

„ICH TRÄUME VON DER RENAISSANCE DIESER REGION“

Roman Niewodniczanski vom Wiltinger Weingut Van Volxem erzählt

Roman Niewodniczanski mag keine Personality-Geschichten. Gleich zu Beginn des Gesprächs mit der glanzvoll-Mitarbeiterin Ariane Arndt-Jakobs bittet er darum, seine Person möge doch hinter seinem Weingut Van Volxem, dessen Team und Weinen zurückstehen. Und dann erzählt der 45 Jahre alte Winzer voller Leidenschaft, was ihn antreibt und was er mit seinem Weingut erreichen möchte.

Das Herrenzimmer des Weinguts Van Volxem in Wiltingen, Verbandsgemeinde Konz. Ein Jugendstilzimmer, heute genutzt als Weinprobierraum (Foto Seite 22). Im Zentrum ein langer Holztisch mit samttrot bezogenen Stühlen; schwere

rote Vorhänge; ein Tafelklavier aus dem Jahr 1780; an den Wänden historische Landkarten. Auf den Sims der Wandvertäfelung reihen sich leere alte Weinflaschen. Eine Vielzahl der Etiketten weist Jahreszahlen auf, die mit 18 beginnen.

glanzvoll: Hier stehen aber ein paar schöne Exemplare ...

Niewodniczanski: Das ist meine Passion. Ich durfte kürzlich eine Probe mit Weinen aus der Zeit um 1900 ausrichten. Hier ist ein Bordeaux Grand Cru von 1906, hier ein Burgunder von 1902 und dort ein Riesling von 1857. Diese alten Weine sind für mich Kulturgüter und Botschafter einer anderen Zeit. Sie helfen mir zu erkennen, wie hoch das Ansehen der Weine meiner Region damals war.



Im Jahr 2000 hat Roman Niewodniczanski, Ururenkel des Gründers der Bitburger Brauerei, das ehemalige Klosterweingut der Luxemburger Jesuiten gekauft. Seit dem frühen 18. Jahrhundert wurden hier Weine erzeugt; zum Gut gehören Parzellen in angesehenen Weinbergen der Saar wie Scharzhofberger, Wiltinger Gottesfuß, Kanzemer Altenberg und Wawerner Goldberg. Als Roman Niewodniczanski das Gut kaufte, waren es acht Hektar. Mittlerweile hat er auf 60 Hektar Steillagen erweitert. Ernte und Selektion erfolgen von Hand, die Moste werden spontan vergoren, also ohne Zugabe von Reinzuchthefen, um die individuelle Stilistik der Terroirs zu erhalten. Viele dieser sogenannten Naturweine von Van Volxem sind preisgekrönt, 2012 kürte das Genuss-Magazin Falstaff Roman Niewodniczanski zum Winzer des Jahres.

Niewodniczanski: Der Fleiß und die Sparsamkeit meiner Eifler Vorfahren haben mir ermöglicht, dieses ehemals berühmte Weingut in einer historischen Krise kaufen zu können. Wenn man in einem Haus lebt, in dessen Fundamenten sich Fragmente der Römerzeit finden, wird einem bewusst, dass das Leben sehr kurz ist. Besitz ist relativ und er verpflichtet. So bin ich aufgewachsen. Meine Eltern waren mir mit ihren vielfältigen Engagements in Bereichen der Denkmalpflege und des Schutzes von Kulturgütern ein Vorbild.

Roman Niewodniczanski geht zu einem Schrank, greift zu Büchern, Karten und Dokumenten. „Ich will Ihnen ein paar Sachen zeigen, damit Sie ein Gefühl dafür bekommen, was uns antreibt“, sagt er. Er breitet alles auf einem runden Tisch aus, blättert in alten Büchern, Zeitungen und Preislisten, die für ihn ein Beleg für das damals hohe Ansehen der Moselweine sind.

Niewodniczanski: Ich habe bewusst in Trier studiert, bin im Kreistag und fühle mich in dieser Region verwurzelt. Ich lebe gerne hier. Durch meinen Großvater bin ich schon als Kind mit Moselweinen in Kontakt gekommen. Theobald Simon war ein angesehener Brauer in der Eifel. Er war Präsident der Industrie- und Handelskammer Trier und an Feiertagen trank er eine Flasche Scharzhofberger, Bernkasteler Doctor oder Wehlener Sonnenuhr. Ein Name wie Egon Müller war für ihn ein Donnerhall. Mit diesem Bild im Kopf bin ich aufgewachsen.

Während des Gesprächs wird klar: Wer die Weine von Van Volxem einordnen möchte, wer sie verstehen will, kommt an ihrem Winzer nicht vorbei, seiner Leidenschaft, seinen Wünschen, seinen Prägungen. Er erzählt von seiner Mutter, Architektur-Professorin, die sich „engagiert für die Erhaltung alter Bauernhäuser einsetzt“. Von seinem Vater, „Brauereichef und stellvertretender IHK-Präsident, von Hause aus Nuklearphysiker“, der aber „eigentlich Kartenhistoriker war: Sein Herz brannte für alte Landkar-

»Wer den Tag mit einem Lächeln beginnt, hat ihn bereits gewonnen.«

Katharina Haubrich, Service-Managerin

Bei uns wird der Patient zum Gast!

»Als ausgebildete Hotelfachfrau liegt es mir besonders am Herzen, dass unsere Patienten nicht nur medizinisch gut behandelt werden, sondern dass sie sich auch gut aufgehoben fühlen. Dazu gehören ein guter Service und ein angenehmes Umfeld. Als Ansprechpartnerin der MEDIAN Comfortstation bin ich ganz persönlich für Sie und Ihre Angehörigen da.

Wenn Sie sich gerne persönlich überzeugen möchten: Herzlich willkommen!«



MEDIAN
Comfortstation
für Patienten der Fachbereiche
Orthopädie und Kardiologie

MEDIAN Reha-Zentrum Bernkastel-Kues
MEDIAN Klinik Moselschleife
Kueser Plateau · D-54470 Bernkastel-Kues
Telefon +49 (0) 65 31 / 92 - 50 00
Telefax +49 (0) 65 31 / 92 - 48 91
katharina.haubrich@median-kliniken.de

www.median-kliniken.de

ten und Handschriften. Nächstelang konnte er sich damit beschäftigen.“

Niewodniczanski: Von meinem Vater habe ich ein Verständnis für das Lesen historischer Dokumente geerbt. Er war ein unglaublich kluger Kopf. Als Kind hat er mir aus Originalhandschriften von Napoleon Bonaparte oder von Adam Mickiewicz, einem berühmten polnischen Dichter, vorgelesen. Von ihm habe ich die Begeisterungsfähigkeit geerbt. Ich begann, mich mit historischen Dokumenten zu beschäftigen, habe aber vorerst die Laufbahn des Unternehmensberaters eingeschlagen. In meiner Freizeit lernte ich Winzer in der ganzen Welt kennen, die mich begeisterten. Dann kam ich nach Hause und sah unsere Moselregion, die so ein gigantisches Potenzial in sich trug. Für mich war sie wie ein Rohdiamant.

glanzvoll: Sie haben Ihre Diplomarbeit über den Moselweinbau geschrieben, richtig?

Niewodniczanski: Ja, ein Wälzer von fast 300 Seiten. Mein Trierer Professor Ralph Jätzold, den ich unheimlich verehere, hat mich dazu motiviert. Durch ihn habe ich unsere Weinregion sehr schätzen gelernt. Damals hatte sie ein recht negatives Image: süß, sauer, billig. In der Arbeit habe ich dann die Erfolgsstrategien der Mosel mit anderen Weinbauregionen verglichen. Darin ging es auch um Wertewandel und die Frage: Was hat dazu geführt, dass die Kunden unsere Weine nicht mehr wertschätzen? Meine Frau Andrea hat dann später ihre Doktorarbeit über das Thema geschrieben, was mich sehr gefreut hat.

Roman Niewodniczanski schlägt die Seite mit den Burgunder-Weinen der „Carte des Vins“ vom berühmten Luxus-Hotel Le Ritz in Paris aus dem Jahr 1927 auf.

Niewodniczanski: Eine Flasche La Rommannée oder ein Musigny stehen hier für 60 Franc. Das sind heute einige der teuersten Lagen in Burgund, deren Weine teilweise mit



R
WEINROMANTIKHOTEL

RICHTERSHOF
★ ★ ★ ★
SUPERIOR

E **Ein Hotel zum Wohlfühlen**



Richtershof for Runaways

Early Check In ab 13.00 Uhr, romantisches 3-Gang-Abendmenü, eingebettet in duftende Rosenblätter und Kerzenschein, kuscheliges Schlummern inklusive Sekt-Frühstücksbüffet, Late Check Out bis 13.00 Uhr

ab € 111,00 pro Person

E **Eine Gastronomie zum Genießen**



Bistro Remise

Im Bistro Remise und auf der Terrasse am Seerosenteich verwöhnen wir Sie mit der Karte „Richtershof-Klassiker, Regionales & Mediterranes“, ergänzt durch wechselnde Tagesempfehlungen und Themen-Menüs. Oder genießen Sie einfach Kaffee & Kuchen, ein gutes Glas Wein, spritzige Cocktails und vieles mehr. Täglich ab 12.00 Uhr geöffnet, warme Speisen durchgehend von 13-22.30 Uhr.



Restaurant Culinarium R

Erleben Sie in unserem Restaurant eine klassische Küche mit mediterranem Einfluss. Das Gourmet-Menü in 4-6 Gängen, das bodenständigere Wunschmenü oder die Spezialitätenkarte mit Hummer und Kaviar bieten eine breite Vielfalt und garantieren kulinarische Genussmomente in stilvollem Ambiente. Mittwoch bis Sonntag ab 18.30 Uhr geöffnet, an Feier- & Sonntagen (ab Mai) auch mittags

Hauptstrasse 81-83 • 54486 Mülheim/Mosel • Tel: +49 6534 9480
info@weinromantikhotel.de • www.weinromantikhotel.de

1000 Euro und mehr gehandelt werden. Dann, ein '23er Pommard Grand Cru für 20 und ein Corton für 30 Franc. Jetzt die Weißweine. Der Montrachet ist heute neben dem Scharzhofberger von Egon Müller der teuerste Weißwein der Welt. Hier im Ritz kostete ein 1924er 35 Franc. Auf der selben Karte findet man unter „Moselle“ Weine aus Zeltingen, Brauneberg oder Piesport für Preise zwischen 30 und 90 Franc. Und das war Frankreich, nicht das Kurhaus Wiesbaden oder das Grand Hotel in Königsberg, wo ein Scharzhofberger von Van Volxem das doppelte eines Cheval Blanc kostete. Von solchen Dokumenten habe ich viele. Das ist keine Märchenstunde, sondern Geschichte. Unsere Moselweine waren vor 100 Jahren in der ganzen Welt hoch angesehen.

Das nächste historische Zeugnis: Eine Zeitung von 1896, darin ein Artikel über den Weinbau an Saar und Mosel. Roman Niewodniczanski liest vor. Der Autor schreibt von der „erst langsam, dann lebendiger und letztlich stürmisch sich steigernden Expansion des Konsums von prickelnden oder wie man zu sagen pflegt, von süffig-delikatosen Moselweinen“ und vom „mit edler Fruchtsäure sich labenden und einem Blütenstrauß von Bouquets par excellence geschwängerten Saarweinen.“

Niewodniczanski: Wenn man mich so anhört mit meinen historischen Listen, könnte man den Eindruck gewinnen, ich wollte in erster Linie höhere Preise erzielen. Dies ist aber nicht richtig. Unser für mich wichtigster Wein ist der günstigste. An diesem wollen wir gemessen werden. Ich möchte ein Genussgut anbieten, das sich jeder leisten kann, das nicht billig, aber im besten Sinne preiswert ist. Das Freude bereitet und die Bedürfnisse moderner Menschen erfüllt: Bekömmlichkeit, Leichtigkeit, Spritzigkeit.

glanzvoll: Wie haben Sie es geschafft, dass Van Volxem wieder ein solches Renommee genießt?

Niewodniczanski: Das habe ich allem voran der Arbeit eines bienenfleißigen Teams von Mitarbeitern zu verdanken, die von meiner rechten Hand, unserem Betriebsleiter Dominik Völk, geleitet werden. Er macht einen sensationellen Job. Das gesamte Team Van Volxem hat die letzten Jahre unheimlich hart gearbeitet. Ich habe all mein Geld, meine Kraft und Zeit hier reingesteckt. Ich träume von der Renaissance dieser Region. Es geht nicht primär um die hohen

Preise – die sind der Transporteur, ein Vehikel, um zu erklären, das wir eine der klassischen, international stilprägenden Weinregionen sind. Wichtig ist auch, dass die Weine einen Verwendungsanlass haben. Ein trocken ausgebauter, aromatischer und vor allem bekömmlicher Essensbegleiter hat einen. Um 1900 waren Bekömmlichkeit und Leichtigkeit der damals überwiegend zu leichten Gerichten genossenen Moselweine die Stärke dieser Region, der Dreh- und Angelpunkt für ihren Erfolg. Wenn man Kunden hat, deren Vorfahren vor 100 Jahren schon diese Weine gekauft haben – das bereitet Zufriedenheit und Glück. Wein ist ein Genussgut, in dem Tradition, Geografie, Geschichte und Persönlichkeit der Erzeuger steckt. Die Weine schmecken immer auch nach den Menschen, die sie erzeugt haben.

Roman Niewodniczanski holt noch mehr historische Belege hervor, darunter sein „Prunkstück“, die ledergebundene Preisliste aus dem Kaiserkeller Berlin von 1902. Er liest weitere überschwängliche Lobeshymnen auf die Weine von Mosel und Saar vor und zeigt Karten seiner Lagen von 1820, die anzeigen, wie hoch Steuerschätzer damals die Parzellen in der Saargemeinde Wawern bewerteten.

Niewodniczanski: Ich versuche, ein guter Botschafter dieser Region zu sein. Im Mittelpunkt steht für mich neben meiner fantastischen Familie der Wein. Ich möchte die Dinge, die ich mir angeeignet oder in die Wiege ge-

legt bekommen habe, weitergeben können. Es ist schön, dass ich mit meinen Kollegen Egon Müller, Florian Lauer, Hanno Zilliken, Günther Jauch und vielen anderen in die Lage versetzt werde, dass die Menschen uns, der Region Mosel und ganz besonders der Saar, wieder vertrauen. Es geht nicht um Renommee. Renommee ist die Summe von guten Erfahrungen. Es geht darum, dass die Menschen, die beispielsweise einen Van Volxem getrunken haben, sagen: „Die Flasche mit der roten Kapsel, ich weiß nicht mehr, wie der Wein hieß. Das war so ein komischer flämischer Name von einem schnell sprechenden, großgewachsenen Spinner. Der Wein hat mich begeistert.“ Wein soll den Menschen unbeschwerte Freude bereiten. Das ist mein Geschäftsmodell.

Vom Innenhof nähert sich Kellermeister Dominik Völk. Roman Niewodniczanski eilt ihm entgegen, sie reden kurz. Der nächste Termin steht an.

Niewodniczanski: Heute Abend treffe ich Markus Molitor, einen der fantastischsten Winzer Deutschlands und einer meiner engsten Freunde. Ich habe mehrere leckere Flaschen Burgunder eingepackt, weil ich weiß, er mag spontan vergorene Weine. Lebendige Weine, die sich im Glas entwickeln, die reifefähig sind und eine Geschichte ihrer Herkunft, ihrer Lage, ihres Bodens erzählen.

Aber: Sie hatten Fragen vorbereitet, oder?

Ariane Arndt-Jakobs

