zwischen beiden Sorten sind die Malt Whisky Fässer, die dem Blen-

ded Whisky als Geschmacksträger untergemischt werden.

Die Unterschiede zwischen den Malt Whiskys selbst beruhen hauptsächlich in der Rauchigkeit des Malzes, den verschiedenen Brennblasenformen und den ausgewählten Fasstypen zur Lagerung.

Wird in Kentucky ein Whisky hergestellt, so wird eine spezielle Getreidemischung angesetzt. Die Auswahl wird neben mindestens 51% Mais aus den Sorten Gerste, Roggen und Weizen getroffen. Doch nicht nur die Getreide-Mischung beeinflusst den Geschmack. Auch

die zur Gärung verwendete Hefe sorgt für deutliche, geschmackliche Unterschiede. Jeder Bourbon basiert auf seinem eigenen Hefestamm, der nicht selten 100 Jahre alt ist. Von kleinsten gekühlten Mengen wird die Hefe sehr sorgfältig vermehrt, damit nicht fremde Hefestämme mit anderen Geschmäckern das Ergebnis beeinflusst. Pro Brennerei kommen nicht selten drei und mehr verschiedene Hefestämme und Getreidemischungen zum Einsatz.

Nach dem Brennen auf 65 - 70% Alkoholstärke, wird der frische Rohwhisky überall in die gleichen, neuen Eichenfässer gefüllt, wie es das Bourbon Whisky Gesetz vorschreibt.

Doch so gleich, wie die Fässer von außen aussehen, sind sie nicht. Das thermische Aktivieren und das anschließende Ausbrennen der Fässer geschieht nach genauen Angaben der einzelnen Brennerei. Die Dicke der Holzkohleschicht auf der Innenseite muss genau der



Fassbefüllung Wild Turkey



Fassbewegung Wild Turkey

Vorgabe entsprechen.

Die Holzkohle dieser mehr oder weniger dicken Schicht filtert scharfe Bestandteile aus dem Whiskey heraus. Je nach geplanter Lagerzeit und speziellem Rohwhiskey werden unterschiedliche Fässer von den Brennereien bei den Fassfabriken angefordert.

Wie viel verschiedene Bourbons kann es so geben? Drei Hefen pro Brennerei, drei Getreidemischungen pro Brennerei, vier Fasstypen und 10 Brennereien führen zu $3 \times 3 \times 4 \times 10 = 360$ verschiedenen Bourbons.



Fassverschluss Wild Turkey

Doch so viele gibt es gar nicht. Nicht jede Brennerei kann Weizen in den Mischungen verarbeiten und nicht jede Brennerei hat die Möglichkeit mehr als ein oder zwei Hefen zu vermehren. Nur 20 bis 30 verschiedene Straight Bourbons werden von den 10 Brennereien regelmäßig hergestellt. Die weitere Vielfalt ergibt sich aus der Reifedauer und der Fassauswahl.

Während der Lagerung der kleinen Bourbon Barrels in den großen Lagerhäusern hatten die Brennereien schon lange bemerkt, dass die Fässer in den verschiedenen Regionen des Lagerhauses unterschiedlich reiften.

Um diese Unterschiede zwischen außen und innen sowie oben und unten auszugleichen, entwickelten sie in der Vergangenheit verschiedene Aufzugssysteme. So wurden die Positionen der Fässer im Lagerhaus aufwändig verändert, um gleichmäßigen Bourbon aus jedem Fass zu erhalten.

Als die Arbeitskosten in den vergangenen Jahrzehnten anstiegen und der Absatz zunahm, legte man diese Aufzüge still und mischte stattdessen Fässer aus den verschiedenen Regionen des Lagerhauses zu einem harmonischen Ganzen.

Doch nicht alle Fässer wurden so in der Masse untergemischt. Beim Abschmecken der großen Abfüllmengen entdeckten die Brennereien die besonderen Regionen in ihren Lagerhäusern, in denen die Bourbons am besten reiften. Wurden noch vor 10 Jahren nahezu alle Bourbons im Alter von 2 bis 4 Jahren abgefüllt, so hat sich die Situation in den letzten Jahren stark verändert.

Neben dem weichen Geschmack dieser Standard Bourbons haben sich unter der Führung der Small Batch Bourbon Initiative von Jim Beam Bourbons am Markt durchgesetzt, die mit 7 und 9 Jahren deutlich älter sind und deren Qualität durch kleine, besondere Fass-



serien weit oberhalb aller Standardflaschen liegt.

Das war natürlich etwas ganz neues für die Branche. Nicht ‚mild & mellow‘ und auf Eis werden diese neuen Bourbons genossen, sondern intensiv und voluminös bei Zimmertemperatur aus dem Nosingglas. Wenn man einen Jim Beam Rohbrand an den richtigen Plätzen im Lagerhaus für 9 Jahre lagert, so wird daraus der hervorragende Spitzen-Bourbon Booker

Noe's.

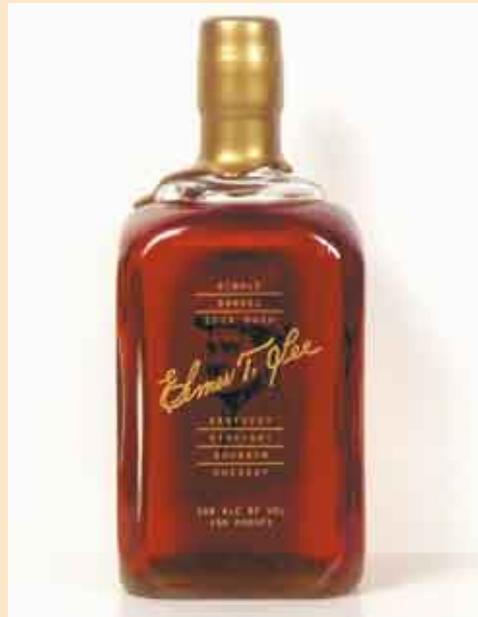
Andere Brennereien treiben diese Auswahl noch deutlich weiter. Die Buffalo Trace Brennerei stellt z.B. den einfachen Ancient Age in großen Mengen für den amerikanischen Massenmarkt her.

Ausgewählte Fässer werden in kleinen Serien (Batches) für den Elmer T. Lee verwendet. Die Krönung sind jedoch fassreine Einzelfassabfüllungen unter dem Namen Blanton's analog zu den unabhängigen Single Malt Whisky Abfüllern in Schottland.

Die unten stehende Tabelle zeigt die Zusammenhänge zwischen Massenprodukt, kleiner Serie (Small Batch) und Einzelfassabfüllungen (Single Barrel).

Die Massenprodukte finden Sie in der Regel nicht im Angebot von The Whisky Store.

Brennerei	Großserie	Small Batch	Single Barrel
Buffalo Trace	Ancient Age	Elmer T. Lee	Blanton's Single Barrel
Wild Turkey	Wild Turkey	WT Rare Breed	WT Legend
Heaven Hill	Heaven Hill	Elijah Craig 12J	Evan Williams Vintage



Wenn Sie Flaschen bei uns auf gleich lautende Namen der Massenprodukte finden, so sind es überwiegend ältere Abfüllungen wie z.B. der Wild Turkey 12J.

Die absoluten Spitzenprodukte verbinden hohes Alter mit Single Barrel Abfüllungen. Nur ganz selten gibt es solche Flaschen, die diese beiden Qualitätsmerkmale miteinander



verbinden. Aktuell gibt es nur einen einzigen auf dem Markt: Den Elijah Craig 18J Single Barrel.

Was bringt die Zukunft für uns Genießer? Stellen Sie sich einen lang gereiften, unverdünnten und ungefilterten Single Barrel Bourbon vor. Ein einziges Mal gab es bisher diese Spitzenqualität auf dem Markt. Der ganz schnell vergriffene George T. Stagg 15J 65,88% war der erste Vertreter dieser neuen Bourbons. Genießen wir unsere lang gereiften oder Sing-

le Barrel Bourbons und greifen wir zu, wenn sich eine solche Spezialität wieder anbietet.



Wie sich der Whisky- und Alkoholverbrauch der Deutschen entwickelt

Alkohol im Spiegel der Jahre

In schlechten Zeiten flüchtet sich der Mensch in den Alkohol. Diese bedauernswerte Verhaltensweise einzelner Mitmenschen hat eine ernste Auswirkung auf die deutsche Gesellschaft. Dabei meine ich nicht die ärztlichen Behandlungskosten und die Sekundärfolgen des Alkoholmissbrauchs - sie sind unbestritten.

Denn nicht nur der erste Satz ist gültig. Auch der Umkehrschluss trifft zu. In guten Zeiten trinken die Menschen weniger Alkohol.

Dieser Umstand macht seit geraumer Zeit zahlreichen Unternehmen in den wohlhabenden Industrieländern das Leben schwer. Die Bierbrauer und Sektkellereien bauen zu Zehntausenden Personal ab. Man kämpft ums Überleben. Fernsehwerbung ist heute Bi-

erwerbung. Das Bier auf dem Flimmerkasten hat das Waschmittel als Hauptwerbeträger verdrängt.

Die Kenngrößen, die die Volkswirtschaftler gerne verwenden, sind ‚Liter Spirituosen pro Bürger und Jahr‘ sowie ‚Liter reiner Alkohol pro Bürger und Jahr‘. Nach dem Krieg betrug der Spirituosenverbrauch pro Kopf der deutschen Bevölkerung noch mehr als 10 Liter pro Jahr. Bis 2002 ist er auf 5,9 Liter gesunken.

Das Bild in Ostdeutschland zeigt sich nicht anders. Kurz vor dem Mauerfall ertränkten die Ostdeutschen ihren Frust mit 12 Litern Spirituosen pro Jahr. 2003 haben sie mit 6,2 Litern nur noch einen ganz leichten Vorsprung vor den ‚Wessis‘.

Auch das benachbarte Ausland blieb von diesem Trend nicht verschont. In den Jahren 1990 bis 2001 sank die durch-

schnittlich verzehrte Menge an reinem Alkohol pro Bürger und Jahr um die folgenden Größen: Europäische Union: -6,2 Liter, West-Europa -6,3 Liter, Nord Amerika -9,4 Liter, Australien: -13,1 Liter.

Spitzenreiter im Verbrauch in der westlichen Welt bleiben die Luxemburger mit 12,4 Liter gefolgt von den Tschechen mit 10,9 und Irland mit 10,8. Schlusslichter bilden die USA mit 6,7 und Japan mit 6,5 Litern. Diese Zahlen enthalten nicht nur den Alkohol in Spirituosen sondern auch den in Bier und Wein. Deutschland belegt mit 10,4 Litern reinem Alkohol den 8. Platz der Weltrangliste.

Wer verliert und wer gewinnt im deutschen Rennen um die Gunst der Kunden? Bier liegt bei 5,8 Litern reinem Alkohol, Spirituosen bei 1,9 Litern, Wein bei 2,2 und Sekt bei 0,4.

Da der Alkoholgehalt in diesen Getränken unterschiedlich ist, geben wir auch die Mengen der Getränke an: Bier = 121

Liter, Spirituosen = 5,9 Liter, Wein = 20,3 Liter und Sekt = 3,9 Liter.

Größte Verlierer seit 1998 sind Sekt mit -17% und Bier mit -5%. Zulegen konnte allein der Wein mit +12%. Der Spirituosenverbrauch nahm von 6,0 Litern auf 5,8 Liter ab und konnte sich im Jahr 2002 sogar wieder leicht auf 5,9 Liter erholen. Ist dies das Anzeichen einer Rezession? Trinken wir wieder mehr? Noch ist der Trend nicht eindeutig erkennbar.

Kommen wir zum Whisky und speziell zum hochwertigen. Welche Bedeutung hat er bei uns in Deutschland? Obwohl er für uns Genießer die Krönung der Destillierkunst darstellt, fristet er in Deutschland mehr und mehr ein Schattendasein.

Nur noch 5,7% aller in 2002 verkauften Spirituosen waren Whisky. 2001 waren es noch 6,2%. Viele Segmente haben verloren: Liköre -1,1% Punkte, Rum -0,1% Obstbrände -0,3% und sonstige Spirituosen -1,7%.

Zwei Segmente liegen klar im Plus: Korn und andere klare Spirituosen +2,2% und Wodka mit +0,5%.

Doch lassen wir uns davon nicht beirren. Bei den großen Massenprodukten zählt vor allem der billige Preis, der nur mit begrenzter Qualität erreicht werden kann. Klare Spirituosen wie Wodka und Korn haben, wenn überhaupt, nur eine geringe Reifezeit und sind einfach in der Herstellung. Hier produziert der Hersteller billigsten Spirit für den Massenmarkt. Damit wollen wir Whisky-Genießer uns nicht vergleichen.

Selbst billigster schottischer Whisky macht mehr Mühe als Korn. Immerhin muss Grain Whisky mit Malt Whisky halbwegs harmonisch nach einer dreijährigen Lagerzeit in Eichenfässern vermählt werden. Doch nicht die Masse zählt für uns Genießer. Wir genießen weniger Menge, doch dafür hochwertigere Whiskys!

Eine erfreuliche Zahl ist der

Anstieg an importierten Single Malt Whisky Flaschen nach Deutschland.

Wurden 1998 erst 2,7 Mio. Single Malt Whisky Flaschen von Schottland nach Deutschland geliefert, so waren es im Jahr 2002 bereits 3,9 Mio. Ein satter Anstieg von durchschnittlich 14,8% pro Jahr über drei ganze Jahre!

Diese Zahl zeigt uns allen, dass wir mit der Liebe für unseren Single Malt Whisky nicht allein stehen. Der Trend ist deutlich erkennbar, auch wenn mindestens die Hälfte dieser Flaschen billige Supermarkt- und Discountware ist. Mit fast 2 Mio. Flaschen hochwertigen Single Malt Whiskys konnte der deutsche Fachhandel 2002 den Genießer versorgen.

Geht man davon aus, dass ein verantwortungsvoller Single Malt Whisky Genießer im Durchschnitt seine ‚deutschen‘ 5,9 Liter (= 8 Flaschen) Spirituosen pro Jahr zu sich nimmt, dann entspricht das einer Be-

völkerung von 250.000 reinrasigen Malt Whisky Genießern in Deutschland.

Dies ist ein Gruppe, die verantwortungsbewusst mit ihrem teureren Lieblingsgetränk umgeht und nicht für möglichst wenig Geld Rauschtrinken mit Korn oder Wodka veranstaltet.

Whisky-Konsumenten sind Genussmenschen und nicht Säufer, wie man uns in zahlreichen Hollywoodfilmen des

puritanischen Amerikas weiß machen will. Stehen Sie zu ihrem Hobby und reduzieren Sie ihren sonstigen Alkoholverbrauch, wie sie es als rechnerischer Durchschnitts-Deutscher mit Bier und Sekt bereits getan haben. Dann stehen Genuss und Gesundheit nicht dagegen.

Quellen: World Drink Trends, Financial Times, SWA, BSI, Statistisches Bundesamt.

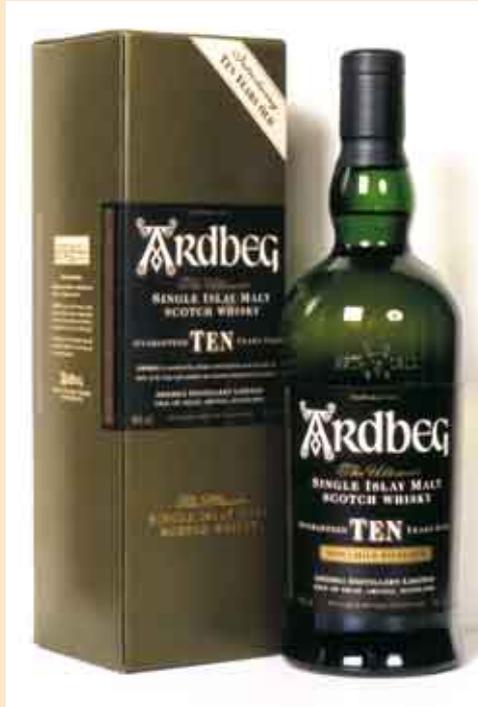


Viel Ärger um Ardbeg

Die jüngste Geschichte der Islay-Brennerei

Ardbeg! Dieser Name erzeugt ein leises Kribbeln auf dem Rücken und die Drüsen im Mund setzen beim Kenner sofort einen Speichelfluss in Gang. Doch nicht nur die Whiskys der Brennerei fallen einem ein. Auch die Nachbarn von Ardbeg, Lagavulin und Laphroaig versetzen den wahren Islay-Liebhaber in Verzücken. Der Name Ardbeg steht für rauchige, aromatische und kräftige Malt Whiskys. Genau der Stoff, den Islay-Kenner bevorzugen.

Lange Jahre war Ardbeg als Single Malt gar nicht zu erhalten. Der damalige Besitzer Allied Distillers hatte Ardbeg aus Kostengründen in der großen britischen Rezession still gelegt. Die Eiserne Lady Margaret Thatcher sanierte das Land mit harter Hand und die rauchigen Malts für den Ballantine's Blend konnte man kostenfrei



aus den Lagerhäusern entnehmen. Wozu also die Produktion aufrecht erhalten? Wenn mehr gebraucht würde, konnte die eigene Nachbarbrennerei Laphroaig in ausreichender Menge aushelfen. Wozu also Ardbeg? „Wir haben ja Laphroaig.“

Doch die Zeiten wurden für Allied nicht besser und so kam man im Konzern auf die Idee, Ardbeg meistbietend zu verkaufen. Interessenten waren in ausreichender Zahl vorhanden.

Kein unabhängiger Abfüller mit dem Wunsch nach einer eigenen Brennerei kam zum Zug, sondern die aufstrebende Firma Glenmorangie Plc mit den Brennereien Glenmorangie und Glen Moray zahlte das meiste Geld für Grundstück, Gebäude und Whiskylager.

Kurz nach der Übernahme wurde der neue Star am Malt Whisky Himmel der Kundschaft präsentiert. Der neue Ardbeg TEN. 46% stark, ungefärbt und ungefiltert. Ein Traum von einem Malt und direkter Konkurrenz zum Laphroaig 10J.

Wäre doch Allied nicht so leichtfertig mit der Brennerei umgegangen und hätte sie nicht verkauft. Heute steht Allieds verbliebene Brennerei Laphroaig zwischen den beiden starken Konkurrenten Lagavulin und Ardbeg, die ihnen das Leben so schwer machen, wie nur irgend möglich.

Und nicht nur das. Die Konkurrenz kann für ihre eigenen Single Malts mehr Geld



verlangen als man selbst. Der ehemalige Distillery Manager von Laphroaig Iain Henderson sagte im Sommer 2003 halb im Scherz: „Es war ein Fehler, dass Ardbeg damals verkauft wurde. Man hätte mit einem Bulldozer hindurch fahren sollen und alles platt machen.“ Heute hat Allied für vergleichbar wenig eingenommenes Geld einen starken Konkurrenten neben sich.

So weit - so gut. Alle Trümpfe liegen in der Hand von Ardbeg? Nicht ganz. Durch den großen Erfolg der Ardbeg Malts wurden die Lagerbestände stark dezimiert. Neben dem 10 jährigen, jungen Malt aus der Zeit nach der Stilllegung gewann der bislang im Verborgenen blühende Ardbeg 17 Jahre, das Interesse der Kundschaft anzuziehen.

Noch unter Allie's Herrschaft abgefüllt, verbargen sich zum Schluss mehr als 20 Jahre alte Malts hinter dem Etikett. Die Unterstützung dieses Malts kostete Ardbeg einen großen Teil des alten Lagers. Nur wenige Fässer konnten noch für Sonderabfüllungen, wie z.B. die Committee Flaschen, abgefüllt werden. Ende 2001 füllte man dann die letzten Fässer in der sagenumwobenen 25-jährigen Lord of the Isles Flasche ab. Anfang 2004 füllte man die letzten Ardbeg 17 Jahre Flaschen. Dann war so gut wie Schluss.

Konnte man die oben genannten Flaschen alle noch für harte Pfund erwerben, entbrannte um die letzten Einzelfässer ein harter Kampf. Deutschland, whiskytechnisch gesehen ein glattes Entwicklungsland, bekam eine Zuteilung von 228 Flaschen des Hogshead-Fasses mit der Nummer 4716.

Doch Ardbeg hatte nicht mit der Frustration der Händler ge-



rechnet. Unabhängig von der Größe des einzelnen Händlers erhielt jeder nur 5 bis 10% der Flaschenmenge, die er hätte verkaufen können.

Adrenalin lag überall in der Luft und jeder wollte eine Flasche haben. Doch Ardbeg langte auch selbst satt hin.

Die Händler mussten 200 EUR pro Flasche von ihren Kunden nehmen. Da entschied sich doch mancher Händler anders und trank seine Flasche

selbst aus. Und was machten die Sammler, die bislang auf eine nahezu vollständige Ardbeg-Sammlung blicken konnten? Sie begannen verstärkt nach der Flasche zu suchen und alle bekannten Händler persönlich anzusprechen.

Was sollten die Händler machen? Die einen gaben die seltenen Flaschen ihren allerbesten Kunden. Die nur ‚normal guten‘ Kunden waren natürlich verärgert.

Andere öffneten die Flaschen und ließen alle Kunden probieren. Andere wiederum beschlossen die Flaschen zu bunkern, um diesem Zuteilungs-Stress aus dem Weg zu gehen. Der Preis der wenigen verfügbaren Flaschen stieg rasant in Schwindel erregende die Höhe und gipfelte in einer gemeinsamen Versteigerung von 6 Flaschen, die 440 EUR Durchschnittspreis pro Flasche erzielten.

In den kommenden Monaten werden einige Sammler und Händler ihre Kleinode auf eBay

versuchen zu versilbern. Der oben genannte Durchschnittspreis wird vermutlich auch dort erreicht werden.

Sollten auch Sie sich für diese Flasche als Genießer interessieren, so sollten Sie Abstand von dieser Flasche nehmen. Soviel Geld, wie Sammler dafür bezahlen, ist sie bei weitem nicht Wert.

Kaufen Sie sich lieber stattdessen eine Flasche Lord of the Isles, die nicht nur 1975er Malts sondern auch noch rauchigere Malts aus 1974 enthält.

Für das gesparte Geld erhalten Sie zusätzlich noch einen tollen Ardbeg 1975 von Douglas Laing und einen Original Ardbeg 1977 und natürlich noch einen Ardbeg TEN. So können Sie in Herzenslust die verschiedenen Geschmacksrichtungen von Ardbeg über die Jahrzehnte verkosten. Das ist für Genießer abwechslungsreicher, als eine Flasche Ardbeg Cask 4716 verschlossen in der Vitrine anzusehen.

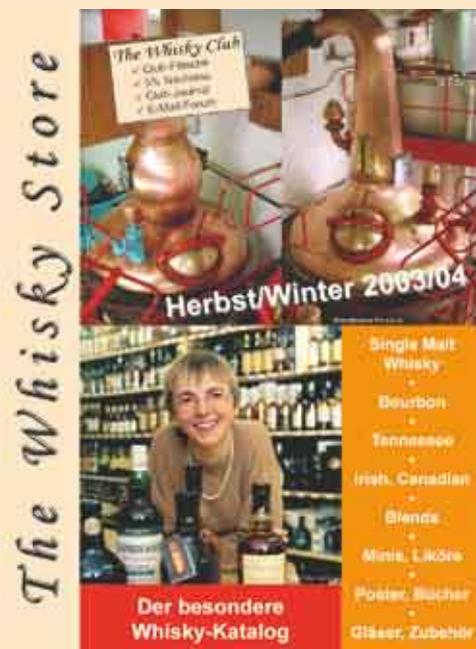
Individuelle Geschmacksbeschreibungen

Der besondere Whisky-Katalog

Im Herbst 2003 erhielt ich eine E-Mail von einem guten Kunden. Er war mit zwei Beschreibungen in unserem Whisky-Katalog nicht einverstanden.

Im Speziellen ging es um Glen Garioch 15J und Blair Athol 12J. Ersterer erschien ihm nicht rauchig genug, um ihn im Katalog mit dem Pagodensymbol für Rauchigkeit zu versehen. Der Blair Athol dagegen zeigte für ihn eine „wunderbar eingebundene Rauchnote“, so dass er bei dieser Flasche das Rauchsymbol vermisst hat.

Noch schlimmer als einen Kunden zu enttäuschen, waren für mich seine philosophischen Fragen. Kann man sich auf Geschmacksbeschreibungen überhaupt verlassen? Füllt der Hersteller über die Jahre immer den gleichen Malt Whisky ab oder verändert sich ein Malt dagegen schleichend, wie man es hin und wieder hört? Wie kann man in



einem solchen Fall mit seinen Geschmacksbeschreibungen auf dem Laufenden bleiben?

Viel wurde bereits über die verschiedensten Geschmacksbeurteilungen geschrieben. Ganze Bücher wurden mit Tastingnotizen gefüllt und viele von uns Genießern protokollieren ihre Geschmackserlebnisse mehr oder weniger regelmäßig.

Kann es einen allgemein verbindlichen Geschmack geben, wie man es hin und wieder in

Büchern lesen kann? Die Antwort lautet eindeutig Nein.

Geschmack ist sehr individuell. Wir schulen unser Gedächtnis mit zunehmendem Alter. Nur wenige grundlegende Geschmacksempfindungen werden uns in die Wiege gelegt. Sie sind aber bei weitem nicht ausreichend, um hochwertigen Whisky treffend zu beschreiben. Süß, sauer, salzig, bitter und neuerdings umami (fleischig - fettig) reichen nicht aus, um einem Leser einen treffenden Eindruck zu vermitteln.

Geschmacksbeschreibungen werden deshalb immer nur Stückwerk sein. Wer noch nie Süßholz und feuchtes Leinen gerochen hat, kann sich darunter natürlich nichts vorstellen. Pfirsich, Apfel und Birne sind da schon aussagekräftiger, auch wenn es süße und saure Arten gibt. Doch Marillen, Quitten oder Moosbeeren sagen dem modernen, jugendlichen Großstadtmenchen bereits weniger.

Und hier erkennt man das Pro-

blem. Einem intensiv geschulten Parfümspezialisten, der gelernt hat, mit hunderten Gerüchen umzugehen, sind unsere Katalogbeschreibungen zu dürftig.

Einem Einsteiger in die Materie wird es jedoch relativ schwer fallen, zwischen dem vordergründigen Alkohol einzelne Aromen herauszufinden. Noch schwieriger wird es beim Unterschied zwischen Rauchern und Nichtrauchern. Besonders Köche tun sich schwer in dieser Materie. Ein Faustwert der Branche besagt, dass Raucher 30% mehr Gewürze in Speisen benötigen als Nichtraucher, um das gleiche Geschmackserlebnis zu empfinden.

Was erwarten Sie von einer Geschmacksbeschreibung? Die Antworten auf diese Frage gehen prinzipiell in zwei Richtungen. Die Vertreter der ersten Richtung möchten eine grundlegende Einschätzung der Geschmacksrichtung haben. Mehr fruchtig und/oder süßlich? Kräftig intensiv oder eher

lieblich mild?

Diese Einschätzung kann eine Geschmacksbeschreibung durchaus leisten. Um Ihnen die Einordnung leichter zu machen, geben wir im Katalog mit zwei Symbolen eine erste Orientierungshilfe. Das Fasssymbol steht für die Reifung in besonderen

Fässern, die mehr Volumen aber auch Weichheit und Milde dem Whisky verleihen. Das Pagodensymbol der Kiln-Ablufthaube, in dem das Malz mit Torfrauch gedarrt wird, steht als Torfsymbol für rauchige und meist auch intensivere Whiskys.

Alle Whiskys ohne diese

Symbole schmecken aber bei weitem nicht gleich! Jedoch werden Sie die extremen Aromen von Sherry-, Port- oder anderen Weinfässern in diesen Malts genauso wenig wahrnehmen, wie das intensive Aroma rauchigen Malzes, für das das Pagodensymbol steht.

Die zweite Fragerichtung im Katalog adressiert die Güte eines Whiskys. Niedrige oder hohe Preise stehen nicht immer für preiswert oder überteuert. Hier wird es außerordentlich schwierig. Sehr leicht projiziert ein Verfasser von Geschmacksbeschreibungen persönliche Vorlieben in seine Wortwahl.

Es gibt ein riesiges Mittelfeld an billigen bis teuren Flaschen, die jeweils nur einen Teil unserer Kunden ansprechen. Bestimmte Flaschen treffen jedoch den Geschmack der meisten Genießer.

Wir als Händler merken dies an der Häufigkeit, mit der diese Flaschen wieder und wieder gekauft werden. Sind diese Flaschen zudem preislich attraktiv, dann spricht sich das schnell herum. Auch ohne Herstellerwerbung steigen die so verkauften Mengen schnell an und wir können palettenweise zu günstigeren Preisen nachkaufen. Das führt zu weiter sinkenden Preisen und einem erneuten Anstieg



Verwendete Symbole

Für Sie verwenden wir die folgenden Abkürzungen und Symbole im Katalog:

1,0 Liter Flasche
Dieser Kasten zeigt eine zweite verfügbare Flaschengröße mit 1,0 Liter Inhalt an. Der Preis dieser Flaschen liegt fast immer niedriger als die €/Liter-Angabe für die 0,7 Liter Flasche.
Sie sparen bares Geld!

Miniatur vorhanden Auch als Miniatur
Das Miniatur-Symbol zeigt an, dass von diesem Whisky auch eine Miniatur (s. Seite 52) erhältlich ist. Die Miniatur ist meist einfacher gestaltet und hat oft keine Schachtel.

Sherryfass-Lagerung 
Die Reifung in einem alten Sherryfass macht Whisky mild und bekömmlich. Den weichen Sherrygeschmack zeigt das Fasssymbol.

1,0 Liter Flasche
43% € 36,90



Auch als Miniatur

Bowmore 12 Jahre
Mit einem rauchigen Aroma und einer zarten Süße beginnt das Erlebnis. Im Geschmack folgt süßer Sherry und noch mehr Rauch. Der Abgang ist trocken und Rauch liegt über allem.

Rauchig 
Mit Torffeuer getrocknetes Malz macht Whisky rauchig. Stark rauchige Flaschen sind mit diesem Symbol versehen.

Sammlerflaschen
Seltene Flaschen haben einen Sammlerwert. Leider klaffen Preis und Geschmack für den Genießer oft auseinander. Diese Flaschen tragen zur Kennzeichnung ein **S** (siehe z.B. Banff).

Empfehlung
 Flaschen mit drei Sternen weisen ein besonders gutes Preis-/Leistungsverhältnis auf.
 Flaschen mit dem goldenen Stern gehören unabhängig vom Preis zu den besten erhältlichen Whiskys.

Geschmack
Beschreibt mit einfachen Worten die grundlegende Geschmacksrichtung.

Alkohol und Inhalt
Alkoholgehalt in Prozent des Inhalts (Volumen) und Flaschengröße in Liter.

Preis pro Flasche
Fett gedruckt finden Sie den Flaschenpreis in Euro.

Euro pro Liter
Sie finden als zusätzliche Information den umgerechneten Preis in € pro 1,0 Liter.

40% 0,7l € 29,90
42,71 €/Liter

der Nachfrage. Diese besonders preiswerten Flaschen sind in unserem Katalog mit drei roten Sternen versehen.

Noch zwei Flaschentypen bleiben übrig, die im Katalog besonders gekennzeichnet sind. Aus eigener Erfahrung, der Einschätzung von Experten und natürlich über Ihre Rückkopplung, haben wir eine Spitzengruppe von knapp 30 Whiskys ausgemacht, die zu den besten der Welt gehören.

Sie sind im Katalog mit einem goldenen Stern versehen. Diese Spitzen-Tropfen lassen sich nicht statistisch finden. Der Zeitgeist und persönliche Vorlieben einzelner Personen spielen eine große Rolle. Doch die hohe Qualität ist so sprichwörtlich, dass man sich bei der Bewertung nur zwischen sehr gut, hervorragend und außergewöhnlich entscheiden muss. Der Preis wurde ganz bewusst bei der Vergabe des goldenen Sterns nicht beachtet.

Aber auch das Gegenteil die-

ser Flaschen gibt es. Was ist mit dem unteren Ende der Skala? Es gibt auch grottenschlechte Whiskys. The Whisky Store verdient mit dem Verkauf von Whisky sein Geld. Kunden zu übervorteilen, nur weil man einen schlechten Whisky besonders billig einkaufen kann, wäre sehr schädlich. Diese Flaschen, haben wir deshalb erst gar nicht in den Katalog aufgenommen.

Doch es gibt eine Gruppe von Malt Whiskys, bei denen fühlt sich der unbedarfte Genießer dennoch über den Tisch gezogen. Nicht weil der Whisky absolut gesehen schlecht wäre - es sind vielmehr Flaschen aus dem breiten Mittelfeld, die aus Sammlergründen überteuert sind. Sammler können und wollen auf diese Abfüllungen nicht verzichten. Da die Brennerei vielleicht schon abgerissen ist und die letzten Fässer zum Verkauf anstehen, sind sie zum Teil ein Muss für eine Sammlung.

Doch der Genießer ist besser beraten, wenn er sich für dieses

Geld drei, vier oder gar noch mehr Flaschen von anderen Brennereien, denen nicht diese Spekulationsblase anhaftet, erwirbt.

Uns ist sehr bewusst, dass wir mit der warnenden Angabe dieses ‚S‘ für Sammlerflaschen den Verkauf dieser Flaschen selbst behindern. Es ist fast so, als ob ein Lebensmittelhändler an einem seiner Regale die Warnung ‚Vorsicht Gift‘ anbrächte.

Sammler haben sich deshalb in der jüngeren Vergangenheit bei uns gegen dieses ‚diskriminierende S‘ ausgesprochen. Sie gehen davon aus, dass wir diese Brennerei als ganzes schlecht machen, was sicherlich nicht gerechtfertigt ist.

Die Auswirkung unseres ‚S‘ geht in zwei Richtungen. Zum einen bleiben mehr Flaschen für die Sammler in den Regalen stehen, was den Preisanstieg begrenzt. Natürlich begrenzt es auf der anderen Seite die Preissteigerung der bereits erworbenen Flaschen. Welcher Trend

überwiegt? Wir können es nicht sagen. Die spekulierenden Sammler werden weniger Freude mit unserem ‚S‘ haben, als die Neugier-Sammler, die auch so eine Flasche öffnen werden.

Der Katalog ist im Herbst 2003 erneut um acht Seiten stärker geworden, wie Sie es sich alle gewünscht haben. Detailliertere Geschmacksbeschreibungen, als Sie jetzt in ihm finden, wird es in naher Zukunft jedoch nicht geben.

Wir lehnen uns bereits jetzt mit den Beschreibungen weit genug aus dem Fenster und haben jede Menge damit zu tun, so gut es eben möglich ist auf dem Laufenden zu bleiben.

Helfen Sie uns mit Ihrer Einschätzung wie der anfangs zitierte Kunde. Schreiben Sie uns, wenn Sie deutliche Unterschiede zwischen Ihrer eigenen Einschätzung und der Beschreibung eines Malts finden. Wir werden Ihre Erfahrungen in unseren Geschmacksbeschreibungen berücksichtigen

Der Whisky Disput Pure oder Single Malt?

Im Juni 2003 wurde in Frankreich ein kleiner Versuchsballon gestartet. Die lokale Vertriebsgesellschaft von Diageo, dem größten Spirituosenkonzern der Welt, gab bekannt, dass der weit verbreitete Single Malt Cardhu 12J in Zukunft aus einer Mischung von Malt Whiskys verschiedener Brennereien stammen wird.

So leise wie die Ankündigung aus dem Fax rutschte, so schnell war das Thema auch



wieder vergessen. Was blieb, war die Information: ‚Der neue Malt werde Pure Malt und nicht mehr Single Malt heißen. Der Handel müsse sich nicht um seine Umsätze sorgen, die bekannte quadratische Flasche und der rote Karton mit Label würden sich nicht verändern. Die Einkaufspreise änderten sich nicht und auf die Verkaufspreise sollte dies alles keinen Einfluss haben.‘

Vier Monate später, wurde aus dem kleinen Versuchsballon jedoch eine Bombe. Mit großem Tamtam fielen zahlreiche Malt Whisky-Hersteller, allen voran Wm. Grant & Sons (Glenfiddich), über die große Diageo her. Selbst Premier Minister Tony Blair wurde bemüht. Doch warum?

Ein Single Malt Whisky stammt per Definition aus einer einzigen Malt Whisky-Brennerei. Nur dann darf er die Bezeichnung ‚Single Malt‘ tragen. Ist der Whisky jedoch eine Mischung aus Malt Whiskys ver-

schiedener Brennereien, dann ist er kein Single Malt mehr sondern ein Vatted Malt und darf das Wort Single nicht mehr tragen. Genau dies hatte Diageo mit dem Austausch des Wortes ‚Single‘ durch ‚Pure‘ getan.

Wenn man nun Whiskys verschiedener Brennereien mischt, darf dann der Name einer einzelnen Brennerei wie Cardhu auf der Flasche verbleiben? Die Puristen unter den Malt Whisky-Genießern lehnen dies ab.

Im Fachjargon werden diese Genießer salopp ‚Maltheads‘ also Malzköpfe genannt. Um diese Maltheads ebenfalls zufrieden zu stellen, machte Diageo einen äußerst geschickten Schachzug.

Statt den Whisky umzubenennen und so Millionen Kunden frisch zurück zur neuen Marke gewinnen zu müssen, benannten Sie die Brennerei einfach um. Statt Cardhu heißt sie jetzt wieder, wie von 1824 bis 1884 schon einmal, Cardow.

Nach Gesetz und Verordnung

gen scheint alles zu stimmen. Die Whiskymarke Cardhu, deren Hauptmalt in Zukunft aus der Cardow-Brennerei stammen wird, ist in Zukunft ein Pure Malt. Punkt.

Warum hat sich Diageo in diese Richtung bewegt? Warum blieb man nicht bei der alten Abfüllung? Gibt es auch bei Cardhu ein knappes Lager? Die Aussage des Global Malt Whisky Directors Jonathan Driver von Diageo spricht eine klare Sprache.

Es gibt ausreichend Cardhu Malt Whisky für das derzeitige Absatzvolumen. Man hat aber die Kapazitätsgrenze erreicht.

Die Marke Cardhu ist die am schnellsten wachsende Malt Whisky Marke weltweit. Um dieses Wachstum nicht abzuwürgen, muss mehr Malt Whisky her.

Der Malt Whisky vieler Brennereien kann aber nicht mehr so einfach in die Blends verkauft werden wie früher. Zu stark ist der Blendkonsum in den letzten

Jahren gesunken. Statt nun die Brennblasen bei Cardhu um 2, 4 oder gar 6 Stück zu erweitern und 12 lange Jahre zu warten, nimmt man lieber vergleichbar schmeckenden Malt Whisky aus benachbarten Brennereien (Anfangs nur Glendullan) hinzu und rettet so diese unbekannteren Brennereien vor der Schließung.

Einen weiteren Vorteil hat diese Vorgehensweise zudem. Statt nun auch noch das letzte, minderwertige Fass bei Cardhu untermischen zu müssen, um die Nachfrage zu befriedigen, kann man Cardhu aus den Top-Fässern mehrerer Brennereien durch passende Mischung erzeugen.

Der Malthead findet die Verwendung des Wortes Pure und des Namens Cardhu verständlicherweise als unfair. Ist doch jetzt etwas anderes in der Flasche drin. Pure bedeutet im Englischen nämlich nichts anderes als ‚rein‘, ‚echt‘ oder ‚unvermischt‘.

Dieses Wort nun auf einen ‚unreinen‘, ‚vermischten‘ Vatted Malt anzuwenden und dem Genießer über den Namen noch die Herkunft aus einer einzigen Brennerei vorzugaukeln, halten sie berechtigterweise für nicht richtig.

Naja, die Kommentare reichen von unfair bis zur mutwilligen Täuschung. Die Wogen gehen hoch unter den Maltheads und auf zahlreichen Webseiten werden weltweit Negativ-Kommentare gesammelt. Die Malt Whisky Freunde sind in heller Aufregung.

Die Argumente sind logisch, vernünftig und nachzuvollziehen. Letztendlich geht es darum, dass der Verbraucher vermeintlich getäuscht wird und so die Reputation der schottischen Whiskybranche sinkt.

Der Ruf nach der Scotch Whisky Association SWA wurde ebenfalls laut. Sie sollte doch bitte ihr Mitglied Diageo zur Raison und zur Rücknahme dieser, in ihrer Sicht schändlichen

Absicht bewegen. Doch all dies war reines Wunschdenken. Als mit Abstand größter Whisky-Produzent in Schottland kontrolliert Diageo 40% der SWA. Eine Intervention über diese Vereinigung erwies sich deshalb als unmöglich.

Der nächste Versuch gipfelte in einem Brief am 3. Nov. 2003 an alle 129 schottischen Parlamentsmitglieder. Sie sollten in Westminster, dem Londoner Sitz der Abgeordneten, eine Intervention durch die Regierung erzielen, die sich als Labour Regierung den Verbraucherschutz besonders auf die Fahne geschrieben hat.

Auch hier wurde sehr schnell klar, dass das britische Gesetz: der ‚Common UK Consumer Protection Act‘ und die Regeln der Scotch Whisky Association genau dieses Schlupfloch offen gelassen haben. Und wie wir alle wissen, sind Änderungen an Gesetzen und Verordnungen in der heutigen Zeit nicht mehr so leicht zu erreichen.

Auch der Hinweis auf gefährdete Arbeitsplätze, wenn man wieder Brennereien schließen müsse, wird diesen Vorstoß von Wm. Grant & Sons (Glenfiddich) früher oder später zum Halten bringen.

Die Zielstrebigkeit, mit der die Besitzer von Glenfiddich als David gegen Diageo vorgehen, ist einen zweiten Blick wert. Denn so edel, wie die Motive von Wm. Grant & Sons um den Ruf der schottischen Whiskybranche und im Namen der Verbraucher erscheinen, sind sie auf den zweiten Blick nicht.

Es geht knallhart ums Geld. Nicht Diageo ist Goliath und Glenfiddich ist David. Andersherum wird ein Schuh draus. Glenfiddich ist mit rund 10 Mio. verkaufter Flaschen ihres Single Malt Whiskys Glenfiddich die Nummer 1 im Weltmarkt.

Und wie in jedem Markt, versucht der Marktführer Abstand zwischen sich und den Verfolgern zu halten. Verfolger sind The Glenlivet und Glen Grant,

die in den Wirren um die Übernahme von Seagrams in 2002 ins Straucheln gerieten. Beide sind unter neuer Führung des französischen Getränkeriesen Pernod Ricard zum Wachstumspfad zurück gekehrt.

Und Cardhu, die am schnellsten wachsende Malt Whisky Marke der Welt, ist bereits auf Platz 4!

Es gilt für Glenfiddich, diese Konkurrenten auf Distanz zu halten - so gut es eben geht. Dass dabei jedes legale Mittel verwendet wird, ist auch klar. Gibt sich der Konkurrent eine Blöße, so schlägt man so hart zu, wie man nur kann.

Gesetzlich hat sich Diageo mit Cardhu anscheinend keine Blöße gegeben. Ob dieser Streit um Cardhu vielleicht zu mehr Publicity für die Marke führt und der eigentliche Zweck verfehlt werden wird?

Wer weiß. Wenn wir ehrlich zu uns selbst sind, so sind Cardhu 12J und Glenfiddich 12J unter uns Maltheads eigentlich



weniger gefragt. Zu weich, zu harmonisch und zu kantenlos fallen sie aus.

Mit intensiven aber auflagenschwachen Malts sind sie nicht zu vergleichen. So lehnt sich der Malthead in seinem Sessel mit seinem Glas zurück und denkt sich das seine. Je mehr die Großen sich gegenseitig die Zähne zeigen, um so mehr werden sie die Genießer verschrecken. Doch die Auseinandersetzung zeigt uns auch, dass die Selbstregulierung der Wirtschaft mit Hilfe der ‚dauerhysterischen‘

Presse eigentlich ganz gut funktioniert. Uns wurde über die Presse vom Sunday Herald bis zur Financial Times unmissverständlich klar gemacht, dass sich bei Cardhu etwas grundsätzliches geändert hat.

Doch die nicht lesende Mehrheit unter den Menschen wird weiterhin Cardhu trinken und dieser Marke eine glänzende Zukunft verschaffen. Diageo hat zwischen den Premium Blended Whiskys wie z.B. Chivas Regal und den Single Malt Whiskys ein weiteres Segment der Vatted Malts aufgemacht, das den Siegeszug des Scotch Malt Whiskys über die Welt sehr wohl beschleunigen kann. Das ist der Dorn im Auge der Konkurrenz.

Wir bei The Whisky Store ergreifen bei diesem Krieg der Whisky-Goliaths nicht Partei für die eine oder andere Seite. Wir informieren mit diesem Newsletter und unserem Katalog. Cardhu führen wir noch solange unter der Kategorie der

Single Malts, bis wir die neuen Flaschen erhalten. Dann wird Cardhu in die Rubrik Vatted Malts umsortiert. So weiß jeder sofort, woran er ist.

Nachtrag Herbst 2004: Nach kurzem Ringen zwischen den konkurrierenden Parteien hat sich Diageo dazu entschlossen, seinen Cardhu weiterhin nur als Single Malt zu verkaufen. Dafür wird man den Cardhu von einigen Märkten nehmen und die verfügbare Menge in wenige, große Märkte wie Spanien lenken.

Wir in Deutschland müssen auf den Cardhu 12 Jahre in Zukunft in den Supermarktregalen verzichten. Operation gelungen - Patient tot!

Nachtrag zum Nachtrag: Die immer durchlässigeren Grenzen der Europäischen Union macht neuerdings einen Import des Cardhu aus Drittländern möglich. Das verteuert zwar den Malt, aber der Liebhaber kann nach wie vor im The Whisky Store seinen Cardhu kaufen.

Whisky ist nicht gleich Whisky

Doch was macht Whisky wirklich aus?

Im Forum des The Whisky Clubs wurde im Dezember 2003 die Frage gestellt: „Was ist Single Malt Whisky?“

Die Antwort ist nicht so einfach, wie man sie auf Anhieb geben möchte. Was unterscheidet einen Korn vom Whisky? Warum ist ein Wodka aus Getreide kein Korn? Kann man andere Getreide als Gerste ebenfalls mälzen? Schließlich gibt es ja Weizen- und Roggenbier.

Fragen über Fragen! Für die Beantwortung helfen uns das europäische und das schottische Whiskygesetz. Für das Wort Single müssen wir sogar das britische Verbraucherschutz-Gesetz bemühen.

Whisky ganz allgemein ist zunächst einmal ein Destillat auf Getreidebasis. Man stellt eine Getreidemaische her, die anschließend mit Hilfe von Hefe vergärt wird. Das Zwi-

schenprodukt wird erhitzt und die aufsteigenden alkoholischen Dämpfe werden aufgefangen.

Überall auf der Welt verwendet man natürlich das örtlich vorhandene Getreide. So gibt es in Asien einen Mekong-Whisky, der das Getreide Reis als Rohstoff enthält. Auf dem amerikanischen Kontinent verwendet man bevorzugt Mais und Roggen zur Whiskyproduktion.

Heute dürfte der Weizen weltweit das Hauptgetreide zur



Alkoholproduktion sein. Seine leichte Verarbeitbarkeit und die hohe Alkoholausbeute machen den geringen Mehrpreis zum Mais mehr als wett. Nicht nur Whisky und Korn werden aus Weizen hergestellt. Auch beim Wodka ist der Weizen auf dem Vormarsch - Es müssen bei Wodka nicht immer Kartoffeln sein.

Würde man deutschen Korn für mehr als drei Jahre in Holzfässern mit weniger als 700 Litern Inhalt lagern, so hätten wir nach europäischer Definition einen Whisky vor uns, wenn das Destillat mit mindestens 40% in die Flasche abgefüllt würde.

Der Unterschied in der Brennweise zwischen Getreide-Wodka und Whisky liegt im Alkoholgehalt des frischen Destillats. Während beim Whisky mit nicht mehr als 94,8% destilliert werden darf, liegt man beim Wodka darüber, um die gewünschte Geschmacksneutralität zu erzielen. Für Bourbon gilt eine Grenze von 80%.

Tatsächlich wird Whisky meist zwischen 70 bis 80% gebrannt, um ausreichend Geschmacksstoffe im erzeugten Alkohol zu behalten.

Mehr als Getreide, Alkoholgehalt bei der Herstellung und drei Jahre Lagerzeit in Holzfässern und Abfüllung mit mindestens 40% schreibt das europäische Whiskygesetz nicht vor.

Um die Besonderheiten schottischen Malt Whiskys zu verstehen, müssen wir in den Scotch Whisky Act aus dem Jahre 1988 bzw. Scotch Whisky Order aus 1990 sehen. Dieses Gesetz schränkt die Herstellweise des Malt Whiskys weiter ein, in dem es das verwendete Getreide und die Verarbeitung zur Maische reglementiert.

Betrachten wir uns das Getreidekorn. Was ist seine Bestimmung? Es dient der Pflanze zur Vermehrung. Die eingelagerte Stärke wird kunstvoll mit Hilfe von biologischen Katalysatoren, den so genannten Enzymen, zum ersten Wachstum

des jungen Pflänzchens verwendet. Was passiert dabei?

Wenn ein Getreidekorn bei milden Temperaturen auf einen feuchten Boden fällt, wird die Stärke mit Hilfe eines Enzyms in verschiedenartige Zucker gespalten. Diese Zuckermoleküle sind nicht nur die Grundbausteine der Stärke.

Setzt man sie auf geringfügig andere Weise wieder zusammen, entsteht daraus die Zellulose, die von der Natur für die Struktur von Stängel, Wurzeln und Blättern von Pflanzen verwendet wird.

Der Vorgang des Mälzens ist nichts anderes, als die Ausnutzung dieses biologischen Vorgangs zur Zuckergewinnung.

Da jedes Getreidekorn dies prinzipiell kann und nicht nur die Gerste allein, kann man auch aus jedem Getreide auf biologischem Weg ein Malz für die Whiskyproduktion herstellen.

Für die riesigen Mengen in-

dustriellen Whiskys verwendet man dagegen einen chemischen Prozess, der mit hoher Temperatur und der Zugabe von sauren Maischerückständen die Stärke ebenfalls in Zucker spaltet.

Das schottische Whiskygesetz schreibt für einen Malt Whisky jedoch ausschließlich die Verwendung von Gerstenmalz vor. Einen Roggen Malt hat jedoch bislang nur die amerikanische Anchor Brew in San Francisco mit dem Old Potrero zu Stande gebracht.

Da sich die Malzherstellung aus Gerste so einfach gestaltet, verwendet man ebenfalls bis zu 10% Gerstenmalz zum Mälzen von schottischem Grain-Whisky. Die Enzyme in der Gerste sind so konzentriert, dass sie etwa die zehnfache Menge an fremder Stärke in Zucker aufspalten kann. Mit diesem Trick spart man sich das energieaufwändige Kochen der Weizenmaische.

Hier sind noch einmal die gesetzlichen Grundlagen für die

Whiskyherstellung:

- Als Ausgangsmaterial darf nur Getreide verwendet werden

- Für schottischen Single Malt Whisky darf nur gemälzte Gerste verwendet werden

- Die Destillation darf maximal 94,8% Alkohol im Destillat ergeben

- Europäischer Whisky muss mindestens drei Jahre in Holzfässern reifen

- Schottischer Whisky muss dagegen in Eichenfässern reifen

- Amerikanischer Bourbon muss mindestens zwei Jahre reifen

- Die Abfüllung in Flaschen muss mit mindestens 40% Alkoholgehalt erfolgen

- Die Bezeichnung ‚Scotch Whisky‘ darf nur auf dem Etikett verwendet werden, wenn der Whisky in Schottland hergestellt und gelagert wurde.

Das Wort ‚Single‘ vor der Bezeichnung Malt Whisky darf nach britischem Verbraucher-

schutz-Gesetz nur verwendet werden, wenn der Malt Whisky ausschließlich aus einer einzigen Brennerei stammte.

Große Vorsicht ist bei toll gekennzeichneten Whiskys aus unbekanntem Ländern geboten, da die regionalen Gesetze diese Bezeichnungen in der Regel nicht abdecken.

So könnte ein ‚Single Malt Whisky‘ aus einem weit entfernten Land ohne weiteres in Deutschland gesetzestreu verkauft werden, auch wenn er aus gekochtem Reis hergestellt wurde.

Nur das Wort Whisky ist bei uns geschützt. Der Zusatz Single Malt ist bei uns wertfrei. Gaukelt man jedoch mit dem Zusatz Scotch ein falsches Herstellungsland dem Konsumenten vor, so greift auch unser deutsches Verbraucherschutzgesetz.

The Angel's Share

Die Verdunstung von Whisky während der Lagerung

Wenn wir Whisky-Genießer nach einem guten Leben den Weg alles irdischen gehen müssen, dann möchten wir alle bitteschön als Engel auf einer Wolke über einer schottischen Brennerei unsere Harfe spielen und Hosianna rufen ...

Denn jährlich entweichen in Schottland mehrere Millionen Liter Whisky während der Reifung durch die Wand der Eichenfässer. Warum verringert sich überhaupt der Füllstand der Fässer während der Lagerung? Sind die verwendeten Eichenfässer fehlerhaft und nicht dicht? Kann man den Schwund reduzieren, wenn man den Whisky anders lagert oder in einer anderen Alkoholstärke zum Lagern abfüllt?

Die herumgereichten Zahlen für die Abnahme pro Jahr reichen von 0,5% bis zu 3% pro

Jahr. Selten wird dazu gesagt, um welchen Verlust es sich dabei handelt.

Ist es die abgenommene Flüssigkeitsmenge im Fass pro Jahr; oder der abgenommene Alkoholgehalt in Prozentpunkten; oder ist es gar die Abnahme der reinen Alkoholmenge im Fass?

Lassen Sie uns beispielhaft an einer 12 jährigen Auchentoshan Abfüllung von Signatory aus dem Jahr 1992 ein paar Zahlen rechnen.

Ein Ex-Bourbon-Barrel mit rund 200 Liter Fassungsvermögen wurde vor 12 Jahren von der Brennerei mit 63,5% starkem Rohdestillat befüllt.

Für diese fast durchgängig übliche Stärke der Erstbefüllung von 63,5% findet man in der Branche zwei Begründungen: „In alter Zeit wurden Fässer mit höherem Alkoholgehalt überproportional stark besteuert.“ Andere Quellen besagen sogar: „dass es verboten war, mit höherem Alkoholgehalt abzufüllen.“

Heute gibt es keine solche Vorschrift mehr, aber es hat sich gezeigt, dass in dieser Einfüllstärke der Whisky gut reift und sich eine schöne Balance zwischen der Aufnahme von Aromen aus der Fasswand und der Verdunstung durch die Poren des Eichenholzes ergibt.

Gehen wir von der üblichen Größe eines American Standard Barrels ASB (55 Galonen je 3,78 Liter = 207 Liter) aus, so befinden sich zum Zeitpunkt der Befüllung 132 Liter reinen Alkohols im Fass. Abgefüllt wurden 323 Flaschen in einer Stärke von 46%, was nur noch 104 Liter reinen Alkohols entspricht. Rechnerisch ist dies ein mittlerer Verlust von 2,4% der enthaltenen Alkoholmenge pro Jahr.

Überprüft man diese Zahlen an anderen Flaschen für verschiedene Fasstypen und relativ kurze Reifezeiten, so erhalten wir einen Bereich von etwa 2 bis 4% Abnahme pro Jahr. Dies ist eine Zahl, die nur Regierungen

und Brennereien interessiert, da dieser verdunstete Alkohol für die Brennerei ein Verlust ist und für die Regierung zu keinen Steuereinnahmen führt.

Doch dies ist nicht die Zahl, die typischerweise von Brennemeistern oder in Büchern angegeben wird.

Es verdunstet neben dem Alkohol auch das enthaltene Wasser durch die Fasswand. Wir wissen jetzt nicht, wie viel Wasser während der Abfüllung zur Verdünnung auf 46% bei der Auchentoshan Flasche zugegeben wurde. Diese Zahl lässt sich jedoch an anderen Fassstärkeabfüllungen berechnen. Typischerweise findet man Werte, die bei gleicher Reifezeit geringer ausfallen.

Alkohol siedet bei einer niedrigeren Temperatur als Wasser. Deshalb verdunstet bei der Lagerung auch mehr Alkohol als Wasser. Der Chemiker spricht vom größeren Dampfdruck des Alkohols.

Bei 10 Grad hat reiner Al-

kohol mehr als den doppelten Dampfdruck als Wasser. Wenn die Menge der Verdunstung am Dampfdruck der Flüssigkeiten allein läge, so würde bei typischen Lagertemperaturen um 10 Grad deutlich mehr Alkohol als Wasser verdunsten.

Doch es gibt noch mehr Einflussgrößen: Die Zellstruktur des Holzes und die Moleküleigenschaften von Wasser und Alkohol beeinflusst den Austausch mit der Umgebung und auch der Feuchtigkeitsgehalt und die Temperatur der Umgebungsluft haben ihren Einfluss auf die Verdunstungsraten von Wasser und Alkohol.

Und dann bilden Alkohol und Wasser bei der Mischung noch ein Azeotrop, dessen gemeinsamer Siedepunkt unterhalb des höchsten Einzelsiedepunktes der beiden Stoffe liegt. Das hat natürlich zusätzlichen Einfluss auf den Dampfdruck und die Verdunstungsrate der Einzelkomponenten.

Neben den unterschiedlichen

Umweltbedingungen hat auch die spezielle Wuchsform und die Porengröße des Holzes einen unterschiedlichen Einfluss je Fass. Uns als Whisky-Genießer liefern diese physikalischen Zusammenhänge die Erklärung für den unterschiedlichen Alkoholgehalt gleich alter Fässer.

Zwar sinkt über die Jahre der Füllstand aller Fässer, doch das gilt nicht immer für den Alkoholgehalt. Es gibt kuriose Ausnahmen. Von manchen Fässer verdunstet mehr Alkohol als Wasser und der Alkoholgehalt steigt. Dies gilt für wenige schottische aber zahlreiche amerikanische Fässer.

Es hängt vor allem an der Lagertemperatur, die in hohen, modernen Lagerhäusern im Sommer unter dem Dach stark ansteigen kann. Dort finden sich die Fässer, deren Alkoholgehalt steigt. Alle physikalischen Einzelfaktoren, besonders der Dampfdruck, sprechen jedoch gegen ein Ansteigen des Alkoholgehalts dieser Fässer.

Doch die Lagerung von Whisky ist komplex und noch nicht vollständig erforscht.

Auch die Berechnung einer durchschnittlichen Verdunstungsrate ist nur für relativ kurze Lagerzeiträume zulässig. Sinkt der Alkoholgehalt deutlich ab, so stellt sich durch den kleineren Alkoholgehalt auch eine geringere Verdunstungsrate gegenüber der Umgebung ein. Alte Fässer verlieren somit weniger Alkohol als junge.

Wenn der Flüssigkeitsstand eines Fasses nach Jahrzehnten erst einmal auf unter die Hälfte abgesunken ist, tritt noch ein weiterer Effekt auf. Die Fassdauben im oberen Bereich werden immer trockener und schrumpfen.

Im schlimmsten Fall können Spalte entstehen, durch die ungehindert der Alkohol in die Umwelt verdunsten kann. Diesen Super-Gau der Lagerung versucht man durch regelmäßiges Beklopfen der Fässer zu erkennen. Tun sich Spalten auf,

so verliert das Fass im Ganzen seine Spannung und das macht sich in einem veränderten Klang beim Schlag bemerkbar.

Sinkt der Alkoholgehalt eines Whiskyfasses auf unter 40%, so ist der Inhalt für uns Liebhaber auf immer verloren. Es darf nicht mehr als Whisky verkauft werden. Das Gesetz schreibt einen Mindestalkoholgehalt von 40% vor.

So erging es einer Handvoll von Whiskyfässern einer berühmten Brennerei in der Speyside. Der Alkoholgehalt der nur noch minimalen Füllung von Fässern aus den 20er Jahren des vergangenen Jahrhunderts war sehr deutlich auf unter 40% abgesunken. Verkaufen konnte man den Malt nicht mehr.

Er dient heute, abgefüllt in nicht verkäufliche Einzelflaschen, als beeindruckende Probe für Experten, die zum Zeitpunkt der Fassbefüllung noch lange nicht geboren waren.

Single Malt ist nicht gleich Single Malt

Wie sich zwei Malts aus der selben Brennerei unterscheiden können



Brennerei Glenlossie

Im vorletzten Abschnitt haben wir uns mit der Frage beschäftigt, was Whisky ist. Es ging um die Definition von Whisky im Allgemeinen und um die Definition von schottischem Single Malt Whisky im Speziellen.

In diesem Abschnitt wollen wir uns um die Besonderheiten bei der Malt Whisky Produktion und um die Namensvergabe kümmern.

Es ist ein schwieriges Thema, da hier das Firmen-Marketing und die Produktionsverfahren aufeinander treffen.

Fangen wir einfach an. Der Single Malt Whisky Glenlossie stammt aus der Glenlossie-Brennerei. Richtig? Ja!

Doch woher stammen die Single Malts Mannochmore und Loch Dhu? Ihr Ursprung liegt nur 100m von den Glenlossie-Brennblasen entfernt.

Im Brennerei-Komplex Mannochmore-Glenlossie gibt es zwei Brennhäuser, die abwechselnd benutzt werden. Im Winter brennt man im Glenlossie-Brennhaus und im Sommer in dem von Mannochmore.

Beide verwendet man nicht gleichzeitig. Soviel Malt wird von diesen Brennereien nicht benötigt.

Anschließend lagert man die Fässer in den selben Lagerhäusern, um letztendlich die gleichen Flaschen mit verschiedenen Labeln abzufüllen.

Verwirrt? Es kommt noch viel dicker! Der Loch Dhu war ein Experiment innerhalb der Mannochmore Brennerei. Man brannte nach einem anderen Verfahren einen unterschiedlich schmeckenden Malt.

Der Name Loch Dhu wurde verwendet, um eine Verwechslung mit dem regulären Malt zu vermeiden. Alle damals befüllten Fässer sind mittlerweile verkauft. Das Experiment ist beendet.

Es gibt drei große Einflüsse auf den Geschmack eines Single Malts. Man kann unterschiedlich rauchiges Malz einsetzen; man verwendet unterschiedliche Brennblasen oder Destilliervorschriften und -zeiten und man kann den Malt Whisky in verschiedenen Fassarten reifen oder zumindest nachreifen lassen.

Jeder dieser Einflüsse kann so groß sein, dass man einen an und für sich bekannten Malt Whisky nicht wieder erkennen kann.

So selten, wie man vielleicht meint, sind diese Variationsmethoden nicht mehr. Die Reifung von Malt Whisky aus einer Brennerei in unterschiedlichen Fässern hat sich breitflächig durchgesetzt. So erhält man von mehr als einem Dutzend Brennereien Single Malt Whiskys, die in Sherry- und Portweinfässern nachgereift wurden.

Beispielhaft können die Brennereien Balvenie und Glenmorangie genannt werden, die Malt Whiskys sowohl rein aus Ex-Bourbon- oder Sherry-



fässern abfüllen, sehr wohl aber auch die Nachreifung in jedem nur erdenklichen Fass durchführen.

Die Fasspalette reicht von ehemaligen White Rum Fässern bis hin zu Fässern, in denen zuvor rauchiger Islay Malt Whisky reifte.

Die Verwendung von unterschiedlichen Brennverfahren ist noch relativ selten. Das bislang beste Beispiel ist die Brennerei Springbank, die drei Brennblasen besitzt. Die Malt Whiskys

Hazelburn, Springbank und Longrow werden mit zwei oder drei Bränden auf den gleichen Brennblasen hergestellt.

Um spezielle Geschmäcker zu erzielen, wird sogar zweieinhalbmal gebrannt. Dazu mischt man das Resultat aus zweitem und dritten Brand, um einen ganz besonderen Geschmack zu erzielen.

Springbank setzt ebenfalls unterschiedlich rauchiges Malz ein. Es reicht von stark rauchig für den Longrow bis hin zu nichtrauchig für den neuen Hazelburn, den wir erst in ein paar Jahren in Flaschen sehen werden.

Auch die bislang für ihre nichtrauchigen Malts bekannte Brennerei Bruichladdich auf Islay hat angefangen, drei unterschiedlich rauchige Malzarten zu verwenden. Nichtrauchig für den Bruichladdich, starkrauchig für den Port Charlotte und mit 80ppm unglaublich rauchig für den Octomore aus den selben Brennblasen.

Geht man von jeweils drei Variationen innerhalb der drei Einflussgrößen (Rauchigkeit, Brennverfahren, Fasswahl) aus, so ergeben sich $3 \times 3 \times 3 = 27$ deutlich verschiedene Malt Whiskys aus einer einzigen Brennerei. Zur Vermarktung ist die Ausnutzung aller dieser Möglichkeiten aber bei weitem zuviel. Das konnte man schon bei Springbank beobachten.

Für eine Zeit lang konnte man den Longrow in zwei Variationen, als Ex-Bourbon und aus dem Sherryfass erwerben.

Heute beschränkt sich Springbank auf einen einzigen rauchigen Longrow. Auch beim Springbank schränkt man sich ein, indem man den 10 jährigen mit wenig Sherryfassanteil abfüllt und dagegen den 15 jährigen mit hohem Sherryfassanteil. Gleiches macht Bruichladdich mit seinem gleichnamigen Malt mit 10 und 15 Jahren.

Nun wird es etwas schwierig. Natürlich ist es schön, dass die kleinen, selbständigen Brenne-

reien uns an ihren Experimenten und Möglichkeiten teilhaben lassen.

Doch im Fall von Springbank und Bruichladdich verbleibt ein kleiner, bitterer Beigeschmack. Port Charlotte bzw. Loch Indaal war der Name einer Nachbarbrennerei von Bruichladdich, die von 1829 bis 1921 mit drei Brennblasen Single Malt produzierte. Darf Bruichladdich sich mit diesen Federn schmücken und den alten Namen verwenden?

Zwei Dinge sprechen dafür: Zum Ersten lagern sie den Malt in den noch existierenden Lagerhäusern der alten Brennerei und zum zweiten ist der Name nicht mehr geschützt und den Kunden auch nicht mehr geläufig. Warum sollte Bruichladdich, wo doch die räumliche Nähe gegeben ist, diesen Namen nicht verwenden?

Gleiches gilt für den Longrow von Springbank. Die Longrow-Brennerei lag auf der anderen Straßenseite und produzierte

von 1824 bis 1896.

Diese Vorgehensweise liegt im Trend. Auch bei Edradour produziert man einen neuen, rauchigen Malt unter dem alten Namen Ballechin. Auch diese längst vergangene Brennerei produzierte nur von 1818 bis 1927 und findet sich dann in 8 bis 10 Jahren auf den Etikett einer Edradour Single Malt Whisky Flasche wieder.

Ich als Single Malt Whisky Genießer kann diese Vorgehensweise tolerieren. Versuchen doch die Hersteller eine räumliche Nähe auszunutzen und die Brücke zur Vergangenheit zu schlagen, zu der die Whiskys allesamt rauchiger schmeckten, da Torf der Brennstoff Nr. 1 war.

Wir müssen aber auch Grenzfälle betrachten, wenn eine Brennerei wenig oder keine Beziehung zu einer alten Brennerei mehr aufweist. Glengyle in Campbeltown wird gerade wieder von der Besitzerfamilie von Springbank aufgebaut.



Ähnlich zu Port Charlotte oder Ballechin hat man keine Dokumente mehr über die Form und Größe der Brennblasen und damit die Art des Whiskys. Doch die Brennerei befindet sich im gleichen Gebäude. Hier kann ich den Namensübertrag sehr gut nachvollziehen.

Ein echter Grenzfall ist die Verwendung des Namens Speyside für einen Single Malt aus

der Drumguish Brennerei. Die Brennerei liegt nicht einmal in der Speyside, doch die alte Speyside-Brennerei lag nur wenige Meilen entfernt.

Die Besitzer konnten sich den Begriff ‚Speyside‘ registrieren lassen, wie es das deutlich prangende ® hinter dem Namen auf der Flasche zeigt.

Ob der Zusatz ‚The best Whisky in the World‘ nun wirklich auch noch auf der Flasche stehen muss, bleibt dahin gestellt. Zeigt es doch nur, dass diese Firma sehr Marketing orientiert ist. Ob der Geschmack dieses Versprechen hält?

Jenseits von gut und böse finde ich jedoch Single Malt Whiskys, die sich aus reinem Werbe- und Gewinnstreben Namen von alten und berühmten Brennereien geben, die nun wirklich gar nichts mehr mit dem heute eingefüllten Malts gemeinsam haben. Hier verkommen die Namen ehrwürdiger Malt Whiskys zu Markennamen von Handelswaren, in denen meist

Überschussproduktionen verschiedener Brennereien als Single Malt abgefüllt werden.

Werden in den oben genannten Grenzfällen für neu geschaffene Single Malts alte Namen verwendet, so erscheinen in diesen letzteren Fällen die Namen nur als Beiwerk zur Massenproduktion.

Da lobe ich mir doch so ehrliche Namen wie Eagle of Spey, Glen Avon oder Highland Cattle. Das weiß man sofort, woran man ist. Sie sind keine Brennereinamen sondern reine Handelsmarken.

The Whisky Store hat sich zum Ziel gesetzt, Sie immer über den wahren Herkunftsort, d.h. die Brennerei eines Malt Whiskys zu informieren. Können wir das nicht gewährleisten, so nehmen wir den Whisky nicht in unser Sortiment auf.

Das Holz ist der Schlüssel

McGibbon's Provenance

In diesem Artikel stelle ich Ihnen eine ganz besondere Single Malt Whisky Serie vor. Es ist die McGibbon's Provenance Serie des unabhängigen Abfüllers Douglas Laing.

Langjährige Kunden von The Whisky Store werden sich an einige herausragende dieser McGibbon's Provenance Flaschen erinnern. Es gab da z.B. einen im Bourbonfass gelagerten 12 jährigen Bowmore, der binnen weniger Wochen vergriffen war. Oder die sagenumwobenen im Winter destillierten Port Ellens - Sie sind eine Pracht.

Was ist nun an diesem Abfüller anders, als bei so manch anderem?

Lassen Sie uns etwas weiter ausholen und einen Blick auf die Fässer richten, in denen diese Single Malts reiften.

Prinzipiell lassen sich zwei Arten von Fässern unterschei-



den: Junge und Alte. Die Grenze ziehen wir an dieser Stelle bei einem Alter von etwa 17 Jahren. Die Fässer vor dem Destillationsjahr 1986 bezeichnen wir als alt - die danach befüllten als jünger.

Diese Jahresgrenze bietet sich an, da sich ab 1986 die britische Wirtschaft nach der großen Rezession so langsam wieder erholte und erneut größere Whiskymengen produziert wurden. Die McGibbon's Ab-

füllungen repräsentieren bis auf Port Ellen diese jüngeren Fässer ab 1986.

Mitte der 80er Jahre war die Malt Whisky Produktion bereits gut erforscht und die Qualität des produzierten Roh-Whiskys durchweg gut. Man produzierte mit gleichbleibend hoher Qualität immer den gleichen Roh-Whisky in der gleichen Stärke.

Wirkliche Unterschiede machte allein das Holz aus, in das der Whisky abgefüllt wurde und anschließend reife. Und beim Holz gibt es heute wie damals immer noch große Unterschiede. Warum soll jetzt das Holz der Fässer für die McGibbon's Provenance Abfüllungen besser sein als das von anderen?

Um dies zu beurteilen, müssen wir uns fragen, wer zu der Zeit der Herstellung verantwortlich für die Abfüllung der Fässer war. Die Firma Douglas Laing & Co Ltd wurde 1949 vom Urgroßvater der heutigen Eigentümer Fred und Stewart

Laing in Glasgow gegründet.

Dieser Urgroßvater ‚Auld Douglas McGibbon‘ gründete nach dem Krieg ein Unternehmen, das sich auf das Blenden von Whisky spezialisierte.

Innerhalb der vergangenen 50 Jahre wurden die beiden Marken ‚John Player Special‘ und ‚King of Scots‘ weltberühmt. Douglas McGibbon begann in seinen Lagerhäusern frisch befüllte Fässer zu lagern, um sie anschließend mit Grain Whiskys zu vermählen. Die



Erfahrung im Fassmanagement und der Lagerhaltung, die ein solch familiengeführtes Unternehmen dabei erwerben konnte, ist durch nichts zu ersetzen.

Die Brennereien selbst füllen ihre Fässer ab und Douglas McGibbon ließ seine eigenen, handverlesenen Fässer abfüllen. Nicht die Vielzahl der Abfüllungen aus verschiedenen Brennereien macht die Güte eines unabhängigen Abfüllers aus. Es ist vielmehr das Fass - auch im Fachjargon einfach mit ‚Holz‘ bezeichnet - was bei gleichen Zutaten und Produktionsmethoden über die spätere Qualität eines Whisky entscheidet.

Mehr als 2/3 aller sich heute am Markt befindlichen unabhängigen Abfüller haben zur Zeit der Befüllung der Provenance Fässer noch gar nicht existiert! Die Gründungswelle der unabhängigen Abfüller begann erst Mitte der 90er Jahre. Und welche von den anderen, älteren und etablierten Unternehmen hat die Zeit genutzt

und ein nach Zehntausenden zählendes Fasslager aufgebaut? Um diese alten Unternehmen mit großen Lagern aufzuzählen braucht man noch nicht einmal alle Finger an einer einzelnen Hand. Wir haben die Namen bereits in einem früheren Artikel aufgezählt.

Douglas Laing unterscheidet sich von diesen wenigen Unternehmen durch seine Blends. Sie werden in viel, viel größeren Stückzahlen verkauft als Single Malts. So lassen sich unter den zahlreichem Fässern, die durch die Hand von Douglas Laing & Co gehen - oder sollen wir besser sagen: unter der Nase von Douglas Laing vorbeigehen - die wenigen herausuchen, die in wirklich gutem Holz lagen und zu einer Spitzenqualität heran reiften.

Die Auswahl des eigenen Holzes für die Lagerung und die Auswahl nur der besten Fässer aus einer Vielzahl von möglichen für die Abfüllung, bestimmt die hohe Qualität der



McGibbon's Provenance Serie.

Wer hat als Unabhängiger Abfüller schon sonst die Möglichkeit aus 30 Fässern des gleichen Jahrgangs einer einzelnen Brennerei genau die Handvoll Fässer auszuwählen, die am besten für einen Single Malt reifen?

Die meisten unabhängigen Abfüller müssen heute doch sofort zugreifen, um den Zuschlag für ein einzelnes Fass einer bestimmten Brennerei zu erhalten. Die Zeiten, um eine Auswahl unter mehreren vergleichbaren Fäs-

sern einer Brennerei treffen zu können, sind seit Jahren vorbei.

Nur Sonderabfüllungen direkt aus den Brennereien erreichen in der Regel eine solch hohe Qualität. Doch viele Brennereien kümmern sich noch nicht um diesen Markt der Single Malt Abfüllungen für Genießer, die bereits 50 oder 100 Malt Whiskys kennen. Dies ist das Feld von Fred und Stewart Laing. Aufbauend auf dem über 50 Jahre alten Unternehmen haben sie eine neue und junge Single Malt Whisky Serie aufgebaut, die selbstverständlich ohne den Zusatz von Farbe und ohne Kühlfilterung mit starken 46% abgefüllt wird. Sie bietet dem Genießer in gleichbleibend hoher Qualität Single Malts, wie sie sonst nur sehr selten zu finden sind.

Suchen Sie bei uns im Internet-Shop nach den Begriffen ‚Provenance‘ oder ‚McGibbon‘ und Sie finden sämtliche Abfüllungen dieser außergewöhnlichen Serie.

Un-Chillfiltered Single Malt Whisky

Echter, unverfälschter Whisky?

Immer häufiger finden wir auf den Etiketten unserer geliebten Whiskyflaschen den Zusatz: ‚Un-Chillfiltered‘. Ja was heißt denn das? Ist der Whisky nicht mehr zum ‚Chill-Out‘ tauglich?

Spaß beiseite. Beide Begriffe haben nun gar nichts miteinander zu tun. Un-Chillfiltered übersetzt sich aus dem Englischen zu ‚nicht kühlgefiltert‘ oder auch zu ‚nicht gefriergefiltert‘. Lassen Sie uns das normale Kühl-Filterverfahren von

Whisky dazu näher beleuchten.

Im Alkohol des Whisky befinden sich sehr, sehr viele geschmacklich aktive Substanzen in gelöster Form.

Die einzelnen Geschmacks-moleküle sind vorwiegend von Wasser- und Alkoholmolekülen umgeben. Hin und wieder treffen in diesem ‚Molekül-gemisch‘ jedoch Substanzen aufeinander, die sich aneinander festhalten können. Auch aktive Holzteilchen können die Geschmacksstoffe aufnehmen. So entstehen mit der Zeit Klum-

pen, die irgendwann so groß werden, dass sie im Fass zu Boden sinken und sich mit den Holzkohleteilchen, die sich von der abgeflämmten Fasswand gelöst haben, im Bodensatz des Fasses sammeln.

Dieser Bodensatz hat einen intensiven und nicht unbedingt als gut zu bezeichnenden Geschmack. Holzkohle vermischt sich mit altem Holz und dazu finden sich sehr schwere aromatische Verbindungen, die irgendwo zwischen Teer, Tanninen und schweren Lösungsmitteln angesiedelt sind.

Alles in allem ist dies für einen Gourmet in dieser großen Konzentration kein so tolles Erlebnis. Deshalb wird jeder Whisky vor der Abfüllung gefiltert. Sonst hätte man eine braun-milchige Flüssigkeit in der Flasche, aus der sich ein Niederschlag am Flaschenboden absondern würde. Nach dieser Filterung ist der Whisky aber in der Flasche völlig klar.

Trotzdem enthält der Whisky

noch sehr viele Geschmacks-moleküle, die weiterhin in der Flüssigkeit immer wieder zusammenstoßen und sich zu größeren Teilchen verbinden.

Kann der Alkohol diese Teilchen nicht mehr in Lösung halten, fallen Sie oft als sichtbarer Niederschlag mit den verschiedensten Farben von hellbraun bis schwarz zu Boden. Es gibt auch Paraffin-Moleküle (Wachs) in den Flaschen. Diese bilden kleine, helle linsenförmige Objekte, die oft stundenlang im Whisky schwimmen, bis sie sich am Boden absetzen.

Wird ein Whisky richtig kalt, so nimmt die Löslichkeit des Alkohols und des Wassers für fremde Stoffe ab und dieser ‚ausfallende‘ Effekt verstärkt sich noch.

Genau diesen Effekt macht man sich bei der Kühlfilterung zu Nutze. Man kühlt den Whisky auf 0 bis 4 Grad Celsius ab und presst ihn so durch einen feinporigen und meist mehr als 20 Lagen starken Papierfilter,



Whiskyfilter Chivas Regal

der die Trübstoffe aufnimmt.

Wird der Whisky in Zukunft erneut kalt - sei es beim winterlichen Transport aus Schottland oder beim Genuss auf Eis - so bildet sich nicht nochmals der Niederschlag und der Whisky bleibt klar. Über 90% allen Malt Whiskys wird deshalb heute kühlgefiltert.

Doch der Trend zum authentischen, echten Malt Whisky hat zu einer neuen Entwicklung geführt. Ein Teil der Abfüller lässt das Kühlfiltern heute weg.

Einige Abfüller berufen sich darauf, dass ein Teil der Trübstoffe gleichzeitig Geschmacks-träger zu sein scheinen. Andere Theorien besagen, dass die ausfallenden Teilchen eine große, aktive Oberfläche haben, und auf die Dauer sehr viele ansonsten aktive Geschmackssubstanzen aufnehmen und neutralisieren können.

Ob deshalb das heutige Weglassen der Kühlfilterung immer einen besseren Geschmack bedeutet, bleibt offen. Doch

der Kunde verlangt es und der Markt reagiert. Lediglich eine Filterung bei normaler Temperatur findet bei diesen neuesten Abfüllungen noch statt, um grobe, sichtbare Teilchen abzufangen.

Doch was soll man machen, wenn die Flasche kalt wird? Oder falls der Whisky immer noch auf Eis genossen wird?

Eine Erhöhung des Alkoholgehalts führt zur besseren Löslichkeit dieser Substanzen. Ab 46% ist das Lösungsvermögen eines Whiskys so gut, dass man ihn ruhig auf Eis trinken kann, ohne dass er sofort trüb wird. Schmilzt der Eiswürfel ab und verdünnt den Whisky, dann tritt die Trübung wieder auf.

Die 46% ist auch das beste Anzeichen, um ‚Un-Chillfiltered‘ Whiskys zu erkennen. So sind z.B. die alten Ardbeg 17J mit 40% noch kaltgefiltert - der neue 10 jährige mit 46% ist es nicht mehr. Gleiches gilt für die neuen Bruichladdich oder Arran.

Auch wenn schon manche Originalabfüllung nicht kühlgefiltert ist, so ist die Nicht-Kühlfilterung die Domäne der unabhängigen Abfüller. Während Gordon & MacPhails meist noch kühlgefiltert abfüllt, so hat Signatory bereits die erste ‚Un-Chillfiltered Collection‘ seit 2001 am Markt. Auch die McGibbon’s Provenance von Douglas Laing sind nicht kühlgefiltert.



Dass die unabhängigen Abfüller nicht sofort zu 100% auf die nicht kühlgefilterten Whiskys umgeschwenkt haben, sollte uns zu denken geben. Denn nicht immer ist naturbelassen besser.

Erinnern wir uns an den Bodensatz der Fässer, der nun wirklich nicht schmeckt. Bei besonders intensiven ‚Fehlgeschmäckern‘ sollten wir vielleicht diese Substanzen gar nicht im Malt haben, auch wenn er damit intensiver ausfallen würde.

‚Un-Chillfiltered‘ heißt deshalb nicht zwangsläufig besser oder authentischer, wie uns viele Marketingexperten weiß machen wollen.

Überlassen wir es deshalb den Herstellern, ob und wie sie ihre Whiskys filtern. Jede Brennerei steht für ihren eigenen Geschmack, der bei der Änderung der Filterungsart vielleicht verändert würde. Sie als Genießer entscheiden letztendlich, was Ihnen schmeckt.

The Peerless Collection

Eine der bedeutendsten Single Malt Whisky Kollektionen der Welt!

1933 wurde die Prohibition in den USA aufgehoben. Abe Rosenberg, ein amerikanischer Geschäftsmann, beantragte daraufhin eine Großhandelslizenz für die Staaten Connecticut, New York und die Stadt Miami.

Nach dem zweiten Weltkrieg brachte er sein Großhandels-



wissen in eine Partnerschaft ein und expandierte den J&B Scotch-Import in die USA von jährlich 300.000 Flaschen auf 45 Mio. in 1980. In diesem Jahr machte er auch Kasse und verkaufte sein Geschäft an die damalige Grand Metropolitan, die heute im größten Spirituosenkonzern der Welt, Diageo, aufgegangen ist.

Abe Rosenberg war nicht nur ein begnadeter Geschäftsmann. Er bildete bereits vor dem allgemeinen Whisky Boom einen besonderen Geschmack für Single Malts aus. Seit 1960 kaufte er frischen Single Malt Whisky in den schottischen Brennereien und ließ ihn vor Ort in seinen eigenen Fässern reifen.

Er kaufte nicht hier und da ein Fass. Er griff vielmehr in die Vollen und erwarb jährlich Hunderte von Fässern, die er in aller Stille in der jeweiligen Brennerei zur Seite legen ließ.

Seine Vorlieben langen bei diesen Käufen auf allen Islay-

Brennereien und den berühmten Brennereien in den Highlands. Diese stetigen immensen Käufe machten ihn zum vermutlich größten privaten Whisky-Besitzer Schottlands. Und das passierte alles still und leise und nur in den Brennereien vor Ort kannte man seine Fässer. Ob Außenstehende von der schieren Größe seiner Sammlung wussten?

Abe Rosenberg konnte auf ein langes und erfolgreiches Leben zurück blicken, als er 1994 im Alter von 85 Jahren starb. In seinem Besitz befanden sich mehr als 4.000 Malt Whisky Fässer. Allein 3.000 davon im Alter von schon damals über 25 Jahren!

Abe Rosenberg und seine Frau Sunny hatten zu ihren Lebzeiten vorgesorgt und eine gemeinnützige Stiftung gegründet, die sich um die Verwertung des Vermögens, und besonders der Whisky-Sammlung kümmern sollte.

Doch noch war die Zeit nicht

reif und Single Malt Whisky war noch immer ein Insider-Getränk. In 1999 begann man dann nach Käufern für die Fässer zu suchen. Auch The Whisky Store erhielt damals einen Anruf aus der New Yorker 7th Avenue. Die „The Sunny und Abe Rosenberg Foundation Inc.“ suchte einen Käufer für die Fässer.

Rechnet man den Wert dieser Fässer zusammen so wird schnell klar, dass niemand diese Fässer so einfach nebenbei erwerben konnte. 4.000 Fässer * 150 Flaschen/Fass * 100 EUR/Flasche ergeben einen Endverkaufspreis der Flaschen in einer Höhe von 60 Mio. EUR.

Ein wahrlich gigantisches Unterfangen. Die Suche blieb lange Jahre erfolglos. Nicht nur die finanziellen Mittel waren gigantisch. Es würde eine Sisyphus-Arbeit werden, um die Fässer aus allen Himmelsrichtungen in Schottland zusammen zu tragen, einzeln zu bewerten und nach und nach abzufüllen.

Auch für die Vermarktung

mussten besondere und vor allem schnelle Wege gefunden werden.

Warum schnell? Machen wir eine kleine Überschlagsrechnung: Wenn man von einem Kaufpreis von 10 bis 20 Mio. EUR ausgeht, so muss man binnen kurzer Zeit ein rund laufendes Geschäft aufbauen, dass mindestens 10% des Kaufpreises für Zinszahlungen und den Firmenbetrieb erwirtschaften muss.

1,5 Mio. EUR pro Jahr bedeuten, einfach gerechnet, 15.000 verkaufte Flaschen bzw. 100 verkaufte Methusalem-Fässer pro Jahr.

Diese Zahlen liegen weit jenseits aller Verkaufserfolge der bekannten, großen unabhängigen Abfüller wie Douglas Laing, Gordon & MacPhail oder Signatory Vintage.

Zudem drückt das steigende Alter auf die Fässer. Die ständige Verdunstung senkt den Alkoholgehalt. Nur bis 40% darf der Malt noch als Whisky verkauft

werden. Darunter nicht mehr. Und zahlreiche Fässer haben diese Grenze fast erreicht.

2002 war es dann soweit. Die Duncan Taylor & Co Ltd im schottischen Huntly begann diese Spitzen Malt Whiskys abzufüllen. Die „Peerless Collection“ war geboren! (Peerless engl. = unvergleichlich).

Was macht diese Kollektion so unvergleichlich? Es ist die schiere Auswahl an alten und hervorragenden Fässern, die es den Eigentümern von Duncan Taylor heute erlauben, nur die besten Fässer auszuwählen und abzufüllen.

Es wird zwar die Zeit kommen, wenn der Vorrat an besten Fässern langsam zur Neige gehen wird. Aber noch ist das Lager voll und es herrscht, ganz im Gegensatz zu so vielen anderen unabhängigen Abfüllern im Markt, keine Not an alten und hervorragenden Fässern.

Haben Sie sich auch gewundert, warum in 2002/2003 urplötzlich so viele alte Fässer

aus den 60ern auftauchten? Ein Gespräch in Schottland schaffte Klarheit.

Anfangs verfolgte man bei Duncan Taylor, aus welchem Grund auch immer die Strategie, Fässer auch als Ganzes an Brennereien zurück zuverkaufen. Gleiches galt auch für konkurrierende, unabhängige Abfüller.

Namen wurden zwar keine genannt. Doch dem Whisky-Interessierten stechen einige erschienene Abfüllungen direkt ins Auge.

Bei den original Brennerei-Abfüllungen z.B.: Bowmore 1964, Bruichladdich 1965, Laphroaig 40J

oder bei den unabhängigen Abfüllern z.B.: Signatory Bowmore 1968, Celtic Heartlands - Bowmore, Macallan, Highland Park u.s.w.

Beweise für die Richtigkeit dieser Andeutungen haben wir nicht! Jedoch hörten wir andernorts ebenfalls Gerüchte und dem wissenden Beobachter

drängen sich diese Zusammenhänge förmlich auf.

Die ‚Gier‘ nach diesen Fässern in der Branche ist groß. Da die Fässer allesamt vor Ort in den Lagerhäusern der Brennereien reifen, wissen die Beteiligten, was noch da ist.

Es gibt schöne Beispiele: Brennerei A möchte bei Duncan Taylor Fässer von der Brennerei B kaufen, damit sie sie gegen eigene Fässer, die bei Brennerei B liegen eintauschen kann. Es gibt viele dieser kleinen Storys die allesamt zeigen, wie bedeutend dieser jetzt gehobene Schatz tatsächlich ist.

The Whisky Store führt seit Sommer 2004 endlich die ersten Flaschen dieser überaus bedeutenden Peerless Collection. Derzeit sind es schon 16 Flaschen im Altersbereich von 25 bis 37 Jahre. Die Preise reichen von 118,50 bis 198 EUR. - Unbedingt Empfehlenswert!

Anmerkung: 2004 wurde die Peerless Collection in Duncan Taylor Rare Auld umbenannt.

Das Geheimnis der Mash Tuns

Woher stammt der Zucker für den Whisky-Alkohol?

Seit Heinz Rühmann unsere Eltern in dem Spielfilm ‚Die Feuerzangenbowle‘ über die Geheimnisse der alkoholischen Gärung aufklärte wissen wir, dass Zucker, Wasser und Hefe die erforderlichen Zutaten für einen erfolgreichen Schwips sind.

Schon Römer und Germanen pflegten die Fertigkeiten um die Herstellung von alkoholischen Getränken. Süßer Traubensaft wurde so zu Wein und Honigwasser zu Met. Im heißen Afri-



ka gab es ständig süße Früchte und Zuckerrohr, die sich als Rohstoff für alkoholische Getränke gut eignen. Doch in den nordischen Ländern waren diese Zutaten Mangelware. Was sollte man tun?

Zu Hilfe kam den Menschen ein besonderes Getreide. Die Gerste enthält ein Enzym, das die im Korn enthaltene Stärke zu Malzzucker aufspaltet. Man nehme ein Pfund Gerste, lasse sie keimen, mahlt dann das ganze und gibt heißes Wasser zum lösen des Malzzuckers zu und vergärt alles später mit Hefe.

Schon fertig? Nicht ganz!

Das alles wird, wenn überhaupt, nur zu einem sehr einfachen Bier mit geringem Alkoholgehalt führen. Wir brauchen eine höher konzentrierte Zuckerslösung für ein hochprozentiges Malz Whisky Bier.

Früher füllte man das gemahlene Malz in eine große, nach oben offene Tonne und gab

heißes Wasser zu. Mit einem einfachen, unverwüstlichen Knetwerk wurde die Masse durchgeknetet und die entstehende süße Flüssigkeit wurde zu den Wash Backs, den Gärbehältern, geleitet.

Doch dieses Vorgehen hatte zahlreiche Nachteile. Das Wasser erkalte sehr schnell in der offenen Mash Tun und im Gestenmalz blieb viel Zucker zurück.

Also gab man ein zweites Mal heißes Wasser zu und kne-

tete alles ein zweites Mal durch. Das Resultat war nicht mehr so süß wie das erste Mal und oft enthielt die Flüssigkeit nicht genug Zucker, um zu einem starken Bier mit über 6% zu vergären. Etwas anderes musste her. Man begann zu experimentieren.

Zunächst bekamen die Mash Tuns einen Deckel, der den Energieverlust während des Durchknetens reduzierte. Man konnte das Rührwerk so länger laufen lassen, bevor die Flüs-



Mash Tun Glenfarclas



sigkeit kalt wurde und keinen Zucker mehr aufnahm.

Das grobe Rührwerk war zwar unzerstörbar, doch die Durchmischung war nicht optimal. Man versuchte drei Wasserdurchgänge, doch die letzte Ausbeute war zu gering und verwässerte die Zuckerlösung.

Heute sind fast alle Whisky Brennereien nach unzähligen Versuchen bei der gleichen, modernen Mash Tun angekommen, die ein Optimum an Zuckerausbeute bei gleichzeitig

bester Zuckerkonzentration für das wünschenswert starke Bier liefert.

Nur die Größe ist je nach Brennerei verschieden und reicht von etwa 1 Tonne Kapazität bis hinauf zu 12 Tonnen.

Wasser wird dreimal mit jeweils steigender Temperatur von knapp 70 Grad beim ersten Mal bis hinauf zu fast 90 Grad beim dritten Mal zugesetzt. Und um den Wasseranteil in der Zuckerflüssigkeit nicht zu hoch steigen zu lassen, verwendet

man das wenig zuckrige Wasser aus dem dritten Durchgang für den ersten Durchgang der nächsten Füllung.

Auch das Abscheiden der Schalen des Getreidekorns ist einfacher geworden. Die Mash Tuns haben am Boden ein Sieb, über das das fertige Zuckerwasser abgelassen wird. Die Schalen bleiben zurück.

Die Blended Whisky Industrie musste preiswertere Lösungen suchen, um ihren Whisky billig zu halten. In jedem Ge-

treide lässt sich heute die Stärke unter Druck, Temperatur und etwas natürlicher Säure aus dem Gärprozess gut in Zucker spalten. Man spart sich das Putzen der Mash Tun und die riesigen Abmessungen der Behälter ergeben weitere Kostenvorteile.

Doch all das braucht Malt Whisky glücklicherweise nicht. Auch wenn sich die Mash Tun mit der Zeit verändert hat. Es ist nach wie vor die Gerste, die uns den Malzzucker für unser Whisky-Bier liefert.

Mash Tun Glengoyne



Von den Worm Tubs zum Condenser

Der Destillation letzter Schritt

Wir kennen sie alle: Tolle Kupferkessel mit aufgesetzten Hälsen dienen der Destillation unseres Lieblingsgetränks. Jeder spricht von hohen oder gedrungenen Formen, von zweifach und von dreifach Destillation.

Doch was passiert eigentlich mit den Whisky-Dämpfen, nachdem sie zum oberen Ende des Brennblasenhalses aufgestiegen sind?

Mit dem Eintritt in den abgewinkelten Schwanenhals, dem sogenannten Lyne-Arm, kondensieren die ersten Whiskytröpfchen an der Wand des Kupferrohres.

Steigt der Lyne-Arm noch weiter an, so tropft der Whisky zurück in die Pot Still. Neigt sich der Arm jedoch wieder nach unten, so beginnt hier die Kondensation des Whiskydampfes zum Rohwhisky.

Ab dieser Stelle beeinflusst die Destillation den Geschmack des Whiskys nicht mehr. Es findet aber noch eine gewisse Reaktion der Whiskydämpfe mit den kupfernen Wänden der folgenden Rohrleitungen statt.

Reichte den illegalen Brennern meist eine kleine Kupferspirale, um den alkoholischen Dampf der kleinen Brennblase zu kondensieren, so braucht man in industriellen Maßstäben eine richtig gute Wasserkühlung.

Dies ist Grund, warum Brennereien seit Jahrhunderten immer in der Nähe eines Flusses standen. Man brauchte viel Kühlwasser, um den Whiskydampf zu kondensieren. War im Sommer das Wasser knapp, so funktionierte die Kühlung nicht mehr richtig und der Whisky konnte während der Destillation nicht so gut von den Fuselölen getrennt werden.

Die Brennerei Banff lag z.B. in einem relativ trockenen Ge-

biet und die daraus resultierenden Produktionsprobleme führten letztendlich zur Schließung und zum Abriss der Brennerei.

Das zur Kühlung verwendete Wasser sorgt auch hin und wieder für Missverständnisse unter den technisch Interessierten.

Selten bis fast nie verwenden schottische Brennereien Flusswasser zur Produktion der Maische. Für diesen speziellen Zweck muss eine besonders gute Quelle in der Nähe der Brennerei gelegen sein. Ist frisches Quellwasser erst einmal in einen Fluss gelangt, so ist der Eintrag von unerwünschten Substanzen (z.B. aus der Landwirtschaft) viel zu risikoreich,



um dieses Wasser mit den eventuell enthaltenen Schadstoffen anschließend im Whisky wieder zu finden.

Typische Brennblasen benötigen einige 10 Kilowatt Heizleistung. Um diese Wärme anschließend aus dem gewonnenen Destillat wieder abzuleiten, sind Tausende von Litern Wasser pro Stunde zur Kühlung erforderlich.

Eine Überschlagsrechnung zeigt das Verhältnis: Heizt man 10.000 Liter in der Brennblase um 60 Grad auf (von 15 bis 75 Grad), so braucht man die 6-fache Menge an Wasser zur Abkühlung, wenn man das Kühlwasser nur um 10 Grad erhitzen möchte. Tatsächlich darf man das Kühlwasser aber nur um wenige Grad aufheizen, sonst würde das biologische Gleichgewicht im Fluss gestört.

Man hat natürlich mehr als eine Brennblase und so steigert sich der Wasserbedarf schnell auf die 50 bis 100fache Menge des hergestellten Whiskys.



Kondensator Cragganmore

In den Anfängen der Brennerei-Entwicklung verwendete man große mit Wasser durchströmte Holzbottiche (Worm Tubs), in denen sich eine kupferne Spirale für die Kondensation der Alkoholdämpfe befand. Der Wirkungsgrad dieser Kühlart ist begrenzt. Noch heute sieht man Worm Tubs bei Mortlach, Glen Elgin, Talisker oder Dalwhinnie.

Die Haltbarkeit dieser Anlagen war ebenfalls nicht zufriedenstellend. Die Kupferspirale wurde durch die alkoholischen Dämpfe angegriffen. Auch

die Hölzer der Bottichwände wurden durch das Wasser und Mikroben angegriffen und zerstört.

In einem zweiten Schritt ersetzte man deshalb die hölzernen Worm Tubs durch gusseiserne und nach oben offene Kästen, in denen größere und dickere Rohleitungen - ebenfalls aus Kupfer - in Ovalen verlegt sind. Diese Zwischenform ist noch heute unter anderem bei Cragganmore und Knockdhu zu sehen.

Worm Tubs und gusseiserne Behälter sind keine richtigen Wärmetauscher im technischen

Sinn. Das Wasser durchströmt ungeordnet die Behälter und läuft mehr oder weniger erwärmt wieder ab.

Mit der weiter zunehmenden Industrialisierung kamen die Gegenstromwärmetauscher - auch Kondensatoren genannt - auf, die heute am häufigsten im Einsatz sind.

Der Alkoholdampf tritt von oben in den Kondensator ein, der von unten mit kaltem Wasser beschickt wird. Der Alkoholdampf bewegt sich von oben nach unten in dünnen Kupferrohrchen, die von kaltem, aufsteigendem Wasser umgeben sind. Da sich beide ‚Fluids‘ in verschiedene Richtungen bewegen, spricht man bei den richtigen Kondensatoren von Gegenstromwärmetauschern.

Doch eins ist allen diesen zur Kondensation verwendeten Geräten zu eigen: Die gesamte Wärme geht mit dem Kühlwasser verloren. Daran hat sich seit Jahrhunderten nichts geändert.

Die heutigen Zeiten mit ihren

hohen Energiepreisen verteuern unseren Malt Whisky. Erst eine einzige Malt Whisky Brennerei in Schottland - Tomintoul - verwendet bis heute ein ausgeklügeltes Wärmetauschersystem, das die anfallende Abwärme bei der Kondensation über ein ausgeklügeltes System dem Erhitzungs-Prozess wieder zuführt. High-tech in einer traditionsreichen Umgebung!



Kondensator Lagavulin

Was ist Single Malt Whisky?

Der Weg ist das Ziel

Diese Frage ist so alt, wie der Single Malt Whisky Boom bereits anhält. Für den Einsteiger ist Whisky einfach Whisky.

Natürlich unterscheiden die meisten zwischen Bourbon oder Scotch und auch Irish Whiskey ist ein stehender Begriff.

Doch schon die ersten Qualitätsaussagen wie Kentucky Straight Bourbon oder Pure Malt überfordern häufig.

Qualität bedeutet beim Einsteiger in erster Linie das auf der Flasche angegebene Alter. Bei den Kontinental-Europäern scheint die magische Jahreszahl die 12 zu sein, wogegen man auf den britischen Inseln mit 10 Jahren Whiskyalter bereits zufrieden ist.

Dass dies wirklich so ist, kann man in jedem deutschen Discounter Supermarkt sehen. Für unter 10 EUR findet man auf jeden Fall einen Old XYZ Scotch Whisky, der 12 Jahre alt

ist. Die Absatzzahlen sind hoch und weiter steigend, wie es die Scotch Whisky Association von Jahr zu Jahr mit Stolz bekannt gibt.

Ein Teil dieser Einsteiger findet, meist durch ein zufälliges Erlebnis zum Malzwhisky, der nicht auf industriellen Großanlagen, sondern mehr oder weniger von Hand in klassischen Pot Stills gebrannt wird.

Die Vorteile dieser reinen Zutaten und altüberlieferter Herstellungsweise sind hinlänglich bekannt und können an <http://www.thewhiskystore.de/einsteiger/swmg.htm> nachgelesen werden. Von den Freunden der Malt Whiskys haben vermutlich mehr als 2/3 ihre Stammmarke, die sie verbrauchergerecht im Supermarktregal finden.

10 Malt Whisky Brennereien, allen voran Glenfiddich, Glenlivet und Glen Grant, stehen für wiederum 2/3 sämtlichen getrunkenen Malt Whiskys. Die

Kenner genießen diese Malts und sind rundherum mit ihnen zufrieden. Je nach Geschmackswunsch decken diese 10 Malt Whiskys die gesamte Palette von mild und weich über sher-ryfruchtig bis hin zu rauchig intensiv ab. Auch an verschieden große Geldbeutel ist gedacht. Von der 12 jährigen 20 EUR Flasche bis hin zum 18 jährigen zu 65 EUR gibt es alles.

So war die Welt bis vor 5 oder 10 Jahren noch geregelt und in Ordnung. Doch ein Teil der Genießer wollte mehr. Es sind zwar nur etwa 5% der Whiskytrinker, die höhere Ansprüche stellen, doch mit dem breitflächig steigenden Wohlstand in der westlichen und östlichen Welt, sind eine 5% große Zielgruppe auch eine bedeutende Wirtschaftskraft im Markt.

Was fordern Sie? Sie fordern einen besseren Malt Whisky mit größerem Geschmacksspektrum von viel weicher bis hin zu extrem rauchig aromatischen Tropfen. Wie kann man einem

Kunden diese extremen Gelüste erfüllen?

Man macht sich die Eigenheiten der Whiskyreifung in Holzfässern zu Nutze. Kein Fass reift wie das Andere und so kann man immer einzelne Fässer mit extremen Geschmäckern finden und für die anspruchsvolle Klientel abfüllen.

Diese Chance birgt auch Gefahren. Nur 100 bis 300 Whiskyflaschen lassen sich aus einem normalen Whiskyfass abfüllen. Die Genießer aber sitzen verstreut in allen Ländern dieser Erde und so kommt es oft vor, dass nur ein oder zwei Dutzend einer besonderen Flasche ein



Land erreichen.

Kaum hat man eine Flasche geöffnet und lieb gewonnen, so gibt es auch keinen Nachschub mehr. Genährt wird der Frust manchen Genießers durch die stolz geschwellte Brust eines anderen, der ihm fachkundig erklärt, dass der ‚beste‘ Malt einer bestimmten Brennerei ausschließlich beim Abfüller XYZ zu erhalten sei.

Angestachelt durch solche individuelle Empfehlungen beginnt die Jagd und nur zu oft endet sie mit frustrierten Suchenden und gleichsam enttäuschten Lieferanten. Die vermeintlich gute Empfehlung hat sich als eine Richtungsweisung in eine Sackgasse erwiesen. Hin und wieder muss sich der Suchende noch spöttische Worte vom Empfehlenden anhören, der sich im Olymp der Geschmacksfindung wähnt und der Suchende meint, wirklich etwas verpasst zu haben.

Bitte lassen Sie sich beruhigen. Nicht die empfohlene Su-



perflasche ist das Ziel. Vielmehr ist der Weg das Ziel!

Nur zu oft entpuppen sich diese Empfehlungen aussprechenden Zeitgenossen als Mitmenschen mit doch nur recht durchschnittlichen Geschmacksempfindungen. Es ist ihre Geltungssucht, die sie zu diesen Aussagen leitet.

Jeder Mensch hat in seinem Leben unterschiedliche Geschmackserfahrungen gemacht und viele als Spitzenmalts emp-

fohlene Flaschen haben sich im Nachhinein als nahezu ungenießbare Tropfen erwiesen.

Der individuelle angeeignete Geschmack des einen, hat z.B. einen Aroma-Stich nicht erscheinen lassen, der aber von der Masse der Genießer als unangenehm empfunden wird. Wäre man dieser Empfehlung gefolgt, hätte man eine große, vielleicht auch finanzielle Enttäuschung erlebt.

Nicht anders ergeht es einem beim Studium von Büchern und dem Befolgen von abgedruckten Empfehlungen. Diese oft blumigen und detaillierten Geschmacksbeschreibungen sind nicht auf ihren individuellen Geschmack übertragbar.

Mit großen Fragezeichen versucht man dann den Pfirsich und die Blumenwiese im Glas zu entdecken. Stattdessen riecht man vielleicht Pflaumen, die man noch nie leiden konnte.

Tasten Sie sich langsam und behutsam vor. Warum einen 36 jährigen Malt kaufen, wenn man

den 18 jährigen in der Originalabfüllung noch nicht kennt?

Hat man sich von mehreren Seiten, sprich Abfüllern, an eine Brennerei herangetastet und wenig Enttäuschungen erlebt, so kann man nach dem Olymp greifen und sich an die besondere Flasche trauen.

Apropos trauen. Trauen Sie sich, Ihren eigenen Geschmack zu entwickeln und laufen Sie nicht blindlings anderen hinterher. Die astronomischen Preise eines Black Bowmore oder eines Ardbeg Germania verblenden allzu oft den Blick auf die schönen Seiten des Malt Whiskys.

Statt viele Hunderte oder Tausende Euro auf eine einzige Flasche zu setzen, würde ich dieses Geld für eine ganze Reihe an hochwertigen Malts dieser Brennerei ausgeben. Die 3, 5 oder 10 so erworbenen Geschmackserlebnisse mit verschiedenen Flaschen bringen einen viel weiter auf seinem Weg, als eine einzige Superflasche.

Wird alter Scotch Single Malt rar?

Letzte Fässer vor der Abfüllung

Single Malt Whisky eignet sich hervorragend zum Sammeln. Die Anzahl der Brennereien, von denen es noch Malt Whiskyflaschen gibt, ist mit rund 100 überschaubar und die vielen tollen Flaschen mit ihren verschiedenen Etiketten sind schön anzusehen.

Jedes Jahr oder jeden Monat gönnt man sich ein paar Flaschen und die Sammlung wächst und gedeiht. Hat man ein paar Doppelte so schadet das auch nicht, denn schnell ist eine Flasche geöffnet und der Inhalt genossen.

Dies ist ein Traum für jeden Sammler. Eine ältere, doppelte Briefmarke kann man noch nicht einmal auf einen Briefkleben. Zu kurz ist die Gültigkeit der Marken.

Das ist beim Whisky anders. Den Whiskysammler plagen andere Probleme. Die gesuch-

ten Flaschen kosten viel Geld und so ist die Wunschliste in der Regel deutlich länger als die eigene Inventur.

Doch wie soll man die Wunschliste sortieren? Welche Flaschen sollte man zuerst erwerben?

Verwenden wir ein Beispiel. Noch vor 10 Jahren konnte man von Gordon & MacPhail eine

Connoisseur's Choice Flasche von Kinclaith 1967 erwerben. Sie kostete damals rund 50 Euro. Damals hatte der Malt Whisky Boom gerade erst begonnen und nur die Wenigsten wussten, dass Kinclaith wenig produzierte und im Jahr 1975 endgültig abgerissen wurde.

Wer konnte schon ahnen, dass es noch einmal ein Fass des Abfüllers Signatory von

1975 geben würde und dann endgültig Schluss wäre?

Mit dem heute weit verbreiteten Wissen um die Geschichte der Brennereien lässt sich das Ende der Versorgung mit Malts von bestimmten Brennereien gut vorhersagen.

Auch die Großhändler und Distributoren kennen sich heute besser in der Materie aus. Mit einigem Abstand vor dem Versiegen der Fässer beginnen die Preise langsam aber sicher zu steigen. Dies bleibt dem aufmerksamen Sammler heute nicht mehr verborgen.

Natürlich gibt es Überraschungen wie mit Ben Wyvis, Killyloch und Glenflagler. Lang tot geglaubte Brennereien überraschten vor wenigen Jahren die Fachwelt mit Originalabfüllungen. Sie waren sehr teuer, aber es waren Originalabfüllungen, da die alten Firmen heute immer noch existieren.

Warum der ganze Zauber? Es geht wie immer ums Geld. Eine Originalflasche lässt sich oft für



ein Vielfaches des Preises einer unabhängigen Abfüllung verkaufen. Dieser Zusammenhang gilt aber nicht immer, wie das Beispiel Port Ellen zeigt.

Die Originalabfüllungen der Port Ellen Annual Release Serie verkaufen sich ‚nur‘ um rund 50 Euro mehr als die vergleichbaren Flaschen der unabhängigen Abfüller. Dies zeigt ganz deutlich, dass neben dem Sammlerpreis auch ein Genießerpreis für Port Ellen bezahlt wird. Und die Genießer bevorzugen die anerkannt guten, unabhängigen Abfüllungen dieser Brennerei.

Bei den drei Abfüllungen von Ben Wyvis, Killyloch und Glenflagler ist es jedoch anders. Hier waren es im Vergleich zu Port Ellen so wenige Fässer, dass der Preis für die Sammler in den Himmel wuchs. 600 bis 1.200 Euro sind für diese Flaschen anzulegen.

Diese Tendenz, für Originalflaschen Traumpreise zu verlangen und auch zu bekommen, hat manche Brennerei dazu



bewogen, alte Fässer von unabhängigen Abfüllern zurück zu kaufen und unter Originallabeln abzufüllen.

Es gibt fast keine der großen Brennereien, die dies nicht schon einmal gemacht hätte.

Und Sie als Sammler? Welche Strategie sollen Sie einschlagen, um möglichst preiswert an Ihre Flaschen zu kommen?

Sammeln Sie die alten Ka-

talogue von The Whisky Store und vergleichen Sie von Jahr zu Jahr die Preise der Flaschen von geschlossenen Brennereien. Macht sich ein deutlicher Anstieg von einem Katalog auf den nächsten bemerkbar, so ist es allerhöchste Zeit die Flaschen zu erwerben.

Besser ist es jedoch, sich die Schließungsdaten der Brennereien zu notieren und diese mit



den Jahrgängen der angebotenen Flaschen zu vergleichen. Wurde eine Brennerei wie z.B. Glen Albyn 1983 geschlossen und werden derzeit 74 bis 78er Jahrgänge angeboten, so haben Sie noch Zeit.

Ganz anders ist es mit Flaschen der Brennerei North Port in Brechin. Hier bieten nur noch sehr wenige unabhängige Abfüller Flaschen an und die stammen bereits von 1981. 1983 wurde die Brennerei geschlossen.

Wenn man eine Flasche haben möchte, so ist es höchste Zeit für einen Kauf. Kommen erst die Flaschen aus dem letzten Jahr vor der Schließung zur Abfüllung, wird der Preis massiv ansteigen.



Klar und rein

Warum Wodka Whiskyge- nießern nicht schmeckt

Wer kennt Sie nicht, die eiskalten Wodka-Reklamen aus dem Fernsehen. Die Flasche ist farblos und klar, das Etikett blau und die Präsentation der Flasche findet in einer arktisch weißen Umgebung statt.

Alles an dieser Werbung vermittelt Kälte, Sauberkeit und klaren Alkohol. Wo ist der Genuss? Wo ist die Wärme des sinnlichen Getränks? Man sieht keine Menschen. Wo sind wir Genießer?

Wodka (russisch: Wässerchen) scheint nicht von unserer Welt zu stammen. Dabei hat der moderne Wodka mit unserem Whisky sehr viel gemeinsam.

Um Alkohol herzustellen benötigt man Zucker, der nach der alkoholischen Gärung zu hochprozentigem Alkohol gebrannt wird. Ursprünglich wurde Wodka aus Kartoffeln hergestellt. Durch langes Kochen wurde die

Stärke in der Kartoffelknolle in Zucker gespalten. Dieser lässt sich prima vergären. Anschließend wird gebrannt und schon kann man den Wodka in Flaschen abfüllen.

Das EU Wodka-Gesetz von 1989 besagt jedoch nur, dass der Alkohol im Wodka landwirtschaftlichen Ursprungs sein muss. Es gibt - und damit wird auch geworben - Wodka aus Getreide. Damit könnte man Wodka mit Whisky durchaus vergleichen.

Aus dem Gesetz geht jedoch auch hervor, dass der im Wodka enthaltene Alkohol möglichst neutral sein soll, was bei Verwendung von Industrialkohol (extra fein filtrierter Sprit oder Primasprit) bereits gegeben ist.

Neben der extrem hohen Destillation auf über 95% (was z.B. im USA Wodkagesetz steht), hat man die verschiedensten Verfahren zum ‚Weichmachen‘ entwickelt. Z.B. das Oxy-Esterator-Verfahren, bei dem

der Alkohol über ein silberbeschichtetes Material läuft oder das Zusetzen von Kaliumpermanganat in essigsaurer Lösung mit nachfolgender Ausfällung mittels Natriumcarbonat.

Dies ist der wichtigste Unterschied zwischen Wodka und Whisky. Während man beim Wodka auf eine möglichst hohe Destillation zum Zurückhalten jeglichen Eigengeschmacks der Zutaten Wert legt und sogar in manchen Ländern eine sehr



hohe Mindestdestillationsstärke vorgeschrieben ist, ist es beim Whisky genau andersherum.

Man begrenzt die Alkoholstärke der Destillation nach oben, um den Eigengeschmack im Destillat zu bewahren und schreibt ausschließlich Getreide als Rohstoff vor. Für besondere Whiskys wie amerikanische Rye Whiskys oder schottische Single Malt Whiskys wird sogar das Getreide vorgeschrieben, aus dem der Whisky hergestellt werden muss.

Ganz im Gegenteil der Wodka: Alles aus der Landwirtschaft darf drin sein! Es muss nur hoch genug destilliert werden, dann ist es auch Wodka. Das Märchen von der vergorenen Schuhsole könnte also wahr sein, wenn die Schuhsole aus echtem Kuhleder bestand <Scherz>.

Was kann man nun mit weichem, neutral schmeckendem Wodka anfangen? Sicherlich sind die billigsten Marken aus dem Supermarkt sehr gut dazu geeignet, Suchtbedürfnisse zu

befriedigen, ohne an einer alkoholischen Fahne gleich erkannt zu werden.

Doch sprechen wir lieber von Markenflaschen. Was unterscheidet die Wodka-Marke A von der Marke B? Durch die hohe Destillation und die allgemein verwendete Weichmacherei sind die Unterschiede zwischen zwei Marken, im Vergleich zu den Unterschieden zweier Whiskys, minimal.

Deshalb erlaubt das Wodka-Gesetz eine Aromatisierung gemäß der Aromenverordnung von 1998. Nach dieser Verordnung dürfen cumarinhaltige Gräser, wie Büffelgras und Mariengras, zur Aromatisierung verwendet werden. Der Zusatz anderer natürlicher Aromastoffe, wie z.B. Vanille, Zitrus oder Himbeeren, ist zusätzlich erlaubt.

Whisky darf dagegen keine Aromastoffe enthalten. Selbst dem kanadischen Whiskey, der im Heimatland bis zu 9,09% Aromastoffe zugesetzt werden dürfen, wurde in der EU dieser



Zusatz verboten.

Durch die Aromazusätze und die damit verbundenen grellen Farben hat sich der moderne Wodka vom reinen Alkohol zum Designer-Produkt entwickelt, der besonderen Zuspruch bei Jugendlichen findet.

Dagegen steht der im Eichenfass gereifte Whisky für Natürlichkeit, Ursprünglichkeit und authentischen Geschmack.

Diese klassischen Werte, für die unser Whisky steht, sind für Jugendliche noch nicht wirklich interessant.

Jeder Whisky schmeckt auf seine ganz natürliche Weise anders. Besonders die ge-

schmackliche Abwechslung in einzelnen Whiskysorten ist das, was der Genießer am heutigen großen Whiskyangebot so liebt. Ohne Whisky wäre die Welt ein ganzes Stück ärmer.



Jede Whiskyflasche hat ihre Geschichte

Meine Scotch Whiskys

Wenn sich zwei Whiskyfreunde treffen, dann kommt das Gespräch ziemlich bald auf den Inhalt der eigenen Bars. Was steht drin? Warum gerade diese? Was ist schon alle und was sind die Flaschen, die ewig halten? Heute möchte ich Ihnen den schottischen Teil meiner privaten Whiskybar vorstellen.

Seit fast einem Jahr steht bei mir eine 18 jährige Chivas Regal Flasche. Sie ist nicht richtig leer aber auch nicht mehr richtig voll. Warum hatte ich sie geöff-



net? Wie so oft hängt die Entscheidung eines Menschen an der Optik, die eine Flasche bietet. Diese Chivas Flasche ist so, wie ich mir eine Whiskyflasche vorstelle. Sie ist dick, leuchtet golden und sie ziert ein komplexes, silbrig schimmerndes Etikett. Leider überzeugte mich der Inhalt der Flasche nicht. Der enthaltene Malt schmeckt sehr gut, aber der Grain Whisky gibt diesem Blend eine giftige Note im Abgang, wie ich sie nicht mag. Ich hätte es vorher besser wissen sollen. Trägt ein Blend zu viel Grain Whisky in sich, so mag ich ihn nicht. Der Johnnie Walker Blue war da ganz anders.

Doch der Malt Whisky in diesem Chivas stammt vorwiegend von der feinen Brennerei Strathisla. Seit ich 1990 zum ersten Mal eine Flasche Strathisla 15 Jahre von Gordon & MacPhail probierte, hält mich diese Brennerei gefangen. Deshalb steht neben diesem Chivas



in meiner Bar auch ein Strathisla 40 Jahre, ebenfalls von Gordon & MacPhail. Tiefdunkel schimmert dieser Sherryfass Whisky in der nur noch wenig gefüllten Flasche. Obwohl ich diese Flasche später als den Chivas erworben habe, ist sie deutlich leerer. Es ist ein Traum von einem weichen, harmonischen und seidigen Sherryfass gereiftem Whisky. Da greift man gerne zu.

Verdeckt von diesen beiden Flaschen steht ein Bruichladdich Krug von 1984. Dieser Krug war für meine individuellen Geschmacksnerven die Enttäuschung der letzten Jahre. Manche mögen sagen, dass diese Abfüllung einen trockenen Charakter hat. Ich halte das für geprahlt. Sie ist sauer – Ein Zwischending zwischen Zitrone und Essigsäure. So etwas Saures habe ich in einer Whiskyflasche bislang noch nie gefunden. Trotz 18 Jahren Alter ist der Malt extrem hell. Das war bestimmt ein 3rd Fill



Ex-Bourbonfass. Ich nehme mir immer vor, einmal den pH-Wert dieses Whiskys zu messen. Er wird bestimmt bei 3 liegen. Da ich nichts wegschütten kann, mische ich mir hin und wieder diesen Malt mit einem kräftigen Schuss eines kräftigen Lusteau Oloroso Sherry. Bitte lassen Sie sich durch dieses Urteil von dieser Brennerei nicht abschrecken. Der 15 jährige ist ein Traum von einem Malt und der 10 jährige bietet gute Qualität zu einem angemessenen Preis.

Gleich neben diesem Krug steht ein Port Ellen von McGibbon's Provenance. Diese Flasche ist rauchig. Überraschend rauchig für einen Port Ellen. Meeresaromen, aromatischer Rauch aber auch leichte Traubennoten des zur Reifung verwendeten Sherryfasses erscheinen am Gaumen. Kräftig intensiv aber auch ausgewogen. Neben dem Strathisla 40J gehört er sicherlich zu den Besten meiner geöffneten Flaschen. Nur ganz selten genehmige ich



mir einen Dram aus dieser Flasche, da ich weiß, dass nichts mehr nachkommt. Port Ellen ist am Versiegen.

Neben dem Port Ellen klafft eine Lücke. Hier stand bis gestern ein Wilson & Morgan House Malt. Mit etwas Phantasie, kann man diesen jungen, rauchigen Islay Malt – im Moment ist es wohl ein Caol Ila – mit dem Port Ellen vergleichen. Natürlich ist er mit 9 Jahren viel jünger und auch die Brennart von Caol Ila macht ihn ölig. Doch wenn er weitere 12 Jahre wie der Port Ellen hätte

lagern dürfen, wäre ebenfalls ein edler Single Malt daraus geworden. Sehr süffig war der Wilson & Morgan. Selbst am nächsten Morgen, nach zweimal Zähneputzen, spürt man noch ganz leicht die Überreste dieses Malts im Mund.



Durch die entstandene Lücke sehe ich in der zweiten Reihe wieder den Glenfarclas 1990 Clubwhisky aus dem Jahr 2003. Auch diese Flasche neigt sich langsam dem Ende zu. Genau so wie die aktuelle Clubflasche

Glenrothes 1992. Da schleicht sich ein Gedanke ein: War die neue Clubflasche so viel besser als die Alte? Warum sind beide Flaschen etwa gleich leer? Hätte die neue nicht noch voller sein müssen? Die Entwarnung kommt gleich hinterher. Die Glenfarclas Clubflasche ist bereits die zweite. Es ist der Überrest einer Flasche, die wir zum betriebsinternen Sommerfest ausgeschenkt hatten. Doch der niedrige Füllstand des Glenrothes 1992 überrascht trotzdem. Auch hier findet sich



die Erklärung schnell: Ich erinnere mich an ein paar Freunde, die uns im Spätsommer besuchten. Ihnen mundete dieser Malt besonders gut.

Vom betrieblichen Sommerfest sind noch drei weitere Flaschen übrig geblieben. Speyburn 10 Jahre, Glenfiddich 15 Jahre und Dalwhinnie 1986 Oloroso Maturation. Warum hatten wir gerade diese Flaschen zum Sommerfest ausgewählt? Den

Speyburn gab es kurz vorher im Sonderangebot und damit gingen die vielen Flaschen der Palette im Betrieb durch alle Hände. Die schöne Metalldose tat ihr übriges und so war jeder an diesem Malt interessiert. Und den Glenfiddich 15 Jahre, warum diesen? Wenn man genau hinsieht, hat die Flasche einen leichten Sprung am Hals. Sie ist nicht kaputt. Aber einen Transport hätte die Flasche ver-

mutlich nicht überlebt. Da hatte sie wohl jemand beim Versand vorsichtshalber aussortiert und so landete sie auf den Tischen des Sommerfestes.

Der Dalwhinnie 86 Distiller's Edition versetzt mich in Erstaunen. Trotz Nachfragens konnte sich niemand daran erinnern, warum er geöffnet wurde. Trotzdem ist die Flasche fast leer, wogegen der Glenfiddich und der Speyburn noch halbvoll sind. Nicht nur beim Sommerfest hatte man dem Dalwhinnie am stärksten zugesetzt. Auch bei mir zu Hause greift man bevorzugt zu dieser Flasche. Ich merke das auch an mir selbst. Sie ist eine versteckte Perle unter den Malts. Ein Blick in die Verkaufszahlen bestätigt mir dieses Bild. Die Absatzzahlen dieses Malts zeigen steil nach oben. Viele Hundert dieser Flaschen haben dieses Jahr bei uns ihren Käufer gefunden. Wenn Sie nicht wissen, was Sie bis 50 EUR dieses Jahr verschenken sollen, so greifen Sie hier zu. Falsch machen können

Sie bei dieser Flasche nichts. Vom Whisky Experten bis zum Whisky Neuling kommt diese Flasche, wie selten eine zweite, gut an.

Über die weiteren, nicht schottischen Flaschen in meiner Bar, werde ich Ihnen ein andermal berichten. An jeder Flasche hängt eine kleine Geschichte. Und wenn die Flasche längst leer ist, so bleibt uns die Geschichte doch im Gedächtnis bewahrt. Und hat man genügend dieser Geschichten gesammelt, so wird man vom Einsteiger zum Experten.



Weitere Gratis-Infos für
Einsteiger und Experten
gibt es auf der Homepage von
The Whisky Store im Internet.

2.000 einzelne Seiten mit über 7.500 Fotos
von Whisky-Brennereien und deren
Produkte sind per Mausklick abrufbar.

www.TheWhiskyStore.de

Bitte denken Sie
daran! Schicken
Sie dieses Buch
per E-Mail an Ihre
Freunde weiter!

Und es gibt noch mehr!

Der besondere Whisky-Katalog mit
62 farbigen Seiten im DIN A4 Format
enthält 1.000 Whisky-Produkte mit
Geschmacksbeschreibungen.

Mitglieder des The Whisky Clubs
erhalten die The Whisky Times
4x pro Jahr zugesandt.

Thea@TheWhiskyStore.de

The Whisky Store

The Whisky Club

- ✓ Club-Flasche
- ✓ 5% Nachlass
- ✓ Club-Journal
- ✓ E-Mail-Forum

Beerenbläschen Dalmore

Single Malt Whisky

- Bourbon
- Tennessee
- Irish, Canadian
- Blends
- Minis, Liköre
- Poster, Bücher
- Gläser, Zubehör

Der besondere Whisky-Katalog

☎ 08801 - 2317 • Fax 08801 - 2637 • www.TheWhiskyStore.de

DAS WHISKY-JOURNAL

The Whisky Times

www.TheWhiskyStore.de September 2002 1,00 €

Die unabhängigen Abfüller Seite 2

Club-Ecke und Neuigkeiten Seite 3

Geschmacks-Notizen Seite 4

Edradour verkauft

Am 22. Juli erwarb die Signatory Vintage Scotch Whisky Co. Ltd. für 15,5m (€8,3m) Schottlands kleinste Single Malt Whisky Brennerei. Edradour wurde 1825 als Farm-Kooperative gegründet und wuchs über 20 Jahre zu der französischen Pernod Ricard Group. Edradour stellt nur 8 Fässer mit 2.000 Litern Rob-Whisky pro Woche her. Dies entspricht einer Menge von 240.000 Flaschen pro Jahr. Viele große Brennereien produzieren diese Menge in jeder Woche.

19 Personen beschäftigt Edradour in den touristischen Spitzenzeiten. Bis zu 100.000 Besucher finden jährlich den schmalen Weg hinauf zur Brennerei. Für Andrew Symington (*1963), Besitzer und Geschäftsführer von Signatory, geht damit ein Traum in Erfüllung.

Er sagt: „Über die Jahre wechselten viele Malt Whisky Brennereien den Besitzer. Edradour ist die perfekte Ergänzung zum Signatory Geschäft. Die kleine und malerische Brennerei hat ein hervorragendes Potenzial und die große Anzahl an Besuchern ist eine erstklassige Gelegenheit mit Kunden direkt ins Gespräch zu kommen. Es ist mir eine große Freude, die Brennerei wieder in schottischen Besitz zu bringen.“

Kurz nach der Übernahme erfolgte ein großer Schock. Ein Unwetter zog über Palochy hinweg. Ein Sturzbach bahnte sich seinen Weg durch die Brennerei und lagerte seine Geröllfracht auf dem Parkplatz ab. Gott sei Dank konnte der Schaden schnell behoben werden.

Das neue Gebäude entstand maßgeschneidert im Gewerbegebiet von Seeshaupt hinter dem Bahnhof. Die gesamte Infrastruktur wurde neu errichtet. Computerprogramme machten es möglich, dass jede Flasche sofort ihren Platz fand.

Nach einem langen Wochenende war alles an seinem Platz und funktionierte. Naja - nicht ganz. 24 Flaschen Bowmore 30J fanden sich erst später unter Verpackungsmaterial und zwei Jim Beam Yellow Label stützten ab. So hatte sich die neue Halle selbst eingeweiht und jeder konnte es weithin riechen.

Alles ist im neuen Gebäude auf die rasche Auftrags-Abwicklung von der Katalog-Erstellung über die Auftrags-Analyse bis hin zum Versand ausgerichtet.

Über eine 2,3 Mio€ Internet-Abwicklung und 6 Telefonleitungen erreichen Sie unser Büro mit 200m². Hier stehen 3 Server und 9 PCs mit

1 TB (1.000 GB) Speicherkapazität bereit. Sie dienen der Auftrags-Beurteilung, dem Einkauf und der Finanzbuchhaltung sowie der Katalog- und Internet-Entwicklung.

Auch das Flaschen-Lager hat sich vergrößert. In 320 Meter Regalhöhe (auf 6 Ebenen) warten mehr als 1.000 Whiskys auf Ihren Auftrag. 96% aller Produkte waren bereits vorher stets verfügbar. Im neuen Lager sollen es noch mehr werden. Unser zusätzliches und 7m hohes Palettenlager nimmt 100 Euro-Paletten auf Platz genug, um auch in Zeiten hohen Ansturus ausreichend Whiskys vorzuhalten.

Die Waren werden auf einer automatisierten Rollenstraße sorgfältig verpackt. Für Spitzenzeiten vor Weihnachten stehen 9 Verpackungs- und 3 Kommissionierplätze bereit. Mit ihrer Hilfe bringen wir in einer Schicht bis zu 1.000 Pakete auf den Weg zu Ihnen.

Benügensgemeinschaft und Gewerbesteuer haben die Halle abgenommen und die ersten 100 Tage sind gut gelaufen. Ein Umlaufwandel von Kunden hin- und her zwischen den Lagerräumen, wie in den alten Räumen üblich, wurde uns von den Offizieren leider nicht mehr erlaubt.

Stattdessen haben wir einen prall gefüllten Verkaufsräum eingerichtet, in dem der interessanteste Großteil des Sortiments ausgestellt ist.

Thema

Die schlechte Konjunktur ist in aller Munde. Eine Hochbrotzeit jagt die nächste. Firmen gehen auf. Warum es liegt? Ist es Terror oder das Verhalten großer Konzerne?

Einen Misserfolg kann Niemand für den Niedergang ganzer Branchen verantwortlich machen. Es ist so, als ob ein zunkunft heftig schließender Gärbelich zu Ende gegibt hat und jetzt der Schaum zusammen fällt. Nur 10% Alkohol kann man destillieren. Der Rest ist Wasser.

Überlebende DOT-COMs suchen nach dem Boden am neuen Markt, die Telekom-Industrie bläht die fiberhale nach Notizen für die neuen Netze. Automobilfirmen suchen ihr Glück im Ausland und die Spiritusindustrie wird sich auf den Rückgang ihrer Blend-Verkaufszahlen einstellen müssen.

Doch greift man etwas tiefer in den Bottich, kann man den Boden fassen. Diagon, der größte Spiritus-Produzent der Welt, hat beschlossen, mit dem Verkaufserlös von Burger King seine Aktien vom Markt zurück zu kaufen. Eine Schuldenlängung ist bereits nicht mehr nötig.

Die Zahlen der unabhängigen Whisky-Abfüller zeigen nach oben. Die großen Hersteller verkaufen keine Fässer mehr, um dieses Geschäft selbst zu machen. Firmen, die die Bedürfnisse ihrer Kunden kennen, leiden auch heute keine Not. Nur golden schimmernde Seitenblenden lassen sich nicht mehr verkaufen.

Diesbezügliche Whisky-Segmente hat nicht gelitten. Auch dieses Jahr wachsen einzelne Marken um 30%. Der Kunde ist nach wie vor bereit, die alten Tagelöhner wie Ehrlichkeit, Fleiß und Pünktlichkeit mit Treue zu honorieren. Lassen Sie uns Werbebeschäftigten kritisch hinterfragen. Der Markt macht keine Fehler, er bestraft sie.

Gernie beantwortete sich Ihre Fragen: Horst@TheWhiskyStore.de

Horst Lünning
Horst Lünning

Edradour Wash Still