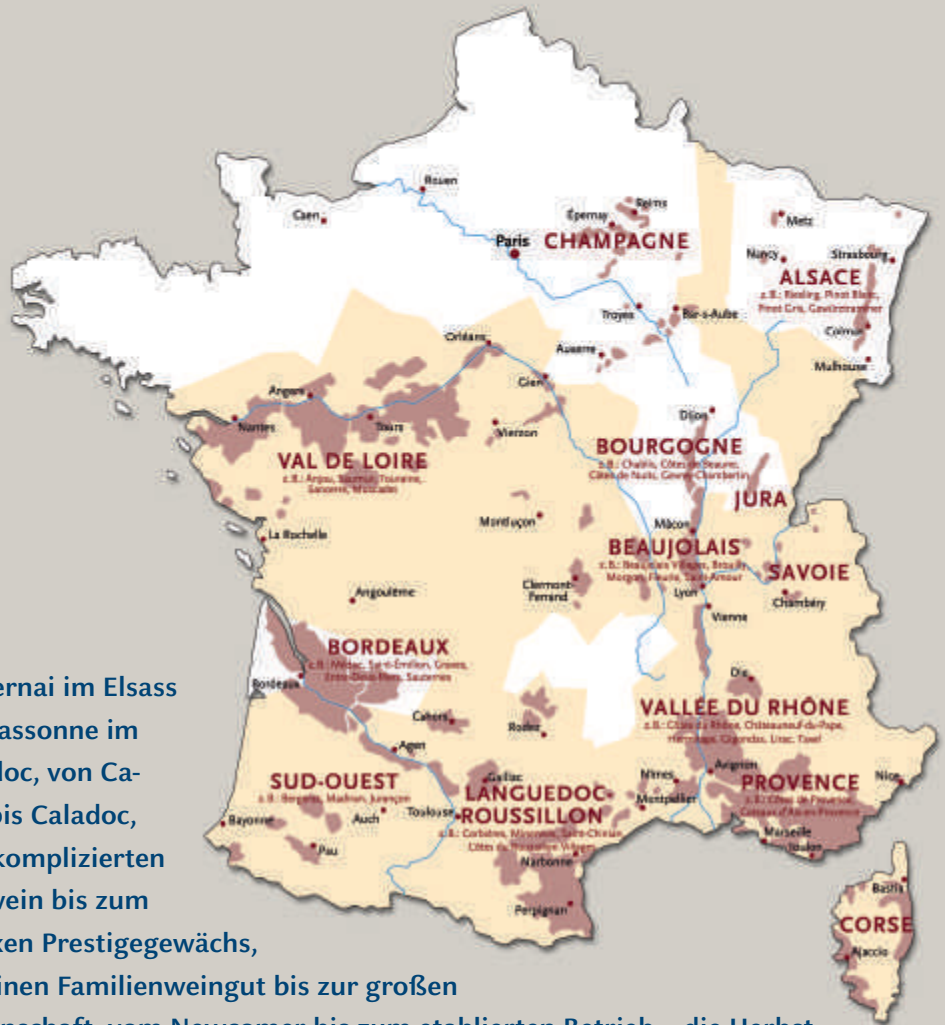


Tour des Vins de France

# Viele Facetten für die Festtage



Von Obernai im Elsass bis Carcassonne im Languedoc, von Cabernet bis Caladoc, vom unkomplizierten Alltagswein bis zum komplexen Prestigegewächs, vom kleinen Familienweingut bis zur großen Genossenschaft, vom Newcomer bis zum etablierten Betrieb – die Herbst-Ausgabe der Tour des Vins de France bot wieder einen interessanten Überblick über die Vielfalt und Leistungsfähigkeit der französischen Weinbranche.



WEIN+MARKT

An den drei Stationen der Tour des Vins de France – Hamburg, Frankfurt/Main und Wien – gingen rechtzeitig vor dem Jahresendgeschäft über zwei Dutzend Aussteller aus verschiedenen Regionen Frankreichs an den Start. Mit von der Partie waren auch eine ganze Reihe von beachtlichen Betrieben, die auf dem deutschen Markt noch (zusätzliche) Distributionspartner suchen. Gemessen an der Marktbedeutung waren die Champagner-Erzeuger besonders stark vertreten. Das war durchaus beabsichtigt, denn schließlich stand die Herbsttour unter dem Motto „Französische Festtagsweine, edle Champagner & Cognac“. Die Cognac-Farben vertrat dabei das Haus Croizet, das seine Tour-Premiere feierte – als erster Spirituosenhersteller überhaupt.

Für hiesige Wiederverkäufer gab es also einiges zu entdecken. Und so nutzten nach Angaben der Organisatoren insgesamt 370 Besucher die Chance, in lockerer Atmosphäre die aktuellen Kollektionen der Aussteller zu verkosten, nach Sortimentsergänzungen zu stöbern und sich bei den anwesenden Erzeugern aus erster Hand über die aktuellen Entwicklungen auf dem Beschaffungsmarkt zu informieren.

Die Tour des Vins de France, die sich in erster Linie an Fachhändler und Gastronomen richtet, hat nun schon seit über fünf Jahren einen festen Platz im Konzert der Weinfachveranstaltungen. Zwei Mal pro Jahr (Frühjahr und Herbst) präsentieren in der Regel 20 bis 25 Produzenten ihre Kreationen dem Fachpublikum in Deutschland und Österreich – und zwar in wechselnden Städten. Die Zahl der Aussteller ist bewusst klein gehalten. Schließlich soll das Angebot überschaubar bleiben und den Besuchern einen facettenreichen, gleichzeitig aber auch kompakten Überblick bieten. Bei Sopexa Deutschland, die die Veranstaltung organisiert, registriert man seit dem vergangenen Jahr wieder ein verstärktes Interesse – sowohl auf Aussteller- als auch auf Besucherseite.

Das passt zur aktuellen Marktsituation der französischen Weine auf dem hiesigen Markt. Die jüngsten Zahlen des Statistischen Bundesamtes zeigen, dass die Weinimporte aus Frankreich im 12-Monats-Zeitraum September 2009 bis August 2010 gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode deutlich zulegen konnten: in der Menge um 6,8% auf über 2,4 Mio. hl, im Wert um 1,5% auf rund 605 Mio. Euro. Damit entwickelten sich die Weineinfuhren aus Frankreich besser als die Gesamtimporte, die sich mengenmäßig um 2,9%, wertmäßig um 0,5% erhöhten.

Übrigens: Nächstes Jahr macht die Tour am 7. und 8. Februar in Köln und Berlin sowie im Oktober in München, Hamburg und Wien Station.

## Die Aussteller bei der Herbsttour 2010

### Aureto Vignobles

Die frühere Domaine de la Coquillade wurde 2006 vom dem Schweizer Ehepaar Wunderli übernommen, das sich zehn Jahre zuvor in der Provence niedergelassen hatte. Sie taufte das Weingut in „Aureto“ um, was soviel heißt wie „leichte Brise“. Auf 30 ha Rebfläche erzeugt das Unternehmen aus dem Rhône-Tal nach umweltschonenden Kriterien AOP-Gewächse aus den Appellationen Ventoux und Luberon sowie IGP Vacluse. Insgesamt beläuft sich die Jahresproduktion auf rund 90.000 l Wein. Der modern ausgestattete Betrieb setzt darüber hinaus auf die Önotourismus-Karte. Auf dem Gelände der Domaine befinden sich auch ein sehr geschmackvoll eingerichtetes Hotel Relais et Châteaux sowie zwei Restaurants.

Auf der Tour präsentierte das Weingut u. a. einen fruchtig-würzigen 2007er AOC Ventoux (aus Grenache und Cinsault), einen fruchtbetonten, schmelzig-dichten 2009er IGP Vacluse Rosé (Syrah, Grenache, Caladoc) sowie einen ebenfalls extraktreichen, wuchtigen weißen 2009er IGP Vacluse aus Roussanne, Viognier und Clairette.



Tel. +33/4 90 74 54 67  
[info@aureto.fr](mailto:info@aureto.fr), [www.aureto.fr](http://www.aureto.fr)  
 Ansprechpartnerin: Nicole Mezzo-Guillot

### Bordeaux Univitis – Champagne Moutard

Mit einer Jahresproduktion von rund 9 Mio. Flaschen und 7 Mio. l Fasswein sowie einem Umsatz von 20 Mio. Euro zählt die 1984 formierte Groupe Univitis zu den führenden Weinproduzenten an der Gironde. Die insgesamt 2.000 ha Rebfläche der Genossenschaftsgruppe liegen zwischen Saint-Emilion und Bergerac. 40% seiner Produktion verkauft das Unternehmen im Export (davon ca. 250.000 Flaschen in Deutschland), wobei Univitis ein breites Sortiment an AOC- bzw. AOP-Weinen bietet: von Bordeaux (Supérieur) und Bergerac über Ste-Foy-Bordeaux und Graves de Vayres bis hin zu Côtes de Franc und Côtes de Duras. Für rund 2,30 Euro (ex cellar) bekommt man z. B. einen sauberen 2008er L'Héritage du Marquis de Greysac Bordeaux, für 2,50 Euro einen recht komplexen 2009er Châteaumontet Castillon Côtes de Bordeaux.

Champagne Moutard ist ein Familienbetrieb mit 22 ha Rebfläche in der Côte des Bar (Böden: Lehm und Muschelkalk). Mit den Trauben aus den eigenen Weinbergen und durch Zukauf kommt der Betrieb auf eine Jahresproduktion von rund 1 Mio. Flaschen. Das traditionsreiche Unternehmen möchte mit

Tel. +33/5 57 56 02 10 (Univitis)  
 Tel. +33/3 25 38 50 73 (Moutard)  
[regis.barthelemy@orange.fr](mailto:regis.barthelemy@orange.fr)  
[www.univitis.fr](http://www.univitis.fr)  
[www.champagne-moutard.fr](http://www.champagne-moutard.fr)  
 Ansprechpartner:  
 Régis Barthélémy



„Wir haben die Tour des Vins de France genutzt, um einfach mal wieder querbeet Weine aus verschiedenen Regionen nebeneinander zu verkosten – und um vielleicht den einen oder anderen interessanten Erzeuger zu entdecken. Vor allem Beaujolais, aber auch Sancerre und Champagner haben uns interessiert. Und wir haben tatsächlich einen Produzenten mit marktfähigen Qualitäten und Preisen gefunden, den wir gern in unser Programm aufnehmen würden. Die Verkostung bei der Tour liefert uns erste Indizien. Im zweiten Schritt lassen wir uns von den interessanten Kandidaten bemustern.“



Armin Maurer,  
K&M Gutsweine,  
Frankfurt am Main

einem überzeugenden Preis-Qualitäts-Verhältnis punkten und hat neben reinsortigem Champagner aus Pinot Noir oder Chardonnay auch einige spezielle Geschichten zu bieten: z. B. die Cuvée 6 Cépages aus sechs Rebsorten oder die in einer Art Solera-Verfahren hergestellte Cuvée des 2 Sieurs aus Chardonnay und Pinot Noir. Zum Sortiment des Hauses gehören darüber hinaus Stillweine aus Burgund/Chablis sowie Destillate. Beide Unternehmen werden hierzulande von Régis Barthélémy vertreten.

### Bouvet-Ladubay

Das 1851 von Etienne Bouvet gegründete Unternehmen aus Saint-Hilaire-Saint-Florent bezeichnet sich als größten Exporteur von Saumur Brut und Crémant de Loire. Das renommierte Haus gehört aber nicht nur quantitativ, sondern auch qualitativ zu den führenden Anbietern von Schaumweinen aus dem Loire-Tal. Bei den weißen Cuvées schwört

das Unternehmen auf eine Kombination aus Chenin Blanc und Chardonnay. Das gilt sowohl für den Crémant de Loire Excellence als auch für den 2007er Trésor Blanc Saumur oder den eigenwilligen 2007er Saumur Taille Princesse de Gérard Depardieu by Bouvet-Ladubay (den das Haus zusammen mit dem berühmten französischen Schauspieler kreiert hat). Die Rosé-Schaumweine des Hauses basieren auf Cabernet Franc. Daneben hat Bouvet-Ladubay aber auch eine beachtliche Palette an Stillweinen zu bieten: von Saumur Rouge und Blanc über Anjou Rouge und Rosé de Loire bis hin zu Gewächsen wie Bourgueil Jean Carmet Vintage.



Tel. +33/2 41 83 83 83  
contact@bouvet-ladubay.fr  
www.bouvet-ladubay.fr  
Ansprechpartner:  
Benoît Defranoux

### Cave des Vignerons de Saint-Chinian

„Unsere Kooperative orientiert sich an großen Weinen. Deshalb steuern wir die Qualität der Arbeit unserer Weinbauern immer mehr“, erklärt die Genossenschaft, deren insgesamt 850 ha Weinberge rings um Saint-Chinian (zwischen Narbonne und Béziers) liegen. Die Reben wachsen dabei auf Schiefer- und Kalklehmböden, teilweise auch auf Sandstein. Mit einer Jahresproduktion von rund 3 Mio. l zählt die Kellerei zu den führenden Anbietern von AOP-Weinen aus Saint-Chinian. Carignan, Grenache und Syrah gehören zu den wichtigen Rebsorten; aus ihnen wurde z. B. der 2008er Excellence Jean de Roze gewonnen, den das Unternehmen als „soliden Mittelmeerwein mit außergewöhnlichem Preis-Leistungs-Verhältnis“ anpreist. Das Sortentriumvirat kam aber auch bei dem in Eichenfässern ausgebauten 2007er Renaud de Valon zum Einsatz und (ergänzt um Mourvèdre) beim Premiumwein des Hauses, dem 2007er Esprit Renaud de Valon.



Tel. +33/4 67 38 28 48  
n.gaiola@vin-saintchinian.com  
www.vin-saintchinian.com  
Ansprechpartner: Norbert Gaiola

### Champagne Bouché Père et Fils

Das Familienunternehmen aus der Nähe von Epervain wurde vor über 50 Jahren gegründet und wird derzeit von José Bouché geführt, der dabei von seinem Sohn Nicolas unterstützt wird. Tochter Céline bearbeitet von Mainz aus den deutschen Markt, wobei sie sich auf den Vertriebskanal Fachhandel/Gastronomie konzentriert. Die Familie lanciert ihren Champagner als kleine, feine, preislich attraktive Alternative zu größeren Marken. Auf 35 ha erzeugt das Unternehmen Trauben für rund 300.000 Flaschen. Dabei werden alle Champagner mindestens drei Jahre im Keller gelagert, die Jahrgangschampagner sogar sieben Jahre und mehr. Die lange Reifezeit auf der Hefe soll für mehr Körper und Aromenvielfalt sorgen.



Tel. +49/61 31/99 59 72  
celine.bouche@champagne-bouche.de  
www.champagne-bouche.de  
Ansprechpartnerin: Céline Bouché

### Champagne Charpentier

Die Wurzeln des traditionsreichen Familienbetriebs aus Charly-sur-Marne reichen zurück bis ins Jahr 1855. Heute erzeugt das Unternehmen auf 23 ha Weinbergen auf den südlichen Hängen des Marne-Tals pro Jahr etwa 150.000 Flaschen Champagner. Ungewöhnlich für die Region ist dabei der hohe Anteil an Chardonnay. Neben den zwei Produktlinien Tradition und Terre d'Emotion offeriert Charpentier auch Rosé und Réserve Brut sowie Jahrgangschampagner (z. B. aus 2004).



Tel. +33/3 23 82 10 72  
info@champagne-charpentier.com  
www.champagne-charpentier.com  
Ansprechpartner:  
Michelle Brunel und  
Alain Dumaine

### Château de Durette

Unkonventionell, eigenwillig, eigenständig und leicht wiedererkennbar – so ist das Outfit der



Weine von Château de Durette. Dieses optische Konzept spiegelt sich auch in der Stilistik wider. Der Belgier Jean Joly (der 1964 während seiner Flitterwochen seine Leidenschaft für das Beaujolais entdeckte) hat das Weingut im Herzen der Beaujolais-Crus im Dezember 2006 übernommen – mit dem Ziel, eine eigene Interpretation

des Themas Beaujolais zu entwickeln. Das ist ihm mit seinem Team und seinem Landsmann Marc Theissen innerhalb kurzer Zeit schon eindrucksvoll gelungen. Die Newcomer erzeugen auf 30 ha Rebfläche etwa 120.000 l Wein. Die

bemerkenswerte Kollektion erstreckt sich dabei von Morgon, Chénas, Juliéas, Moulin-à-Vent, Chiroubles, Côte de Brouilly und Régnié bis hin zu Beaujolais Villages und Beaujolais Blanc, wobei die Ab-Keller-

Preise für Wiederverkäufer schwerpunktmäßig im Bereich von 3 bis 6 Euro liegen. Auf der Tour gefiel Château de Durette u. a. mit einem würzigen 2009er Juliéas, einem eleganten, fruchtigen 2008er Chénas sowie einem gut strukturierten 2009er Moulin-à-Vent mit feiner Frucht, Intensität und Länge – Belege dafür, was man aus der Rebsorte Gamay Schönes machen kann.

### Cognac Croizet

Das 1805 von Léon Croizet gegründete Unternehmen aus St-Mêmes-Carières ist eines der ältesten Cognac-Häuser. Und Croizet zählt zu den klassischen Cognac-Marken. Darüber hinaus gilt das Unternehmen als ausgesprochener Spezialist für Cognac Premier Cru und Jahrgangs-Cognacs. Distribuiert werden die Produkte des Hauses vor allem in der gehobenen Gastronomie, in Hotels, Bars und Casinos. Das Sortiment erstreckt sich dabei vom Cognac Grande Champagne VS über XO 1er Cru bis hin zu Jahrgangs-Cognacs wie dem schön gereiften 1970er.

### Domaine Balland-Chapuis

Die geschichtsträchtige Domaine wird seit 1997 von der Familie Saget verwaltet. Sie bewirtschaftet 34 ha Weinberge in drei Appellationen des Loire-Tals, in denen jeweils unterschiedliche Böden dominieren: Côteaux du Gien-

„Die Tour hat meine Erwartungen erfüllt. Obwohl das Ausstellerfeld in Sachen Burgunder etwas spärlich bestückt war, gab es doch eine Reihe interessanter Weine zu entdecken, zum Beispiel aus dem Elsass. Ich habe die Veranstaltung genutzt, um gezielt nach Sortimentsergänzungen Ausschau zu halten – und bin bei Cognac fündig geworden. Prinzipiell würde ich es begrüßen, wenn noch mehr Spirituosen-Aussteller dabei wären, weil wir eine verstärkte Nachfrage nach Destillaten wie Calvados feststellen. Insgesamt war die Veranstaltung sehr gut organisiert.“



Peter Drobny, Villa Vinum, Offenbach

nois (Lehm-Kies-Böden), Sancerre (Kalklehm, Kalkstein) und Pouilly-Fumé (Mergel aus dem Kimmeridium). Das sorgt dafür, dass Balland-Chapuis (je nach Terroir) Weine mit jeweils eigener Typizität erzeugt – obwohl sich der Rebsortenspiegel hauptsächlich auf Sauvignon Blanc konzentriert. Neben den dominanten Weißweinen produziert das Weingut noch kleinere Mengen an Rot- und Roséweinen aus den Appellationen Côteaux du Giennois (Pinot Noir, Gamay) und Sancerre (Pinot Noir).

### Domaine de la Bouysse

Der Familienbetrieb aus dem Languedoc bewirtschaftet 50 ha Rebfläche und erzeugt pro Jahr an die 190.000 l Wein. Das Sortiment erstreckt sich dabei von IGP Haute-rive über AOC Corbières bis hin zu Corbières Boutenac Grand Cru. Aushängeschilder des Weinguts, das sich im Umstellungsprozess auf Bioanbau befindet, sind der 2007er Domaine de la Bouysse „Mazerac“ AOC Corbières Boutenac und der 2008er „Mazera“ AOC Corbières (Fontfroide & Boutenac). Der im Barrique ausgebaute „Mazerac“ (eine Cuvée aus Carignan und Grenache) stammt von 85 bis 115 Jahre alten Reben. Die Trauben für den „Mazera“ (Grenache, Syrah, Carignan) kommen ebenfalls von alten Reben, werden allerdings im Stahltank ausgebaut.

### Domaine de la Fond Moiroux

Mit der Übernahme der Domaine de la Fond Moiroux in Cogny im Süden des Beaujolais erfüllte sich der Banker und Devisenhändler Bernd Bachhausen den lange gehegten Wunsch nach einem eigenen Weingut. Die Wurzeln von Fond Moiroux reichen zurück bis ins Jahr 1789. Doch zwischenzeitlich fiel das Weingut in eine Art Dornröschenschlaf, aus dem es Bachhausen mit Elan, Ehrgeiz und Leidenschaft wachküssen möchte. Als önologischen Berater hat er dafür Rémy Jean angeheuert, der früher für Louis Jadot gearbeitet hat. Bei einer Rebfläche von 16 ha und einer Jahresproduktion von 45.000 Flaschen kann dabei

CHATEAU DE DURETTE  
7EN HAISSE, 222 COLLINES, 33 LUMIERE



Tel. +33/4 74 04 20 13  
marc.theissen@chateauduredette.eu  
www.chateauduredette.eu

Ansprechpartner: Marc Theissen



Tel. +33/5 45 81 90 11  
tbanks@cognac-croizet.fr  
www.cognac-croizet.fr

Ansprechpartner: Tim Banks



Tel. +33/4 68 45 50 34  
frederic.labouysse@gmail.com  
www.domainedelabouysse.com  
Ansprechpartner: Frédéric Lambaëuf



Tel. +35/26 21 15 00 20  
bachhaus@pt.lu  
www.fondmoiroux.com  
Ansprechpartner: Bernd Bachhausen

die Devise nur „klein, aber fein“ heißen. Und tatsächlich zeigen Weine wie der 2009er Volaine Beaujolais oder der 2009er Brouilly neben reifen Fruchtaromen eine knackige Säure, feste Struktur und kräftige Tannine. Entwicklungspotenzial und Langlebigkeit sind gewollt. Die mit Gamay bestockten Weinberge des kleinen Betriebs verteilen sich auf die Appellationen Beaujolais, Beaujolais Villages (vorwiegend Kalk-Lehm-Böden), Brouilly (Sand, Vulkangestein) und Moulin-à-Vent (Granitsand mit einem hohen Mangananteil). Eine Parzelle wurde aber auch mit Chardonnay bepflanzt, der 2012 den ersten weißen Beaujolais des Hauses liefern soll.



### Domaine FL

Tel. +33/2 72 73 58 10  
 estelle.gallard@domainefl.com  
 www.domainefl.com  
 Ansprechpartner: Julien Fournier

„Noch 15 bis 20 Jahre lagerfähig“, sagen Philip und Julien Fournier über ihren Savennières Roche aux Moines aus dem Jahrgang 2007. Wohlgerukt: Dabei handelt es sich um einen Weißwein aus der Rebsorte Chenin. Das zeigt eindrucksvoll, dass man bei der Domaine FL nicht auf Weine für den „schnellen Konsum“, sondern auf langlebige Gewächse setzt. Der Savennières Roche aux Moines kommt denn auch mächtig, würzig und

mit kräftiger Säure daher – genau wie der 2007er Chamboureaux Savennières. Zwei außergewöhnliche Weine, was sich auch in den Preisen (15 bzw. 6,50 Euro ab Keller) ausdrückt. Insgesamt erzeugt die im Loire-Tal gelegene Domaine FL pro Jahr etwa 115.000 l Wein, und zwar nach biologischen Richtlinien. Von den 40 ha Rebfläche sind 36 ha mit Chenin bepflanzt, die restlichen 4 ha mit Cabernet Franc. Als Anjou Rouge vermarktet das Unternehmen u. a. den 2006er Le Cochet (reife, marmeladige Fruchtnoten, gepaart mit würzig-pfeffrigen Aromen). Darüber hinaus produziert das Weingut (aus Chenin) edelsüße Gewächse wie den 2006er Les 4 Villages Côteaux du Layon und Likörweine wie den 2005er Quarts de Chaume, die ebenfalls auf Langlebigkeit ausgelegt sind.

mit kräftiger Säure daher – genau wie der 2007er Chamboureaux Savennières. Zwei außergewöhnliche Weine, was sich auch in den Preisen (15 bzw. 6,50 Euro ab Keller) ausdrückt. Insgesamt erzeugt die im Loire-Tal gelegene Domaine FL pro Jahr etwa 115.000 l Wein, und zwar nach biologischen Richtlinien. Von den 40 ha Rebfläche sind 36 ha mit Chenin bepflanzt, die restlichen 4 ha mit Cabernet Franc. Als Anjou Rouge vermarktet das Unternehmen u. a. den 2006er Le Cochet (reife, marmeladige Fruchtnoten, gepaart mit würzig-pfeffrigen Aromen). Darüber hinaus produziert das Weingut (aus Chenin) edelsüße Gewächse wie den 2006er Les 4 Villages Côteaux du Layon und Likörweine wie den 2005er Quarts de Chaume, die ebenfalls auf Langlebigkeit ausgelegt sind.



Tel. +33/4 68 31 64 14  
 david@domainegayda.com  
 www.domainegayda.com  
 Ansprechpartner:  
 David Chardron

### Domaine Gayda

Die Domaine Gayda aus Brugairolles, die zu Füßen der Ausläufer der Pyrenäen im Südwesten von Carcassonne liegt, gilt als ein neuer Stern des Languedoc. Konzipiert wurde das Weingut von dem Briten Timothy Ford und dem Südafrikaner Anthony Record. Unterstützt und inspiriert wurden die beiden dabei von Marc Kent, dem Boss des südafrikanischen Weinguts Boekenhoutskloof. Dort ar-

beitete auch Vincent Chansault, den die beiden als Weinmacher anheuert. Die Einflüsse vom Kap kombiniert Chansault nun mit den Erfahrungen, die er im Loire-Tal, an der Rhône und im Languedoc sammeln konnte. Heraus kommen dabei Weine wie der fruchtbetonte, saftige 2008er Syrah, der ebenfalls fruchtige, jugendlich frische, fest strukturierte 2009er Grenache oder der schmelzige 2009er Viognier mit seiner knackigen Säure (alles Vins de Pays bzw. IGP d'Oc). Bei Ex-cellar-Preisen um die 2,50 Euro/Flasche bieten die Weine ein gutes Preis-Genuss-Verhältnis. Zur Domaine Gayda gehören insgesamt 20 ha Weinberge, von denen 11 ha direkt um das Weingut herum angepflanzt wurden. Im 2004 neu gebauten Keller werden darüber hinaus Trauben von Vertragswinzern aus verschiedenen Gegenden des Languedoc-Roussillon verarbeitet, so dass das Unternehmen auf eine Jahresproduktion von etwa 150.000 l kommt.



### Domaine Rose-Dieu

Der heute 30-jährige Damien Rozier hob das Weingut 2003 aus der Taufe, als er sich entschieden hatte, sich im Herzen der Côtes-du-Rhône niederzulassen. Die Lage Plan de Dieu mit ihren alten Rebbeständen hatte es ihm angetan. Heute erzeugt der ambitionierte Winzer auf 25 ha pro Jahr um die 80.000 l Wein, darunter den 2009er Côtes-du-Rhône, eine Cuvée aus Carignan (von 50 bis 80 Jahre alten Anlagen) und Grenache – einer von drei Weinen, den die Domaine bei ihrem Tour-Auftritt in Wien vorstellte. Seit zwei Jahren befindet sich das Weingut in der Umstellungsphase auf biologischen Anbau.

Tel. +33/4 90 51 64 18  
 domaine.rose-dieu@wanadoo.fr  
 Ansprechpartner: Klaus Berg



Edith Zurhold-Duvieux-  
 bourg, Vinum Bonum,  
 Nordenham

„Veranstaltungen wie die Tour des Vins de France sind immer schön, weil man die Chance hat, direkt mit den Winzern zu reden und authentische Informationen zu bekommen. Außerdem ist die Veranstaltung sehr gut organisiert, und man trifft dort Kollegen aus dem Weinhandel, mit denen man sich über die Stimmung in der Branche austauschen kann. Natürlich haben wir schon unsere bewährten Lieferanten. Und als kleinerer Fachhändler ist es uns nicht immer möglich, von den Winzern größere Mengen direkt zu importieren. Aber ein paar Sortimentsergänzungen lassen sich immer finden. Diesmal bin ich zum Beispiel auf tolle Weine aus dem Languedoc gestoßen.“



### Domaine Salvat

Seit drei Generationen leitet die Familie Salvat die Domaine de Taïchac. Die insgesamt 45 ha Weinberge befinden sich teils auf den steinigten Terrassen des Roussillon, teils im oberen Tal der Agly auf Granitgestein. Das Sortiment des Hauses, das auf der Tour in Hamburg kredenzt wurde, reicht vom aromatisch-frischen Muscat Sec Vin de Pays Côtes Catalanes über 2009er Taïchac AOC Côtes du Roussillon (aus Vermentino, Roussanne und Macabeu) oder 2007er Tradition AOC Côtes du Roussillon (Grenache, Syrah) bis hin zu den natürlichen Süßweinen Grenat AOC Rivesaltes (aus Grenache) und Muscat AOC Rivesaltes (Muscat Petit Grain, Muscat d'Alexandrie).

Tel. +33/4 68 59 29 00  
salvat.uh@orange.fr  
www.domainesalvat.com  
Ansprechpartnerin: Ute Hauke

### Domaine Seilly

Die Domaine Seilly aus Obernai am Fuße des Mont Sainte-Odile im Elsass kann auf eine lange Tradition verweisen. Das 1865 gegründete Weingut wird heute in der 5. Generation von Marc Seilly geführt. Er setzt auf ökologische Arbeitsweisen und reduzierte Erträge (im Schnitt: 50 hl/ha). Auf den 12 ha Rebfläche des Betriebs wachsen die für das Elsass typischen Rebsorten Sylvaner, Pinot Gris, Pinot Blanc, Pinot Noir, Gewürztraminer, Riesling, Auxerrois und Muscat. Sieben davon werden in der Spezialität des Hauses miteinander vermählt: dem „Vin du Pistolet“ (Pistolenwein), der seinen Namen einer historischen Anekdote verdankt. Bei der Tour des Vins de France ging Seilly aber auch mit einer mächtigen, dichten, facettenreichen, restsüßen 2007er Pinot Gris Schenkenberg Cuvée Particulière, einem tiefgründigen 2006er Gewürztraminer Schenkenberg Vieilles Vignes sowie einem reifen, opulenten 2005er Pinot Gris Schenkenberg Vendanges Tardives an den Start. Darüber hinaus produziert das Unternehmen Crémant d'Alsace (aus Auxerrois, Chardonnay und Pinot Noir).

Tel. +33/ 3 88 95 55 80  
export@seilly.fr  
www.seilly.com  
Ansprechpartner:  
Marc Seilly und Anne Gisbert



„Ich bin gezielt zu der Veranstaltung gegangen, um den Kontakt zu einem unserer Lieferanten zu vertiefen, dessen aktuelle Kollektion zu probieren und um zu schauen, was es Neues gibt. Dieser Zweck wurde voll erfüllt. Natürlich gab es auch die Gelegenheit, bei den Ausstellern links und rechts zu probieren. Hängen geblieben sind allerdings keine neuen Lieferanten. Nichtsdestotrotz war es eine gelungene Veranstaltung mit einer angenehmen Atmosphäre und guten Stimmung.“



Armin Kuster, Weine und Delikatessen Fürstenhof, Frankfurt am Main

### Hegarty Chamans

„Vielleicht können wir nicht jedermann zufriedenstellen – aber wir hoffen, die Abenteuerlustigen belohnen zu können“, lautet das Credo von Sir John Hegarty. Der Creative Director und Mitbegründer der Werbeagentur BBH kaufte die Domäne im Jahr 2002 und implantierte dort modernste Kellertechnik. Das 15 ha große Weingut liegt an den südlichen Hängen der Montagne Noire, umgeben von Wald und Strauchheide, weitab von anderen Weinbergen. „Diese abgeschiedene Lage erlaubt es uns, nach organischen und biodynamischen Prinzipien zu produzieren – ohne störende Einflüsse von außen“, erklärt Hegarty. Weinguru Robert Parker zeigte sich bereits zufrieden mit den Ergebnissen. Er zeichnete die 2005er Cuvée N°1 (Syrah, Carignan) AOC Minervois des Hauses mit 91 bis 92 Punkten aus. Das Flaggschiff der Domaine, den komplexen 2005er Black Knight AOC Minervois (Syrah, Grenache, Carignan), würdigte er sogar mit 93 Punkten.



Tel. +33/4 68 78 61 51  
chamans@wanadoo.fr  
www.hegartychamans.com  
Ansprechpartner: Jessica Servet

### Les Vignerons de Buzet

Mit einer Rebfläche von 2.000 ha im Rücken ist die 1953 gegründete Genossenschaft aus dem Südwesten Frankreichs in der Lage, auch den Lebensmitteleinzelhandel zu bedienen. Auf dem deutschen Markt gehört z. B. Globus zu den LEH-Kunden des Unternehmens, das nach eigenen Angaben „eine nachhaltige Entwicklung anstrebt“ und die Zertifizierungen ISO 9001, 14001, IFS und Agriconfiance vorweisen kann und auf einen Jahresumsatz von 24 Mio. Euro kommt. An den beiden modern ausgestatteten Kellereistandorten in Buzet und Espiens werden pro Jahr um die 13 Mio. Flaschen Wein erzeugt. Das Rebsortenspektrum der Kooperative umfasst Merlot, Cabernet Franc und Cabernet Sauvignon (für AOC Buzet rot und rosé) sowie Sémillon und Sauvignon (für AOC Buzet weiß). Daraus entstehen Gewächse wie der unkompliziert-süffige, jugendliche Rotwein Le Lys (ca. 2,50 Euro ex cellar) oder der rote, fruchtbetonte 2007er Château de Gueyze mit seinen präsenten Tanninen, deutlichen Holznoten und reifen Fruchtaromen (ca. 5 Euro ex cellar).



Tel. +33/5 53 84 74 30  
export@vignerons-buzet.fr  
www.vignerons-buzet.fr  
Ansprechpartnerin:  
Nathalie Odiau



### LGI Wines

Das 1999 gegründete Weinhandelshaus aus Carcassonne hat sich auf die Produktion von Eigenmarken für den Handel spezialisiert. Dabei offeriert LGI eine Konfektion an Standard-Qualitäten aus dem Languedoc-Roussillon und der Gascogne, die je nach Kundenwunsch modifiziert und auf die Nachfrage auf bestimmten Märkten zugeschnitten werden können. Die

„Präsentationen wie die Tour des Vins de France nutze ich, um etwaige Lücken in meinem Sortiment zu schließen. Zum Beispiel suche ich einen typischen Cahors oder Madiran – Weine mit eigenständigem Charakter, die man nicht an jeder Ecke findet. Hilfreich wäre für uns als direktimportierende Fachhändler allerdings, wenn es im Ausstellerkatalog schon Preisangaben für die vorgestellten Weine geben würde bzw. wenn die Aussteller die Exportpreise für Wiederverkäufer griffbereit hätten.“



**Udo Halberstadt,**  
*Der Weinstein, Osterholz-Scharmbeck*

Kunden entscheiden über den Weinstil und die Ausstattung. Auf dem Beschaffungsmarkt arbeitet das Unternehmen eng mit der Union des Caves Coopératives de Saint-Chinian in Cébazan zusammen und kann so insgesamt auf eine Rebfläche von 4.000 ha zugreifen. Die Jahresproduktion beziffert Felix Janssen (der bei LGI für den deutschen Markt zuständig ist) auf rund 24 Mio. l. Schon für 1,60 Euro (ex cellar) offeriert LGI z. B. fruchtbetonten 2009er De Chansac Carignan IGP de l'Hérault aus 40 Jahre alten Reben. Für 2 Euro (ex cellar) gibt's gut gemachten, sortentypischen, knackigen 2009er Grandiose Sauvignon Blanc IGP Côtes de Gascogne. Wer nochmal 10 Cent draufpackt, erhält den sehr fruchtigen 2009er Les Belles Lavandières Cabernet Sauvignon/Syrah IGP Pays d'Oc mit deutlichen Cassisnoten und fester Tanninstruktur, der laut Janssen als „französische Antwort auf den chilenischen Benchmark-Wein Casillero del Diablo von Concha y Toro“ konzipiert ist. Schnäppchencharakter hat zudem der angenehm süffige, fruchtbetonte 2009er Terrasses de la Mer Malbec IGP Pays d'Oc mit seinen feinen Pfeffernoten.



**Tel. +33/4 68 11 93 11**  
[felix.janssen@lgi-wines.com](mailto:felix.janssen@lgi-wines.com)  
[www.lgi-wines.com](http://www.lgi-wines.com)  
**Ansprechpartner: Felix Janssen**



**Louis Barthélémy**

Am Tisch von Louis Barthélémy konnten Tourbesucher das Portfolio der Chancel Family Estates kennenlernen. Das Programm umfasst eine Auswahl von Familienbetrieben, die der Familie Chancel gehören: Louis Barthélémy (Champagne), Château Val Joanis (AOC Côtes du Luberon/Rhône) und Domaine Saint-Andrieu (AOC Côtes de Provence).



**Tel. +33/3 26 59 57 40**  
[jb.chancel@domaines-familie-chancel.com](mailto:jb.chancel@domaines-familie-chancel.com)  
**Ansprechpartner: Jean Chancel**

**Maison Rouge**

Das Unternehmen von Jérôme Busato und Araceli Alberca agiert auf verschiedenen Geschäftsfeldern. Zum einen vermittelt Maison Rouge Fassware aus Frankreich, Spanien und Italien und beschafft auf Kundenwunsch Vergleichsmuster von Weinen diverser Herkünfte. Daneben vertreibt das Handelshaus Flaschenweine von Winzern aus mehreren französischen Gebieten und aus Utiel-Requena. Und schließlich haben Busato und Alberca ihre eigene Marke entwickelt: „Cor Hominis Laetificat“, was aus dem Lateinischen übersetzt soviel heißt wie „erfreut des Menschen Herz“. Unter CoHoLa bietet das Unternehmen Côtes du Rhône und Corbières an (Ex-cellar-Preise: ca. 3,50 Euro). Die Topweine des Hauses laufen unter Cor Hominis Laetificat – wie der dichte 2007er Vacqueyras mit seiner angenehm reifen Art (ca. 12 Euro ex cellar) oder der sehr konzentrierte, extraktreiche 2007er Gigondas (ca. 15 Euro ex cellar).



**Tel. +33/4 90 10 04 45**  
[amelie@maisonrougewines.com](mailto:amelie@maisonrougewines.com)  
[www.maisonrougewines.com](http://www.maisonrougewines.com)  
**Ansprechpartnerin: Amélie Brienne**

**Picard Vins & Spiritueux**

Der 1951 gegründete Familienbetrieb mit Sitz auf Château de Chassagne-Montrachet in Burgund bietet aus einer Hand ein facettenreiches Spektrum an Weinen aus dem Rhône-und Loire-Tal sowie aus Burgund. Dabei wird großer Wert darauf gelegt, die jeweilige regionale Typizität und (bei den Crus) die Charakteristik der Einzellagen herauszuarbeiten. Zum Portfolio der Gruppe (Jahresumsatz: ca. 100 Mio. Euro) gehören die Weinunternehmen Maison Michel Picard (Chassagne-Montrachet), Compagnie Vinicole de Bourgogne (Chagny), Denuzière (Condrieu), Foucher Lebrun (Sancerre), Grandes Serres (Châteauneuf-du-Pape) sowie die Destillerien Girard (Provence), Moyroud (Beaurepaire) und Klein Wanner (Elsass). Darüber hinaus offeriert Picard verschiedene Schaumweine, z. B. Crémant de Bourgogne unter dem Label Voarick. Preis-Leistungs-Tipps des Sortiments sind u. a. der saubere, fruchtbetonte 2009er La Seigneurie Costières de Nîmes von Maison Grandes Serres (1,90 Euro ex cellar) oder der jugendlich-frische, pfeffrige 2009er Chinon Domaine des Galuches (reinsortiger Cabernet Franc; 2,80 Euro ex cellar). Im Premiumsegment kann das Unternehmen in Sachen Preis-Qualitäts-Verhältnis mit dem 2007er Mercurey 1er Cru Clos du Roy von Maison Michel Picard punkten, der mit seiner jugendlich-frischen Art noch einiges Alterungspotenzial besitzt.

**Tel. +49/1 73/4 21 81 43**  
[geoffroy.higueras@m-p.fr](mailto:geoffroy.higueras@m-p.fr)  
[www.p-vs.com](http://www.p-vs.com)  
**Ansprechpartner: Geoffroy Higueras**



*Thorsten-Sven Berthold,  
Weinhaus am Stadtrand,  
Norderstedt*

„Über die Einkaufsgemeinschaft Interpartner decken wir schon ein Riesenspektrum an Weinen ab. Aber vielleicht gibt's ja doch Geheimtipps oder attraktive Erzeuger, die man bisher übersehen hat. Bei der Suche nach solchen Sortimentsergänzungen sind Veranstaltungen wie die Tour des Vins de France überaus hilfreich – zumal dort immer auch Produzenten auftreten, die auf dem deutschen Markt noch gar nicht vertreten sind.“

**TerraVentoux**

TerraVentoux ging 2003 aus dem Zusammenschluss der Winzergenossenschaften Les Roches

Blanches aus Mormoiron und La Montagne Rouge aus Villes-sur-Auzon hervor, die früher nur Fassware produzierten. Inzwischen hat sich die Kooperative als Flaschenweinerzeuger etabliert. Die

650 ha Rebfläche ihrer Mitglieder liegen am südlichen Hang des Mont Ventoux (im Herzen der Provence) in einer Höhe von 350 bis 650 m und sind hauptsächlich mit Grenache sowie Syrah bestockt. Mit einem

Fünftel der Rebfläche befindet sich die Genossenschaft im Übergang zum Bioanbau. Der rote 2009er TerraVentoux AOC Ventoux stammt aus 30 Jahre alten Grenache- und 15 Jahre alte Syrah-Reben, wobei der Ertrag mit 40 hl/ha gering gehalten wurde. Beim in Barriques ausgebauten 2008er La Cavée AOC Ventoux (ebenfalls aus Grenache und Syrah) bewegt sich die Ertragsmenge sogar nur bei 20 hl/ha. Insgesamt kommt der Betrieb aber auf ein Produktionsvolumen von rund 3 Mio. l, was ihm ermöglicht, auch größere Handelspartner zu beliefern.



*Tel. +33/ 4 90 61 80 07  
e.lacote@cave-terraventoux.com  
www.terraventoux.com  
Ansprechpartnerin:  
Elisabeth Lacote*

**Vignobles Sarraïl**

Der Familienbetrieb von Jean Luc Sarraïl verfügt über 100 ha Rebfläche am Fuß der Festung von Carcassonne. Dort baut der Betrieb Merlot,

Cabernet Sauvignon, Malbec, Cinsault, Sauvignon Blanc und Colombard an. Spezialität des Hauses ist allerdings Cabernet Franc, den das Unternehmen entweder sortenrein ausbaut oder als Cuvéepartner

*Tel. +33/4 68 78 01 42  
o.negratz@vignobles-sarraïl.fr  
www.vignobles-sarraïl.fr  
Ansprechpartner:  
Olivier Negratz*



einsetzt. Ersteres geschieht beim fruchtig-traubigen 2008er VS Vin de Pays Cité de Carcassonne genauso wie beim Aushängeschild, dem wuchtigen, extraktreichen 2005er „Exception“ (6,50 Euro ex cellar). Beim 2006er „Magdalena“ (4,80 Euro ex cellar) wurde der Cabernet Franc mit Cabernet Sauvignon und Merlot vermählt. Gut gemachte Mittelklasse verkörpert der fruchtbetonte, saftige 2009er VS Merlot (ca. 2 Euro ex cellar).



**Baron Philippe de Rothschild S.A.**

Die Baron Philippe de Rothschild S. A. trat bei der Tour in Wien auf und fokussierte sich dabei auf die Markenrange Mouton Cadet. Dabei stellte das Unternehmen auch eine 2008er Réserve aus Saint-Emilion und sogar einen 2007er Sauternes vor. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf Vin de Pays d'Oc aus der Markenlinie Carabas.

*Tel. +33/5 56 73 20 20  
mmaffre@bphr.com  
J.Einzenberger@weinwolf.com  
www.bphr.com  
www.moutoncadet.com  
Ansprechpartner:  
M. Johannes Einzenberger*

**France-Vin**

Der Frankreich-Spezialist France-Vin aus Seesen war beim Tourstart in Hamburg mit den Weinen des 16,5 ha großen Château Petrus Gaïa vertreten (Bordeaux Supérieur weiß und rot), die das Unternehmen nach eigenen Angaben hierzulande exklusiv vertreibt.

*Tel. 0 53 81/9 42 22 47  
info@france-vin.de  
www.france-vin.de  
Ansprechpartnerin:  
Catherine Ewald*

**LFE GmbH – Castel Frères**

Die deutsche Tochtergesellschaft der Groupe Castel importiert und vertreibt seit über 25 Jahren Weine aus verschiedenen wichtigen Weinbaugebieten, wobei der Schwerpunkt verständlicherweise auf französischen Gewächsen liegt. Bei den Tour-Stationen Hamburg und Frankfurt rückten die Kölner diverse Crus Bourgeois aus dem Médoc und Haut-Médoc, Grand Cru aus Saint-Emilion sowie Champagne Grand Cru Brut von Ouriet Pâturé ins Rampenlicht.

*Tel. 02 21/9 56 47 40  
r.liataud@lfe-wein.de  
www.lfe-wein.de  
Ansprechpartner:  
Raphael Liautaud*

**Riegel Weinimport**

Das Unternehmen gilt als größter Bio-weinhändler Deutschlands und ist mit 25 Jahren Erfahrung einer der Pioniere im Bioweinsegment. In Hamburg und Frankfurt präsentierte Riegel ein breitgefächertes Spektrum an französischen Bio-weinen: von 2009er Muscadet Château de la Fessardière über 2009er Domaine Soulié St-Chinian und 2008er Domaine des Lanes Château La Baronne Corbières bis hin zu 2007er Garrigues Visan Rouge von der Domaine La Fourmente (Côtes du Rhône) von 50 Jahre alten Reben.



*Tel. 0 77 74/93 13 45  
b.ipsen@riegel.de  
www.riegel.de  
Ansprechpartner:  
Andreas Wierer, Roland Koch*