

Das elektronische Whisky-Buch **Gratis!**

Weiterleitung per EMail
ohne Änderungen
ausdrücklich gestattet!



**Gratis Katalog
mit 54 farbigen
Seiten im
DINA4 Format
anfordern!**

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

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

**The Whisky Store
Theresa Lüning
Am Grundwassersee 4
D-82402 Seeshaupt**

☎ 08801 - 2317 • Fax - 2637

www.TheWhiskyStore.de

Originalausgabe

April 2003

Herausgeber The Whisky Store
Copyright © 1994 - 2003 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 zu privaten Zwecken 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 Text, 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 Lexikas, 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 EMail 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	Die Brennereien an der Südküste Islays	42
Billig oder Preiswert?.....	7	Port Ellen - Rarität unter den Malt Whiskys?.....	44
Wo fängt guter Whisky an?	8	Sind unbekannte Malt Whiskys immer gut?	46
Wie viel Whisky ist zuviel?.....	10	Das Geheimnis der Mash Tuns	48
Harte Zeiten für Whisky-Genießer.....	12	Der Herzstück der Malt Whisky Herstellung.....	50
Die Geschichte des Whiskys	14	Vorsicht bei Whisky Investments	52
Whisky in 0,7 und 1,0 Liter Flaschen	15	Whisky-Exoten	53
Das Whisky-Tasting	17	Gibt es Kunden-Clubs nur mit Vorteilen?	54
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		

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 gemahlene 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



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 abspitzen 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'bhunadh 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 Ernährungssirrtümer

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



schen 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 Mehl 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.

der Qualität? Sind 1,0 Liter Flaschen wirklich besser oder nicht? Dafür spricht, dass die Kunden auf den Flughäfen im Durchschnitt wohlhabender sind, als die normale Laufkundschaft im Einzelhandel. Die Fluggäste können sich ja teure Fernreisen leisten. Die Laufkundschaft in den Geschäften nicht immer. Wenn der Whisky aus diesem Grund wirklich besser wäre, müssten die Brenne-



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

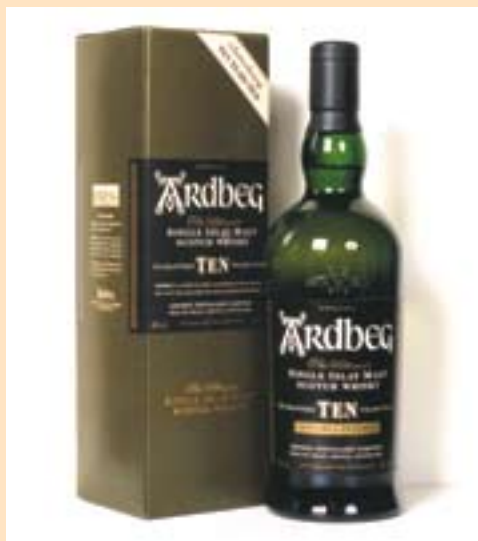
Macallan 12J, 15J, 18J



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 Fassetstück 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 Oligopolyen 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 € 26.

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%ige. 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.

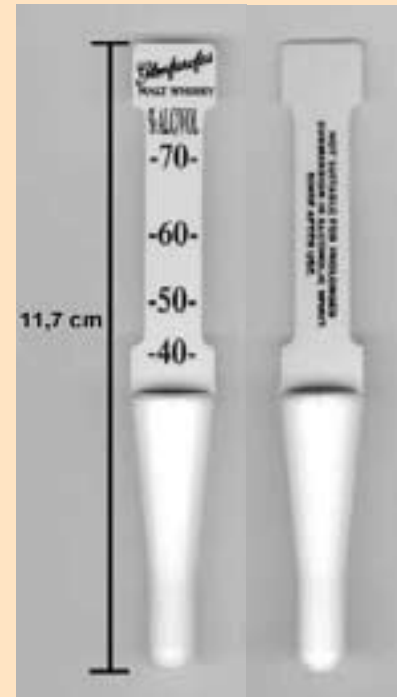
Es fällt lediglich ein geringerer Mehrpreis für den zusätzlichen Roh-Whisky an. 43% hat sich als Standard eingebürgert. Für den Großteil der Genießer scheinen 43% das ideale Geschmackserlebnis zu bieten.

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!“

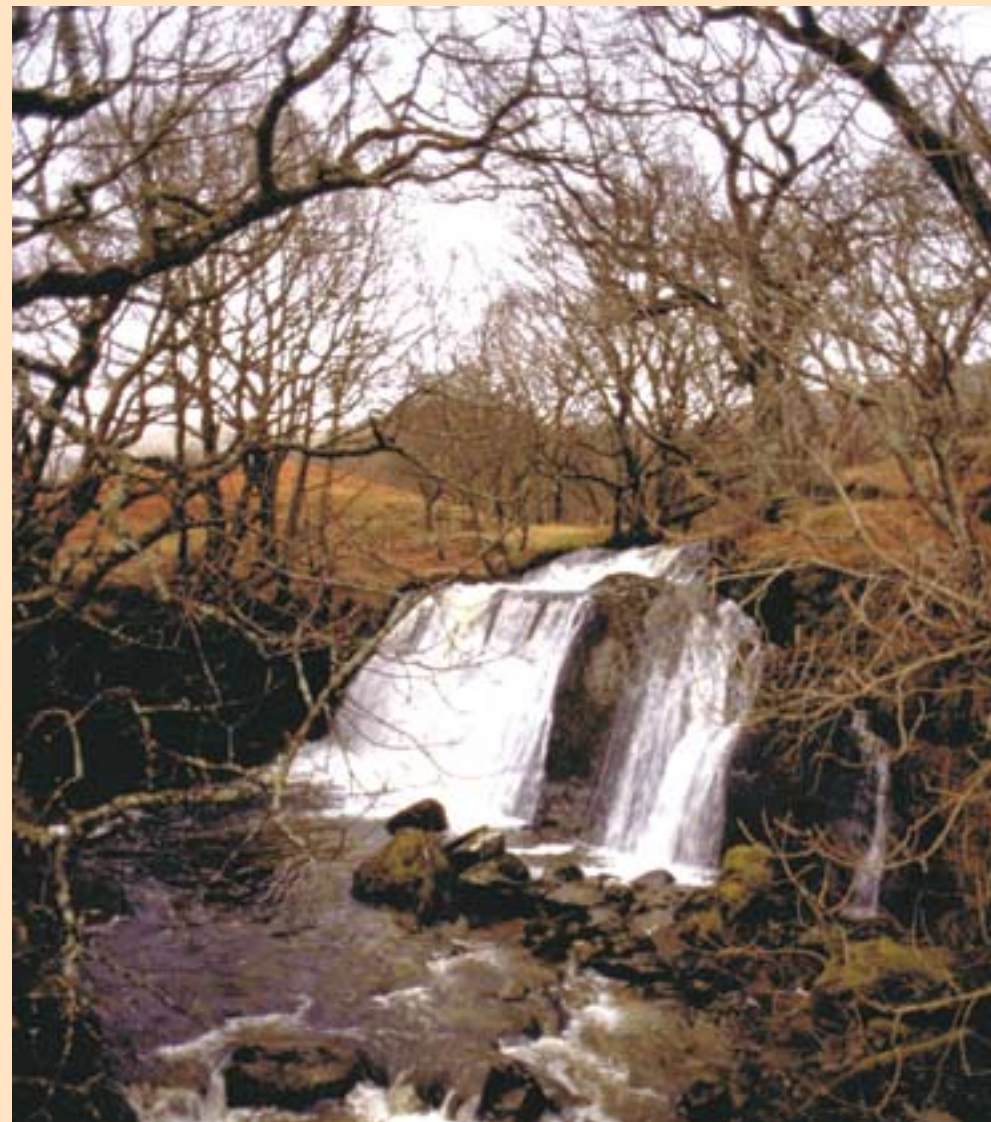
Warum man seinen Whisky vielleicht doch einmal mit Wasser verdünnen sollte und welches Wasser man verwendet, ist in diesem Artikel beschrieben.

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



Brennerei Isle of Arran

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, Dudelsack 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.



Zum Jahreswechsel 2000/2001 erreichte der Preis mit € 100 für die unabhängige Abfüllung in Trinkstärke und € 120 für die Fassstärke ein vorläufiges Maximum.

Gerechtfertigt oder nicht? Die Beantwortung dieser Frage bleibt dem Leser überlassen. Angebot und Nachfrage bestimmten wie immer den Preis. Doch diese Spitzenpreise lösten

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, 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 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

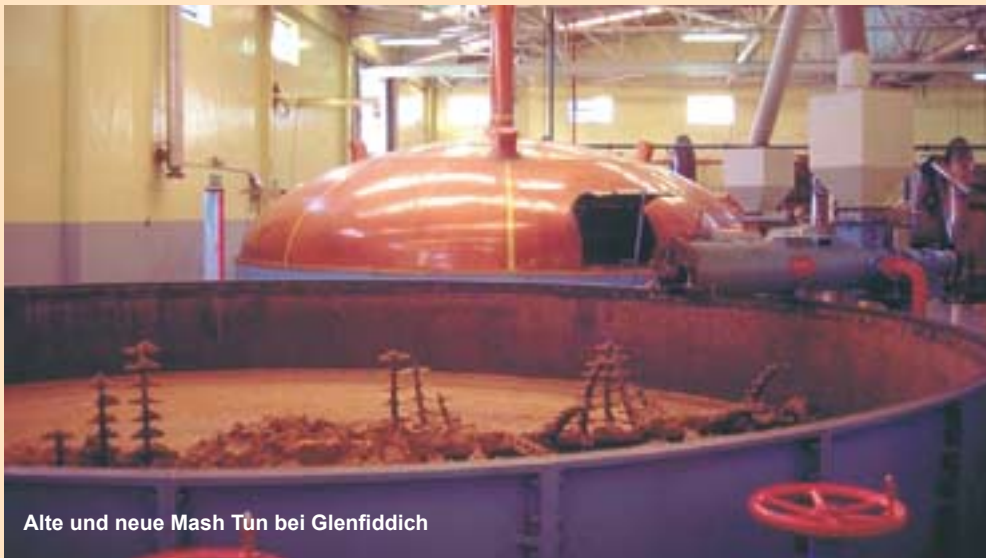


Mal und oft enthielt die Flüssigkeit nicht genug Zucker, um zu einem starken Bier mit über 6% zu vergären. Etwas anderes musste her. Man begann zu experimentieren.

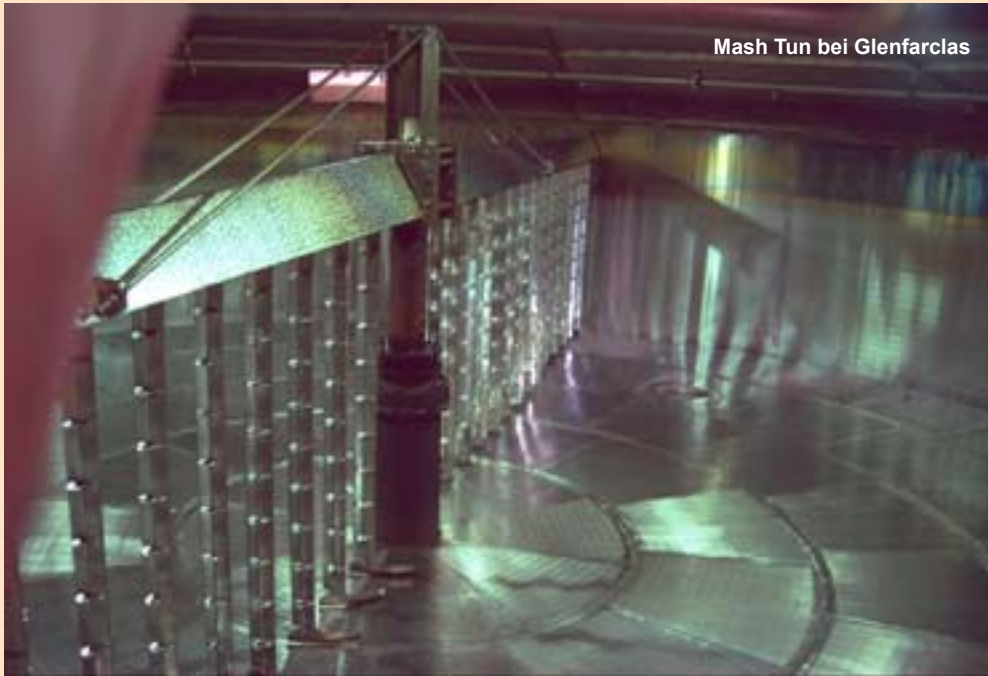
Zunächst bekamen die Mash Tuns einen Deckel, der den Energieverlust während des Durchknetens reduzierte. Man konnte das Rührwerk so länger laufen lassen, bevor die Flüssigkeit kalt wurde und keinen Zucker mehr aufnahm.

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



Alte und neue Mash Tun bei Glenfiddich



Mash Tun bei Glenfarclas

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



Getreidekocher bei Early Times

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 unnütz 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



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 Voralpenland 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 Stammpflicht 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.

Weitere Gratis-Infos für
Einsteiger und Experten
gibt es auf der Homepage von
The Whisky Store im Internet.

Bitte denken Sie
daran! Schicken
Sie dieses Buch
per EMail an Ihre
Freunde weiter!

1.500 einzelne Seiten mit über 5.000 Fotos
von Whisky-Brennereien und deren
Produkte sind per Mausklick abrufbar.

www.TheWhiskyStore.de

Und es gibt noch mehr!

Der besondere Whisky-Katalog mit
54 farbigen Seiten im DIN A4 For-
mat 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

Brennbläser Dalmore

Single Malt Whisky

Bourbon

Tennessee

Irish, Canadian

Blends

Minis, Liköre

Poster, Bücher

Gläser, Zubehör

Der besondere Whisky-Katalog

Theresia Lünig

☎ 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 Umwetter zog über Palochry hinweg. Ein Sturzloch bahnte sich seinen Weg durch die Brennerei und lagerte seine Geröllfracht auf dem Parkplatz ab. Gott sei Dank konnte der Schaden schnell behoben werden.

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 stürzten 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

Die ersten 100 Tage

Am 23. Mai um 16.00 Uhr war es soweit. Der erste LKW beladen mit 16 teuren Whisky-Paletten, verließ das alte Lager. Wer die bisherigen Räume kannte fragte sich, wo denn soviel Whisky lagern konnte? Insgesamt wurden es 6 LKW-Ladungen mit über 80 Paletten. Doch nicht nur Whisky wurde umgezogen. Zahlreiche Computer, Akten und Möbel mussten mit.

Das neue Gebäude entstand maßgeschneidert im Gewerbegebiet von Seeshaupt hinter dem Bahnhof. Die gesamte Infrastruktur wurde neu errichtet. Computernetzprogramme 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 stürzten 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

Edradour Wash Still

The Whisky Store ist umgezogen! Der Neubau ist fertig.

Thema

Die schlechte Konjunktur ist in aller Munde. Eine Hochbrottschall jagt die nächste. Firmen gehen auf Werten 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 zunächst heftig schließender Gärbotich zu Ende gegart 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 sich fieberhaft nach Notzügen für die neuen Netze; Automobilfirmen suchen ihr Glück im Ausland und die Spirituosenindustrie wird sich auf den Rückgang ihrer Blend-Verkaufszahlen einstellen müssen.

Auch das Flaschen-Lager hat sich vergrößert. In 20 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 Spirituosen vor Weinbuchen 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.

Benötigungsentscheidung und Gewerbesteuer haben die Halle abgenommen und die ersten 100 Tage sind gut gelaufen. Ein Umlaufwandern von Kunden 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 interessierte Großteil des Sortiments ausgestellt ist.

Horst Lünig