

Merlot für die Wall Street

Amerika New Yorker Feinschmecker trinken Weine, die ein schwäbischer Auswanderer kreiert hat. Roman Roth aus Rottweil lebt und arbeitet seit achtzehn Jahren auf Long Island. *Von Akiko Lachenmann*

Am Ende von Long Island, zwischen windschiefen Holzhäusern und Moorwiesen, erhebt sich hinter akkurat gepflanzten Weinreben ein ockerfarbenes Landhaus im toskanischen Stil. Dunkle Limousinen parken vor dem Anwesen. Zypressen in hohen Tonvasen säumen den Weg zum Eingang. Hinter der 200 Pfund schweren Holztür sitzen unter Kronleuchtern stilvoll gekleidete New Yorker bei der Weinprobe. Man spricht gedämpft, im Hintergrund läuft klassische Musik. Unten im Keller gewölbe wird derweil schwer gearbeitet. Zwei Männer machen sich an einem Filtriergerät zu schaffen. „Welchen fülla mr jetzt uff?“ „Machsch mol dr Grandioso.“

Einer der beiden ist Roman Roth, Sohn eines Holzküfers aus Rottweil, früher Geselle einer badischen Winzergenossenschaft, jetzt Kellermeister des Weingutes Wölffer Estate. Vor wenigen Tagen fuhr der 44-jährige Önologe wieder zu einer Preisverleihung. Dieses Mal nahm er den Winery Award entgegen „für die selbstlose und kollegiale Förderung des Weinbaus auf Long Island“, so befand die Jury.

In der New Yorker Gastroszene hat es sich längst herumgesprochen: der Deutsche mit dem gestutzten Vollbart und dem starken Akzent hat den Wein von Long Island in die Spitzenliga geführt. Das New Yorker Dreisterne-Restaurant Le Bernadin führt Wölffer-Wein auf der Karte. Clinton trank ihn seinerzeit mit Schröder. Anthony Hopkins und Nathan Lane gehören zur Stammkundschaft.

Roman Roth leistete Entwicklungshilfe für eine Region, die vor vierzig Jahren noch für ihren Kartoffelanbau bekannt war. Erst in den siebziger Jahren setzten mutige Farmer ein paar Reben ein. Die 170 Kilometer lange Insel im Osten von New York City liegt auf demselben Breitengrad wie Neapel und schien für den Weinbau geeignet: Boden aus Lehm, milde Winter, lange Sommer. Das Ergebnis der Pionierwinzer fiel bescheiden aus. Zu sehr eiferte man den schweren, rauchigen Weinen aus Kalifornien nach, die damals noch den Ton in der amerikanischen Weinindustrie angaben.

Die erste Lese war nur Mittelmaß

In den achtziger Jahren zog ein Millionär aus Hamburg nach Long Island. Christian Wölffer war ein Weinliebhaber und fleißiger Geschäftsmann. Die Tropfen seiner neuen Heimat enttäuschten ihn – zugleich witterte er eine Marktlücke. In den Hamptons, einer Region am östlichen Ende von Long Island, kaufte er sechs Hektar Land und pflanzte europäische Weinreben. Die erste Lese gab er einem örtlichen Winzer. Wieder war das Ergebnis nur Mittelmaß. Wölffer erkannte, dass er professionelle Unterstützung brauchte.

Roman Roth, seine Frau Estelita und Christian Wölffer lernten sich an einem Frühlingmorgen am Stuttgarter Flughafen kennen. Das Ehepaar war frisch verheiratet und Roth gerade mit seiner Ausbildung fertig geworden. In einer Leinfeldener Gartenwirtschaft, die noch nicht geöffnet hatte, wischten sie dann die noch nassen Stühle trocken. Roman Roth zog eine Flasche Weißburgunder Barrique und drei Weingläser aus dem Gepäck. „Die letzte Flasche unseres Hochzeitsweins“, sagt er. „Natürlich selbst gekeltert.“ Sie stießen an, die Entscheidung fiel rasch. Wenige Monate später saß Roman Roth im Flieger.

In den Hamptons unterhalten viele New Yorker eine Sommerresidenz. Man verbringt die freie Zeit in Reitställen, auf Golfplätzen oder in exquisiten Fischrestaurants. Als Roman Roth in den Hamptons eintraf, war an Müßiggang jedoch nicht zu denken. Alles was er vorfand, waren eine leere Lagerhalle und Weinreben mit grünen Trauben. Es war August, es regnete un-aufhörlich und vom Meer her wehte eine beständige Brise. Zweifel regten sich. Christian Wölffer setzte die Messlatte hoch: „Du kriegst alles, was du brauchst. Hauptsache du machst mir einen Spitzenwein“, sagte er zur Begrüßung. Roth kaufte nur vom Feinsten ein: Eichen-

fässer aus Frankreich, eine Traubenpresse deutscher Fabrikation, Edelstahl tanks aus Kalifornien. Auch Mitarbeiter stellte er ein, Mexikaner, denen er Rebenschnittkurse gab, einen ortskundigen Winzer und Verstärkung aus Deutschland. „Philipp Clementz hat bei derselben Genossenschaft gelernt wie ich“, stellt Roman Roth den badischen Kollegen vor. „Meine rechte und linke Hand.“

Die teure Rechnung ging auf. Im November 1992 las Roman Roth die Trauben für seinen ersten Chardonnay. Zehn Jahre später wurde er von der American Sommelier Society zum „Winemaker of the Year“ ernannt. Seinem Merlot, Jahrgang 2002, gab der mächtige Weinkritiker Robert Parker 92 Punkte – die höchste Wertung für einen Wein aus dem Bundesstaat New York.

Bildungsreise nach Frankreich

Der Kellermeister blickt recht nüchtern auf seine steile Karriere zurück. „Ich hab halt Glück gehabt“, sagt er. In Christian Wölffer, der vergangenes Jahr bei einem Unfall ums Leben kam, hatte er eine Art Mäzen. Wölffer lud Berater aus Frankreich ein, schickte Roth auf Bildungsreisen nach Kalifornien und Bordeaux. Nach Herzenslust konnte Roth experimentieren, die Hefe auch mal über einen Monat auf der Maische liegen lassen, den Alkoholgehalt auf landesweit unübliche 11,5 Prozent reduzieren. Keine Kosten und Mühen wurden gescheut, dem Wein ein eigenes Profil zu verleihen. Das größte Problem lag jedoch außerhalb Wölfers Einfluss: Long Islands Weine hatten von jeher einen hundsmiserablen Ruf. In den neunziger Jahren kamen für die New Yorker Weinszene nur französische Tropfen infrage, „am liebsten serviert von Kellnern im Livree“, erinnert sich Roth. Es war die Zeit, als alles exquisit, weit gereist und teuer sein musste. Sommeliers legten wortlos den Hörer auf, wenn Roth um einen Termin bat.

Der Durchbruch gelang im Jahr 1995 dank eines verschachtelten Kontaktes, eine Mischung aus glücklicher Fügung und Lohn großer Hartnäckigkeit: Der Mann der besten Freundin der angestellten Verkäuferin war Koch und befreundet mit einem Sommelier, der in einem der besten Fischrestaurants von New York die Weinkarte gestaltete. Es brauchte mehrere Anläufe, bis der Koch den Sommelier so weit hatte, den Chardonnay zu probieren. Kurz darauf stand der erste Long-Island-Wein auf der Karte eines New Yorker Gourmettempels. Die Adresse war der Türöffner in weitere Sternerestaurants. Heute beliefert Wölffer rund 500 Restaurants und Weinhandlungen in und um New York.

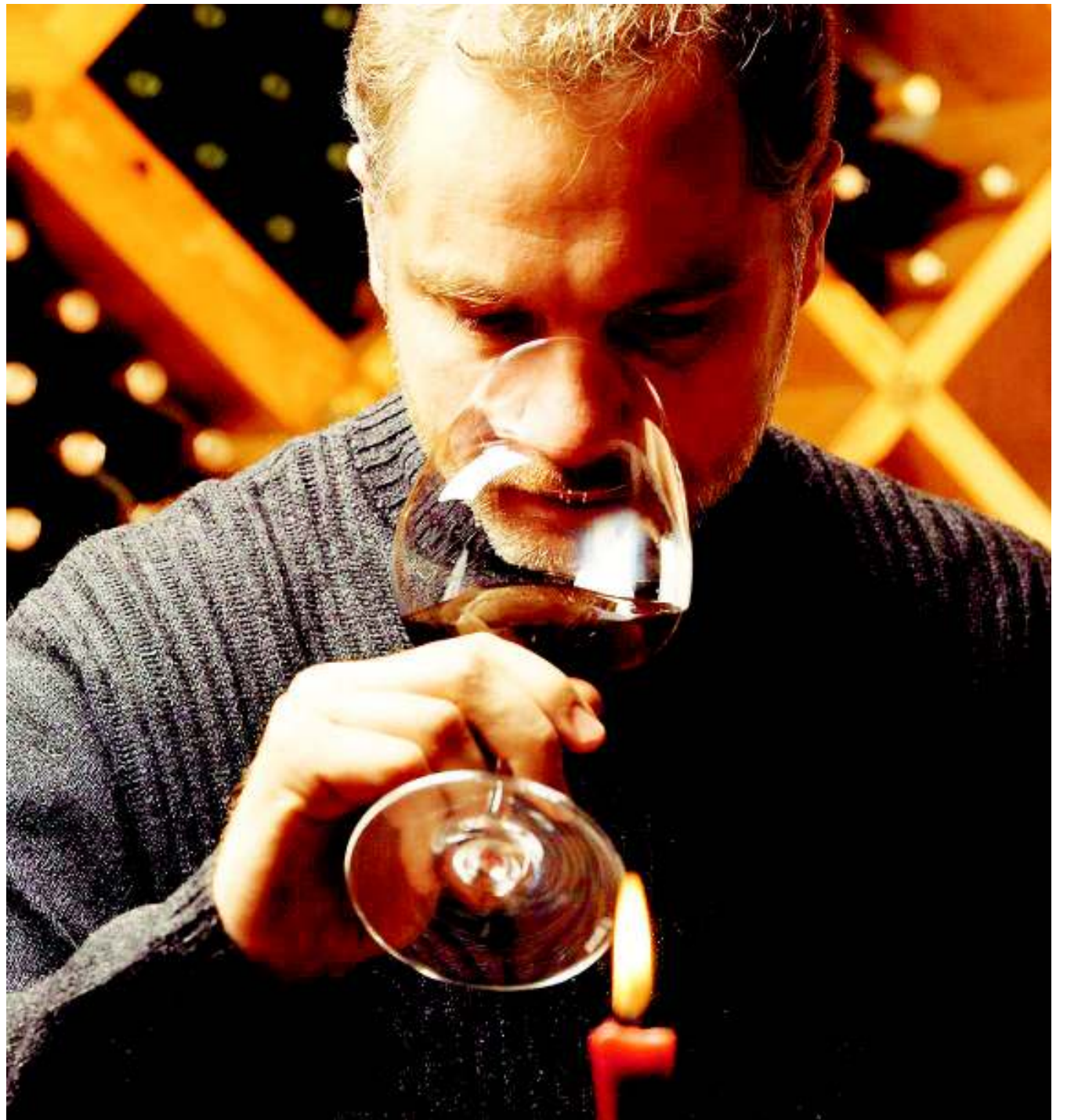
Ein weiterer Meilenstein war der Wölffer Premier Cru. Roth wollte einen Rotwein kreieren, der mit französischen Edeltropfen mithalten kann, „erst dann nimmt dich die Weinwelt ernst“, sagt er. Der Schwabe dachte an einen Merlot für 60 Dollar. Wölffer gefiel die Idee und setzte einen drauf: Es sollte der erste 100-Dollar-Wein von der Ostküste werden.

Verkostungen in der Philharmonie

Im Herbst 2000 war es so weit. Ein Ausnahme-sommer lag hinter ihnen. Roth erntete für den Cru nur die schönsten und süßesten Früchte, immer in den Abendstunden: „Eine Traube, die bei grellem Sonnenschein geerntet wird, schmeckt anders als am Ende eines Tages“, sagt er. Auch glaubt er, dass der Traubensaft darunter leidet, wenn man die Fässer eilig und unbedacht auffüllt. „Ich singe dabei“, sagt er. „Das verleiht Harmonie.“

Drei Jahre gäerte der Saft in einem französischen Eichenfass, dann ging die Einladung an 50 Journalisten heraus. Ins Daniel, einer feinen Restaurantadresse in Manhattan, lud Roth zur Blindprobe. Zwischen zwei französische Spitzenmerlots platzierte er seinen Premier Cru 2000. Zwei Drittel der Gäste lag mit ihrer Einschätzung daneben. Sämtliche Flaschen des Crus gingen im Vorverkauf weg.

In diesen Jahren hat Roman Roth viel über den Verkauf von Wein gelernt. „Man muss ihn



Roman Roth: vom schwäbischen Küferjungen zum Winzer der New Yorker High Society

Fotos: privat



Ein Blick in die Schatzkammer: das Weingut trägt den Namen von Christian Wölffer, der Roth nach Long Island holte.

„Ich singe beim Auffüllen der Fässer. Das verleiht Harmonie.“

Roman Roth verrät ein Weingeheimnis.

beschreiben können, sonst nützt einem der feinste Tropfen nichts“, sagt er. Dass er da Nachholbedarf hatte, wurde Roth auf einem Weingut in Australien bewusst. Bei einer Verkostung sollte jeder Teilnehmer den Geschmack seiner Probe beschreiben. „Recht tanninhaltig“, viel mehr fiel Roth nicht ein, während die anderen vollmundige Reden schlangen. Seine Frau Estelita, die in Australien aufgewachsen ist, erteilte ihm viele Stunden Nachhilfeunterricht in Englisch. Mittlerweile ist Roth ein eloquenter Weinconnaissanceur, der bei Verkostungen in der New Yorker Philharmonie und an der Wall Street selbstbewusst auftritt.

Das mondäne Lebensumfeld hat an seiner Arbeitsmoral nichts geändert. Roth steht morgens um acht Uhr im Labor und verlässt oft als Letzter das Weingut. Bei jedem Arbeitsschritt achtet er darauf, dass „nichts umkommt“, wie er sagt. Die vielen unreifen Trauben, die er aus den Reben schneidet, verarbeitet er weiter. Aus dem vermeintlichen Abfall stellt er Verjus her, einen alkoholfreien feinsäuerlichen Saft, den er seiner neunjährigen Tochter Indira mit einem Schuss Mineralwasser im Sektglas serviert. Die restlichen Flaschen verkauft er an anspruchsvolle Cocktailmixer in Manhattan.

Peeling mit Traubenkernen

Selbst die Traubenkerne finden noch Verwendung. Gut 250 Pfund liefert der Winzer jedes Jahr an ein Wellnesshotel in Manhattan, das Bäder und Massagen in Traubentrester anbietet. „Merlot Wrapping“ oder „Crushed Cabernet Peeling“ heißen die Behandlungen, die der Hautalterung vorbeugen sollen.

Roth werkt unentwegt an seinem Repertoire. Apfelweine sind jetzt im Sortiment, auch

Eisweine, die er mit Hilfe eines Gefrierhauses produziert. Zwischenzeitlich hat sich Roth sogar als Käser probiert, denn der Nachbar hatte ein paar Kühe im Stall stehen. An drei Samstagen besuchte er eine Fortbildung, dann probierte er das Erlernete aus und verkaufte ein paar Jahre lang einen Rohmilchkäse, den eine Jury zu den dreißig besten im Land zählte.

Keine Wirtschaftskrise im Weinberg

„Was mr macht, macht mr gscheit“, das haben ihm schon die Eltern nahegelegt. Etwas zu riskieren und dabei den deutschen Bedenkenträger abzustreifen, das lebte ihm Christian Wölffer vor. Nur einmal trat Roth auf die Bremse, als der eifrige Unternehmer den chinesischen Markt in Angriff nehmen wollte. „Das hätte ich nicht mitgemacht.“

Sie taten gut daran, klein, aber fein zu bleiben. Weine von der Insel sind in diesen Tagen ein vogue, gerade weil sie aus der Gegend kommen. „Die Zeiten des Poms sind vorbei. Heute ist es schick, regional und ökologisch zu speisen“, sagt Roth. Rund 220 000 Flaschen Wein füllt Wölffer jährlich ab. Die Wirtschaftsflaute ging an Wölffer spurlos vorüber. Vergangenes Jahr stieg der Umsatz sogar um 18 Prozent.

Nach Deutschland exportiert Wölffer nur an eine Adresse: an seinen Jugendfreund Michael Grimm in Rottweil. Mit ihm sang er bei den Rottweiler Münstersängerknaben. Außerdem war es dessen Großvater, der Roths Vater Remigius das Küferhandwerk beibrachte. Remigius Roth hatte sich zu Lebzeiten gewünscht, dass sein jüngster Sohn ein Banker wird. Dass er das bessere Leben gewählt hat, erfährt Roman Roth regelmäßig von den harten Jungs der Wall Street. Beim dritten Gläschen Wein.