

Nüchtern betrachtet: DIE PROMILLEFREIE (R)EVOLUTION DER MODERNEN GETRÄNKEKULTUR
Prickelnd vermählt: SCHAUMWEINE ALS CHARMANTE TRÜMPFE IN DER SPEISENBEGLEITUNG
Im Wein gebettet: WOHNEN BEIM WINZER ALS ZUKUNFTSTRÄCHTIGES GESCHÄFTSMODELL

QUINT ESSENZ

DES GENUSSES 02|22



Große
MASTerclass

ZU GAST IM MAST WEINBISTRO



Code scannen
und Produktvideo sehen!
dispenser.darbo.com

Ein Frühstücksbuffet,
an dem alle Geschmack finden.

d'arbo Dispenser



Ob köstliche Fruchtaufstriche, feiner Blütenhonig oder die neue, ohne Palmöl hergestellte Nougatcreme – mit dem Darbo Dispenser beweisen Sie am Frühstücksbuffet guten Geschmack.

Das innovative Dosiersystem überzeugt durch mühelose Handhabung, ansprechendes Design und sauberes Dosieren und wird Gäste wie Personal begeistern.

www.darbo.com

Das richtige Maß

„Unsere wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung unterliegt aktuell einer rasanten Dynamik. Aber wenn es eine Branche gibt, die Dynamik und Beständigkeit unter einen Hut bringen kann, dann die Gastronomie.“

**Thomas
PANHOLZER**

geboren 1968, ist Absolvent der Tourismusfachschule in Bad Leonfelden. Seit 2008 ist er gemeinsam mit Manfred Hayböck Geschäftsführer von Transgourmet Österreich.



Impressum

Quintessenz
DES GENUSSES

Herausgeber & Verleger
TRANSGOURMET
ÖSTERREICH GMBH
EGGER-LIENZ-STR. 15
4050 TRAUN
WWW.TRANSGOURMET.AT

Projektleitung
NINA SIMMER

E-Mail
NINA.SIMMER@
TRANSGOURMET.AT

Chefredaktion
STEPHANIE
FUCHS-MAYR

**Redaktionelle
Mitarbeit**
LEO AICHINGER
ANDREAS HAYDER
BARBARA KOHOUTEK

**Fotografie und
Bildbearbeitung**
CHRISTIAN MAISLINGER
MONIKA REITER
STEFAN MAYERHOFER
DINI HROSS

Layout
DINI HROSS

Betreuende Agentur
CREATEAM NEO

Druckerei
SANDLER PRINT
DIFFERENT

Auflage 25.000

Erscheinungsweise
2 X JÄHRLICH

**Druck- & Satzfehler
vorbehalten**

Ein bekannter indischer Philosoph meinte einst, Mut sei eine Liebesaffäre mit der Ungewissheit. Da ist was dran. Die Ungewissheit weiter mutig zu umarmen, fällt im Lichte der nachwirkenden Pandemie, des Ukraine-Kriegs und der hohen Inflation freilich nicht ganz leicht. Unsere wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung unterliegt momentan einer rasanten Dynamik. Aber wenn es eine Branche gibt, die Dynamik und Beständigkeit unter einen Hut bringen kann, dann die Gastronomie und Hotellerie.

Dass auch wir als Unternehmen Dynamik und Beständigkeit in Balance halten können, haben wir im Laufe unserer Geschichte immer wieder bewiesen. Und die Erfolgsgeschichte unseres vor 10 Jahren gegründeten Getränke-Fachvertriebs Transgourmet Trinkwerk ist ein wunderbares Beispiel dafür. Denn was Trinkwerk für die Gastronomie zum ersten Ansprechpartner rund um das Thema Getränke gemacht hat, ist der Mix aus Kompetenz, Konstanz und steter Weiterentwicklung. Das und Ihr langjähriges Vertrauen in uns. Dafür sage ich von Herzen „Danke“ – auch im Namen des gesamten Trinkwerk-Teams, dessen Einsatz und Know-how von unschätzbarem Wert ist und das diese Ausgabe der Quintessenz maßgeblich mitgestaltet hat.

Für die haben wir unter anderem die Spitzensommeliers Steve Breitzke und Matthias Pitra getroffen, die in ihrem MAST Weinbistro beständig unprätentiöse Esskultur mit beständig (bio-)dynamischer Weinkultur verbinden. Haben uns angesehen, wie Österreichs Winzer Wein und Wohnen miteinander verbinden. Und in unserem Cookinarium die Schaumwein-Korken zu edlem Fisch und Fleisch knallen lassen.

Mit diesen und vielen weiteren Geschichten wünsche ich Ihnen viel Freude und einen erfolgreichen Start in die Wintersaison.

Inhalt

QUINT ESSENZ

14

GRUSS AUS
DEM KELLER

*Autochthone
Rebsorten sind
die alten, neuen
Stars auf den
Weinkarten des
Landes – und in
unserem Sorti-
ment. Wir stellen
sechs davon vor.*



16

COVERSTORY

Natur, Burschen!

Steve Breitzke und Matthias Pitra geben in ihrem MAST Weinbistro in Wien ausschließlich Naturweinen eine Bühne. Und was für welchen! Ausflug in die spannendste Wein-Anderswelt Österreichs.

28

VON NATUR AUS
SUPERBLUBBER

Die berühmtesten Spezialitäten des Veneto werden ja bekanntlich in Flaschen abgefüllt – Stichwort Prosecco DOCG. Das macht Familie Tonon, die für Transgourmet Vonatur Prosecci Frizzante produziert, auch. Nur ein wenig anders als andere. Wie genau? Das haben wir uns vor Ort angesehen.

36 ZU GAST

Der frischgebackene VINEUS-Newcomer-Award-Gewinner

Jürgen Trummer im Gespräch über Bio-Weinbau aus Prinzip, das Risiko, mit seinen Weinen nicht jedermanns Geschmack zu treffen, und mehr Rebfläche als explizites Nicht-Ziel.



42 COOKINARIUM: PRICKELND VERPAART

Cook Executive Chef Leo Aichinger und Transgourmet Trinkwerk-Abteilungsleiter Andreas Hayder reichen diesmal zu erstklassig veredeltem Land- und Wassergetier erstklassige Weine – allerdings ausschließlich solche, die sprudeln.

52 IM KUNDENTAKT

Transgourmet Trinkwerk-Schankanlagen-Profi Wolfgang Ridisser verrät, was das Schanktechnik-Leistungspaket von Transgourmet für Kunden aus Gastronomie und Hotellerie so attraktiv macht.

58 WOHNEN BEIM WEIN

Immmer mehr österreichische Winzer verbinden in ihren Betrieben Wein- und Urlaubserlebnis miteinander und sind in der Doppelrolle als Winzer und Herbergsgeber äußerst erfolgreich. Eine Rundschau.

68 ZUM WOHL

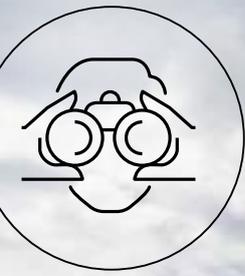
Saftiges Potenzial

Kein Alkohol ist auch keine Lösung? Doch. Umdrehungsfreier Trinkspaß war bei Gästen aller Altersschichten nämlich noch nie so gefragt wie aktuell. Wie junge Getränke-Start-ups den Limonaden- und Soft-Drink-Markt aufmischen und wie die Gastronomie vom Null-Prozente-Boom profitiert.



80 DAS DING DER AUSGABE

Was ist klein, extrem innovativ und sorgt dafür, dass aus der Lieblingsflasche über viele Wochen hinweg Wein ausgeschenkt werden kann, der so schmeckt, wie er schmecken soll? Kleiner Hinweis: Es fängt mit C an ...



Offen fürs Beste



SEIT MAI IST TRANSGOURMET ÖSTERREICH IN ZELL AM SEE NÄHER DRAN AN KUNDEN AUS DEM PINZGAU, PONGAU UND KITZBÜHEL.

13 Monate lang wurde an Standort Nummer 14 auf der Österreich-Landkarte gebaut, seit 19. Mai ist Transgourmet in Zell am See/Maishofen nun endlich die neue Nummer 1 für Gastronomie- und Gewerbekunden aus dem Pinzgau, Pongau und Kitzbühel. Sie erwartet zukünftig ein über 20.000 Artikel starkes Sortiment an Qualitäts- und Eigenmarkenprodukten für jeden Anspruch und Bedarf – wobei auch regionalen Angeboten viel Platz im Sortiment eingeräumt wurde. Zu den regionalen Top-Lieferanten zählen unter anderem Pinzgau Milch, Destillate von Siegfried Herzog, die Fleischhauerei Rumpold oder der Bio-Imker Hinterhauser. Abgerundet wird das Leistungspaket durch professionelle Beratung, weiterführende Services wie Vorkommissionierung, Einräumservice und Zustellung sowie attraktive Netzwerkveranstaltungen rund um das Cook-Studio am neuen Marktplatz. Er bildet gemeinsam mit der Frische-Abteilung das Herzstück des in nachhaltiger Bauweise errichteten, 3500 Quadratmeter großen Marktes. „Mit dem neuen Markt kommen wir näher zu den zahlreichen Bestandskunden, die bislang von anderen Standorten aus beliefert wurden,“ freut sich

Thomas Panholzer, Geschäftsführer von Transgourmet Österreich, über den Powerstart in Zell am See. „Und ich bin sicher, dass wir nicht nur bestehende, sondern auch viele neue Kunden von unserer Sortiments- und Servicekompetenz überzeugen werden.“



Familien- zuwachs im Westen

EIGENSTÄNDIG, ABER
UNTER EINEM DACH:
DER WÖRGLER GASTRO-
NOMIE-GROSSHÄND-
LER RIEDHART WIRD TEIL
VON TRANSGOURMET.

Als eine „absolute Win-win-Lösung“ bezeichnet Thomas Panholzer, Geschäftsführer von Transgourmet Österreich, die Eingliederung des Tiroler Gastronomie-Großhändlers Riedhart in die Transgourmet-Familie. Das von Familie Riedhart in der Vergangenheit erfolgreich geführte Unternehmen mit Sitz in Wörgl wird unter der Leitung des neuen Geschäftsführers und langjährigen Wegbegleiters von Armin Riedhart, Hubert Schellhorn, mit eigenem Markt und Fuhrpark bestehen bleiben. Unter dem neuen Dach wird Riedhart zukünftig aber natürlich vom Know-how und der Sortimentskompetenz von Transgourmet profitieren – allen voran im Bereich Eigenmarken und Bio-Sortiment. Mit dem Zusammenschluss will Transgourmet an den bisherigen Erfolg von Riedhart anschließen und den eingeschlagenen Weg als regional tätiger Großhändler mit einem perfekt auf die Zielgruppe und die Saisonen abgestimmtem Sortiment sowie ergänzenden Services fortführen. „Um in einem hochkompetitiven Markt wie dem Gastronomie-Großhandel den Erfolg des Unternehmens Riedhart mit seinen 160 Mitarbeitenden langfristig sicherzustellen, ist eine Verbindung mit Transgourmet als starkem Partner die beste Entscheidung“, freut sich Mag. Armin Riedhart über die Fusion. „Wir haben das gleiche Verständnis des Marktes und ähneln einander in Unternehmenskultur, Handschlagqualität und Arbeitsklima. Gemeinsam werden wir unseren Kunden zukünftig das Beste aus zwei Welten bieten.“



Der Großhandels-
spezialist Riedhart mit
Sitz in Wörgl bietet
Gastronomie- und
Großkunden in Ab-
holung und Zustellung
ein Sortiment von
über 22.000 Artikeln.
Mit der Eingliederung
des Unternehmens
in die Transgour-
met-Gruppe profitieren
Riedhart-Kunden
zukünftig von einem
noch umfangreicheren
Sortiment und erwei-
terten Services.

*„Riedhart bleibt ein
eigenständiges Unter-
nehmen, profitiert aber
von unserem Know-
how und den Synergien
dieser neuen Partner-
schaft.“*

Thomas Panholzer,
Geschäftsführer Transgourmet Österreich

10 Jahre

PARTNERS
IN WINE

UM DEM HEIMISCHEN WEIN UND SEINEN PRODUZENTEN DIE VERDIENTE BÜHNE IN DER ÖSTERREICHISCHEN GASTRONOMIE ZU GEBEN, WERDEN WIR AUCH ZUKÜNFTIG DIE VIEL ZITIERTERTE EXTRAMEILE GEHEN. DIESE VIER LASSEN UNS IM GEGENZUG EXTRA-JUBILÄUMSLOB DA.

LEOPOLD
FIGL

„Wenn du als kleines, familiengeführtes Weingut in der Gastronomie Fuß fassen möchtest, brauchst du einen wirklich kompetenten Partner, der sich top auskennt und deine Weine auch perfekt vorstellt und promotet.“

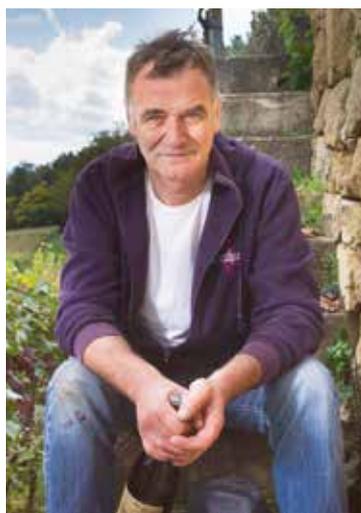


BIRGIT
BRAUNSTEIN

„Meine Weine brauchen wirklich fachkundige Botschafter, die meine Philosophie verstehen, meine Werte teilen, denen Nachhaltigkeit ein echtes Anliegen ist. Und meine Ansprechpartner bei Trinkwerk tun genau das.“

JOSEF
UMATHUM

„Man fühlt sich super aufgehoben und umsorgt, das Sortiment ist immer am Puls der Zeit und die Mitarbeiter haben ein tolles Gespür für Trends und Innovationen.“



JOHANNA
MARKOWITSCH

„Ich schätze die Professionalität, die Handschlagqualität, den Austausch und diese extreme Organisiertheit! Ein Jahresgespräch mit Trinkwerk zu führen, ist ein Traum. Alles perfekt organisiert, analysiert und aufgeschlüsselt. Eine lebende Excel-Matrix. Genial!“



DOMÄNE
WACHAU

DOMÄNE WACHAU - HANDWERK & TERROIR

„Die Wachau ist ein Mosaik und wir setzen es langsam zusammen“, meint Heinz Frischengruber, der Kellermeister der Domäne Wachau. „Stein um Stein. Im wahrsten Sinne des Wortes“, ergänzt Roman Horvath, der Weingutsleiter. Die enorme Bandbreite an Terrassen und Mikroklimata lässt die beiden nicht verzweifeln, ganz im Gegenteil.



Nur wenige Kilometer zieht sich die Wachau die Donau entlang und doch findet sich auf den beiden Uferseiten des Flusses eine Vielzahl an unterschiedlichen Lagen und natürlichen Voraussetzungen. Gneis, Marmor, Schiefer, Kalk und Löss bieten eine immense geologische Spielwiese, die durch unterschiedlichste topographische Formationen und klimatische Einflüsse zusätzlich erweitert wird.

Diesen Details der einzelnen Lagen will die Domäne Wachau auf den Grund gehen und die vielschichtigen Charaktere so authentisch wie möglich in den Weinen einfangen. Entscheidend sei dabei vor



„allein die handwerkliche Herangehensweise unserer Winzerfamilien, erklärt Horvath. „Sie schaffen die Basis für ein Sortiment, das neben den Lagenspezifika auch den

Sorten der Region entsprechend Gewicht einräumt.“

Man betont die Vielseitigkeit von Grünem Veltliner und Riesling, lässt aber auch Neuburger oder Traminer zu Wort kommen und lotet Stilgrenzen aus. Dafür rief man das Projekt „Domäne Wachau Backstage“ ins Leben, wo man die Traditionen der Region mit der Vielfalt der Weinwelt verbindet. So legen unter anderem ein Müller Thurgau aus dem Betonei, ein im kleinen Holzfass gelagerter Rosé oder ein aufgespritzter Veltliner Doux Naturel davon Zeugnis ab und erweitern das stets komplexer werdende Bild der Wachau.



„Mittelmaß war immer uninteressant“

KEEP CALM AND CARRY ON WITH FOOD: DAS WÄRE EINE OPTION GEWESEN, THEORETISCH. PRAKTISCH HAT MUTTER COURAGE GESIEGT, ALS TRANSGOURMET VOR 10 JAHREN MIT TRINKWERK AN DEN START GING.

EIN GESPRÄCH ÜBER VISIONEN UND RE-VISIONEN, ÜBERS ANPACKEN, LOSLASSEN – UND ALTE, NEUE WERTE.

„Das Ziel beim Start von Trinkwerk war, sich klar als professioneller Getränke-Fachhändler für die Gastronomie zu positionieren und zu etablieren. Das hatte vor uns kein Großhändler gemacht, und das macht heute noch keiner so gut wie wir.“

Thomas Panholzer

10 Jahre an Bord und immer noch ein untrügliches Gespür für professionelles Tresenwesen: Bereichsleiter Transgourmet Trinkwerk Gerald Santer, Abteilungsleiter Category Management Getränke Andreas Hayder und Transgourmet Österreich Geschäftsführer Thomas Panholzer (v. l. n. r.).

IM INTERVIEW
MIT THOMAS
PANHOLZER,
GERALD SANTER
UND ANDREAS
HAYDER

Als Trinkwerk 2012 als neuer Getränke-Fachbereich von Transgourmet, damals noch C+C Pfeiffer, gelauncht wurde, war das Unternehmen mit dem Premiumprodukt-Vertriebsmodell Cook eigentlich gerade auf dem Weg zum Food-Spezialisten. Warum haben Sie sich dann plötzlich so intensiv auf das Thema Getränke eingelassen?

Hayder (lacht): Weil Thomas Panholzer als Geschäftsführer endlich angeschoben hat, was längst überfällig war!

Panholzer: Nein, nein, das war schon Teamwork! Und so plötzlich, wie es vielleicht scheint, ist das alles auch nicht entstanden. Vielleicht kurz zu den strategischen Überlegungen dahinter: C+C Pfeiffer stand damals tatsächlich für den Bereich Küche, im Getränkebereich haben wir sortimentsseitig nur die Basics abgedeckt. Und das hat einfach nicht mit unserem „Champions-League-Anspruch“ gematcht. Wir wollten auch im Getränkesegment als Spezialisten wahrgenommen werden und uns klar positionieren.

Hayder: Die Getränkekompetenz auszuweiten und unter einer Dachmarke zu bündeln, war ja schon seit 2009 und der Übernahme des Alpe Adria Weindepots am Schirm. Als dann 2012 der Weinhandelsbetrieb Vergeiner dazukam, hatten wir genug Power, um mit Trinkwerk durchzustarten. Der Zeitpunkt war perfekt.

Wein war ja anfangs die Kernkompetenz von Trinkwerk, das Sortiments- und Kompetenzportfolio hat sich im Lauf der Jahre aber doch massiv erweitert – es gilt das Motto „Einer für alles und alles aus einer Hand“. Birgt diese Positionierung als All-rounder nicht auch das Risiko, eben nicht als Spezialist wahrgenommen zu werden?

Santer: Wein ist immer noch unser Steckenpferd, sowohl sortiments- als auch kompetenzseitig. Aber natürlich haben wir uns auch verstärkt in andere Kategorien



reingearbeitet, weil das einfach notwendig ist, wenn man ein professioneller Gesamtanbieter für die Gastronomie sein möchte. Und das wollen wir nicht nur, wir können es auch. Klar gibt es andere Spieler am Feld da draußen, die auch sagen: Wir decken alles ab. Der Unterschied ist, dass das bei uns halt auch wirklich in der Perfektion funktioniert, die sich Gastronomiekunden erwarten.

Panholzer: Dazu muss man aber sagen, dass wir uns auch bei Trinkwerk immer fragen: In welchen Bereichen sind wir wirklich unschlagbar und in welchen Segmenten macht es Sinn, nachzuzustieren? Deshalb haben wir Trinkwerk vor zwei Jahren auch ein wenig redimensioniert ...

Inwiefern?

Panholzer: Im Schanktechnik-Bereich haben wir den Wartungsbereich an professionelle Partner ausgelagert und aus dem Event-Geschäft mit Equipment-Verleih haben wir uns auch weitestgehend zurückgezogen. Einfach, weil es für diese Bereiche Vollprofis gibt, die da besser aufgestellt sind als wir. Wir fokussieren auf die Bereiche, in denen uns so schnell keiner das Wasser reichen kann.

Hayder: Die Fusion mit dem Getränkegroßhändler Schlacher war sicher ein Meilenstein auf dem Weg zur Kompetenzführerschaft, damit hat unser Sortimentspendel aber eben auch stärker in Richtung Bier und alkoholfreie Getränke ausgeschlagen, was wiederum die Dynamik im Weinbereich gebremst hat. Jetzt haben wir unsere Wein-, Schaumwein- und Spirituosenkompetenz wieder mehr in die Mitte gerückt.

a, e

Mit über 4000 heimischen und internationalen Weinen und Schaumweinen – darunter zahlreiche Exklusivfüllungen und Raritäten – zeigt Trinkwerk sortimentsseitig vor allem im Bereich Wein auf.

b, c, d

Das Getränkekompetenz-Paket, das Trinkwerk Gastronomie- und Hotellerie-Kunden bietet, ruht auf drei Säulen: ein zeitgemäßes, enorm vielseitiges Sortiment, kompetente und individuelle Kundenbetreuung durch das Team rund um Trinkwerk-Bereichsleiter Gerald Santer und professionelle Dienstleistungen wie Schankanlagen-Service & Co.



Santer: Und wir haben, anders als alle anderen, auch die Leute im Team, um in dem Bereich wirklich zu glänzen. Wir arbeiten ja nur mit ausgebildeten Sommeliers und Getränkeexperten. Menschen, die viel Erfahrung haben, viel vor Ort bei den Kunden sind und ein echtes Interesse daran haben, jedem einzelnen Betrieb das Beste für seine Bedürfnisse zu bieten.

Hayder: Oder ihn auf neue Ideen zu bringen ...

Wie sorgt man bei Trinkwerk denn dafür, dass die Produktränge nicht nur topaktuell, sondern auch innovativ bleibt?

Hayder: Den Gastronomen gut zuzuhören ist sicher ein wesentlicher Punkt. Weil die kommen viel in der Welt herum, sehen und kosten spannende neue Dinge, die wir vielleicht noch nicht am Schirm hatten. Der wichtigste Innovationstreiber sind aber sicher unsere Mitarbeiter. Wir haben 30 Leute im Team, und jeder Einzelne ist ein Scout. Dabei ist es nicht so relevant, dass jedes neue Produkt auch wirklich funktioniert. Von 10 Produkten funktionieren 9 nicht, die Drop-out-Quote ist extrem hoch. Aber wenn ich nicht alle 10 ausprobieren kann, kann ich das eine, das wirklich funktioniert, halt auch nicht herausfiltern.

Ein guter Zeitpunkt, um kurz über Trends zu sprechen: Welche gilt es in naher Zukunft im Auge zu behalten?

Santer: Der Premium-Gin-Hype ist sicher noch lange nicht vorbei, und ganz generell ist der Bereich Spirituosen, vor allem österreichische, ein großes Zukunftsthema. Bei Wein seh ich aktuell wieder eine





„Wein ist immer noch, und jetzt verstärkt wieder, unser Steckenpferd. Aber wir sind und bleiben Gesamtanbieter. Weil wir's können – und zwar in der Perfektion, die sich Gastronomiekunden erwarten.“

Gerald Santer





„Die wichtigsten Innovationstreiber in puncto Sortiment sind unsere 30 Mitarbeiter. Jeder von ihnen ist ein Scout. Dass jedes neue Produkt auch funktioniert, ist nicht relevant. Relevant ist, das eine zu finden, das durch die Decke geht.“

Andreas Hayder

starke Tendenz in Richtung österreichische Top-Qualitäten, vor allem bei Rosé und Schaumweinen.

Hayder: *Dieser Erfolgslauf von Gin ist wirklich atemberaubend! Vom leicht angestaubten Queen-Getränk zum High-End-Spirit in so kurzer Zeit: Das hab ich in meiner Karriere noch nie erlebt. Wir haben aktuell 200 Gin-Sorten im Sortiment, und das ist schon fast zu wenig!*

Weniger ist aber gerade in Zeiten wie diesen leider das neue Mehr, wie es scheint. Stichwort Lockdown-Nachwirkungen, Ukraine-Krise, Inflation ...

Hayder: *Da muss man meiner Meinung nach nicht groß drumherumreden: Preisanpassungen sind ein Riesenthema, vor allem aber Versorgungsengpässe.*

Panholzer: *Die Warenverfügbarkeit ist aktuell sowohl für uns als Händler als auch für unsere Kunden die größte Herausforderung. Wir hatten früher eine Lieferquote von 98 Prozent, heute liegen wir bei 94 Prozent, bei unseren wichtigsten Lieferanten sogar bei nur 91 Prozent. Für uns, vor allem aber auch für die Gastronomie ist das eine höchst ungewöhnliche Situation, denn dass immer jedes Pro-*



dukt zu jeder Zeit und überall verfügbar ist, war ja die Norm. Wir können Engpässe teilweise kompensieren, aber die internationalen Lieferketten sind extrem fragil und ich glaube, dass das auch noch über das Jahr 2023 hinaus so bleiben wird.

Santer: *Ich glaube auch, dass uns diese Situation noch länger begleiten wird, und man sich deshalb vermehrt auf Alternativen zum einen oder andere Lieblingsprodukt einstellen sollte - oder muss. Eine gewisse Flexibilität im Einkaufsverhalten ist und wird gefragt bleiben.*

www.trinkwerk.cc

FLÜÜÜGEL FÜR DEN WINTER.

MIT DEM GESCHMACK VON FEIGE-APFEL.



NEU



Red Bull

BELEBT GEIST UND KÖRPER®

In der Küche hat die Rückbesinnung aufs authentisch-regionale Produkt längst Einzug gehalten, nun erleben endlich auch die urtypischen und raren Rebsorten eine Renaissance. Das Motto der Stunde lautet „autochthon statt monoton“ – Also Bühne frei für Ausnahmeweine abseits des Mainstreams, von denen diese sechs unseres Sortiments in der Charakterrolle ganz besonders brillieren.



**a Neuburger
Ried Kreuzberg 2021
Weingut Hindler,
Weinviertel
WEINVIERTLER
OLDIE**

Die Zufallskreuzung aus Silvaner und Rotem Veltliner hat zwar schon über 150 Jahre auf dem Buckel, dieser Weinviertler Neuburger aber ist alles andere als aus der Zeit gefallen. Feine Birnenfrucht tanzt elegant mit Muskatblüte, milde Säure und saftige Länge garantierten Trinkspaß pur. Als Essensbegleiter zu Gebackenem eine Wucht!
ART.-NR. 3463114

**b Rotgipfler
Ried Rodauner 2020
Weingut Alphart,
Traiskirchen
VOLLMUNDIGE
RARITÄT**

Seinen Namen verdankt der Rotgipfler seinen rötlichen Triebspitzen – und vor Glückseligkeit erröten werden auch Connaisseurs, die diesen Traiskirchner Sortenvertreter von Alphart im Glas haben. Vollmundig, dicht, mit zarter Fruchtsüße von Quitte und Apfel am Gaumen, solo grandios, noch grandioser zu Wildgeflügel, Kalb und Schalentieren. Exzellentes Lagerpotenzial!
ART.-NR. 3430410

**c Roter Veltliner
Steinmeisel 2020
Weingut Stefan Bauer,
Wagram
VIVA LA DIVA!**

Was hat Winzer Stefan Bauer, was nicht jeder hat? Eine Lage namens Steinmeisel, die wie geschaffen für Roten Veltliner, die Diva unter den Veltlinern, ist. Bauers Grande Dame punktet mit klassisch-unaufdringlicher Stilistik, zarten Tropenfruchtanklängen und nussigen Noten. Saftig, elegant und im Nachhall mineralisch, ein perfekter Begleiter zu Gebackenem und Innereien.
ART.-NR. 3453842

GEGEN DEN STROM



d St. Laurent 2019
Josef Umathum,
Frauenkirchen
 HEIMISCHES
 BURGUNDER-
 WUNDER

Die Sorte St. Laurent gehört zu großen Burgunderfamilie und erlebt seit einigen Jahren eine verdiente Renaissance in der Thermenregion und im Burgenland. Pepi Umathum lässt seinen St. Laurent unfiltriert ein Jahr in alten Fässern liegen, was ihm Stabilität und Finesse verleiht. Feine Brombeer- und Himbeeraromen, würzige Kräuternote im Abgang, fabelhaft zu Wild, Pilzen und Lamm!

ART.-NR. 3397114

e G+R Furmint 2020
Günter und Regina
Triebaumer, Rust
 FULMINANTER
 FURMINT

Furmint ist eine echte Rebsortenrarität, die hochwertige, warme, trockene Böden benötigt – und genau die findet er in der Riede Geyerumriss von Familie Triebaumer. Handgelesen, sanft gepresst und im Stahltank vergoren, kommt ihr Ausnahmestropfen animierend, mit komplexer Säure, Kriecherl- und Apfelnoten sowie feinen Sanddornanklängen daher. Toll zu Wildhase, Ente und Kürbis.

ART.-NR. 3384518

f Grauburgunder
Straden Bio 2021
Weingut Neumeister,
Straden
 KAPRIZIÖSER
 KNÜLLER

Das „familiäre“ Bindeglied zwischen Pinot noir und Pinot blanc ist eine äußerst anspruchsvolle, alte Sorte, für die Christoph Neumeister jedoch ein ausgesprochenes Händchen beweist. Ein enorm eleganter Bio-Vertreter mit leichten Dörrobstnoten, exotischen Anklängen von Mango und Ananas, am Gaumen sämig und kraftvoll. Zu Fisch, Kalb und asiatischen Gerichten ein Knaller.

ART.-NR. 3450533



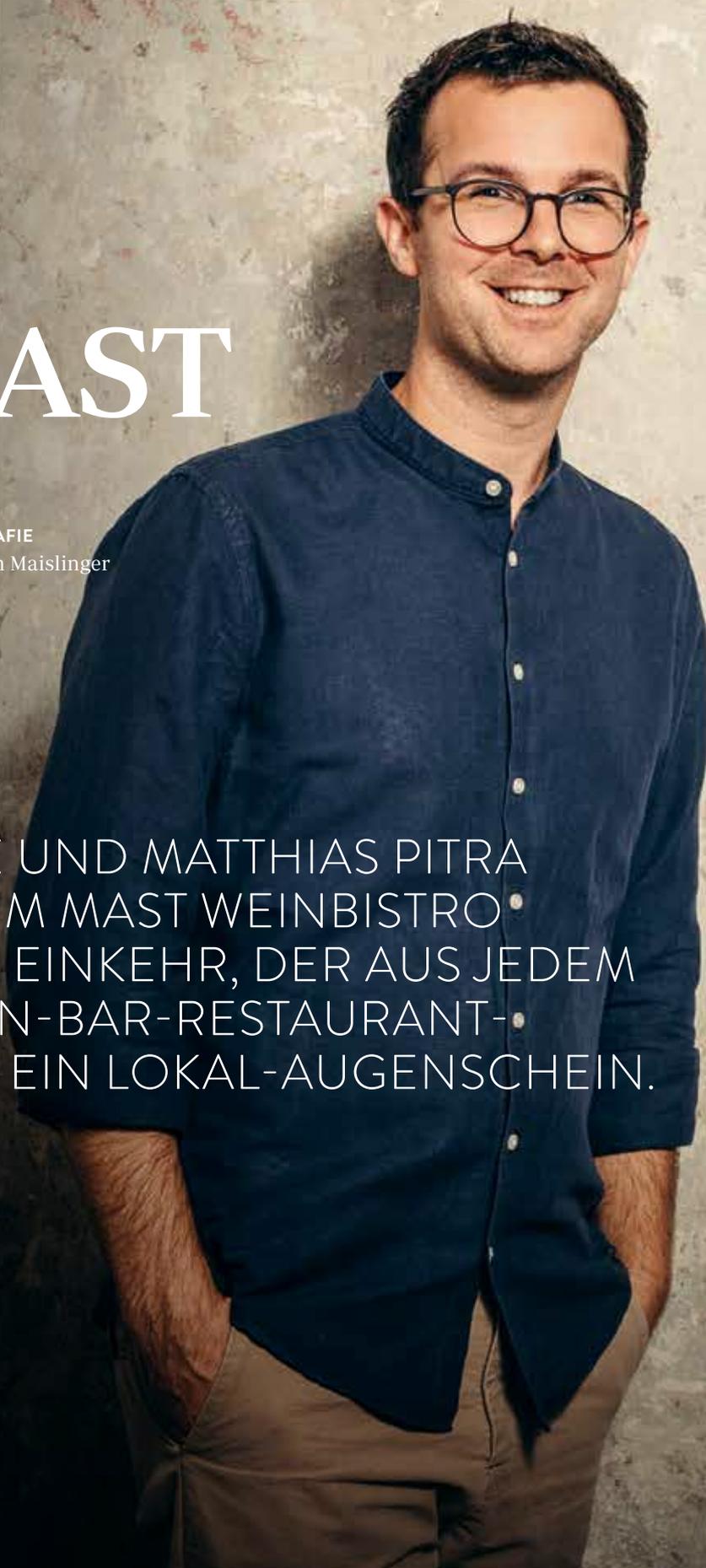
It MAST

be

FOTOGRAFIE
Christian Maislinger

love

STEVE BREITZKE UND MATTHIAS PITRA FÜHREN MIT DEM MAST WEINBISTRO EINEN ORT DER EINKEHR, DER AUS JEDEM GÄNGIGEN WEIN-BAR-RESTAURANT-RAHMEN FÄLLT. EIN LOKAL-AUGENSCHHEIN.





Wien ist in kulinarischer Hinsicht die Gebenedeite unter den europäischen Städten, denn es gibt wohl nirgends so viele Orte der Einkehr, an denen man sich bei einem Glas Wein und einem Happen von Zeit und Raum abkoppeln kann. Ein so ein Ort befindet sich auch in der Porzellangasse im 9. Wiener Gemeindebezirk. Nicht unbedingt eine Gegend touristischer Höchstkonzentration. Trotzdem gehen in dem Haus mit der Nummer 53 viele internationale Gäste ein und aus. Sehr viele sogar. Weil sich in der Welt herumgespröhen hat, dass an diesem speziellen Ort der Einkehr ausnehmend gut gekocht, vor allem aber so außergewöhnliche Weine ausgeschenkt werden, dass Luzifer wahrscheinlich seine brennende Lunte abgeben würde, um in ihren Genuss zu kommen.

DAS KLEINE WIR-SIND-WIR

Das MAST Weinbistro war einmal eine Kantine, bis Matthias Pitra und Steve Breitzke, einst Sommelier-Kollegen im Wiener Le Loft, 2017 beschlossen, ebenda gemeinsame Sache zu machen. Ein Entschluss, der zwar in einer Champagnerlaune gefällt wurde. Die Vorstellung davon, wie Weinkultur im MAST gelebt werden soll, war aber völlig ungetrübt. „Für uns war immer klar, dass wir nur Bio-Winzer oder solche, die nach biodynamischen Richtlinien arbeiten, im Repertoire haben wollen“, sagt Matthias. Klar wollten sie damit erfolgreich eine Nische besetzen in dieser Stadt. „Aber wir haben den Fokus deshalb auf Bio- und Naturweine gelegt, weil das die Art von Wein ist, hinter der wir beide als Sommeliers und Weintrinker auch wirklich stehen können. Wir glauben halt daran, dass

Lachsforelle Chioggia Physalis Chilimayo



a



b

a, b, c

Das gastronomische Gesamtpaket, das Steve Breitzke, Lukas Lacina und Matthias Pitra (v. l. n. r.) im MAST für Gäste aus Wien und der Welt geschnürt haben, ist tatsächlich einzigartig: 1200 Naturwein-Eliten auf der Karte, für die sogar der Kaiser zu Fuß gehen würde, zwei Sommeliers, die ihren Gästen diese Schätze immer höchstselbst näherbringen, und ein Koch, der sich darauf versteht, Bistro-Küche zum Niederknien abzuliefern.

Das kulinarische Angebot im MAST ist so konzipiert, dass Menschen, die einfach nur eine gute Flasche Wein trinken und dazu ein bisschen Speck, Bergkäse oder Öfferl-Brot mit Rohmilchbutter snacken wollen, genauso glücklich werden wie die, die in sechs Akten, zwölf Gerichten und zwölf Weinen durchs MAST-Universum reisen möchten.

**c**



„Als wir aufgesperrt haben, haben wir abends mit 36 Euro Umsatz pro Kopf gerechnet. Jetzt liegen wir bei 80 Euro. Also ja: Es läuft!“

Steve Breitzke



der konventionelle Weinbau keine Zukunft hat. Und wir finden es einfach spannender, den Leuten einen Gemischten Satz von einem portugiesischen Bio-Weingut einzuschicken als einen bekannten Riesling, den sie woanders auch bekommen.“

Dass die beiden mit dieser klaren konzeptionellen Kante so erfolgreich sein würden, dass man über sie in brasilianischen oder israelischen Food-Magazinen berichtet und Wien-Besucher, die zuvor bei Sterneköchen wie Juan Amador und Heinz Reitbauer speisten, als letzten Stopp auf ihrer Foodie-Tour im MAST einen Tisch reservieren, hätten sie sich vor fünf Jahren nicht ausdenken können. Hinter dem Duo liegt einer der erfolgreichsten Sommer, an die es sich erinnern kann. 1200 Gäste essen und trinken im Schnitt monatlich im MAST, der Pro-Kopf-Umsatz liegt abends bei 80 Euro. „Als wir aufgesperrt haben, haben wir mittags noch mit 14 Euro pro Gast, abends mit 36 gerechnet!“, lacht Steve. „Und jetzt passiert es schon mal, dass an einem Abend unter der Woche Flaschen um 300 oder 400 Euro rausgehen.“

WER DIE WAHL HAT ...

Was vor ein paar Jahren auch noch anders war als heute: Früher reisten die beiden ausgedehnt durch Europa, um überhaupt erst an die kleinen, spannenden Weingüter ranzukommen, jetzt reisen vermehrt Winzer zu ihnen, um ihre Weine auf der MAST-Karte zu platzieren. „Es gibt schon viele Leute, die uns ihre Weine zum Verkosten schicken ... Wobei, die meisten kennen wir eh“, lacht Steve. „Steve und ich suchen uns schon gezielt Winzer aus, mit denen wir uns vorstellen können, zu arbeiten“, ergänzt Matthias. „Wir lassen uns nicht so gern Dinge aufdrängen, sondern recherchieren viel, und wenn wir einen Produzenten spannend finden, dann kontaktieren wir ihn und besorgen uns seine Weine.“

STEVE BREITZKE UND MATTHIAS PITRA HABEN MIT IHREM MAST WEIN-BISTRO EINEN BEMERKENSWERT ENTSPANNTEN UND GLEICHZEITIG ELEGANTEN SEHNSUCHTSORT FÜR MENSCHEN GESCHAFFEN, DIE KULINARISCH UNPRÄTENTIÖSE GRÖSSE UND GÄNZLICH MAINSTREAMBEFREITE NATURSCHÄTZE IM GLAS SCHÄTZEN.



Tiroler Fruchteküche



**Nur die besten Preiselbeeren
finden den Weg in Unterwegers
Konfitüren und Kompotte!**

FAMILIE

Unterweger



www.fruechtekueche.at

„Steve und ich suchen uns ganz gezielt die Winzer aus, mit denen wir arbeiten. Wir recherchieren extrem viel, und wenn wir auf einen Winzer stoßen, den wir spannend finden, besorgen wir uns seinen Wein.“

Matthias Pitra über den Weg zur Listung im MAST

Und sie besorgen sich viel und dauernd, denn die 1200 Positionen umfassende Weinkarte, auf der sich die gesamteuropäische Naturwein-Elite tummelt – von maischevergorenen Georgiern über Furmint und Pet-Nat aus Ungarn bis zu Chenin blanc von der Loire oder Südtiroler Vernatsch –, wird zwei Mal wöchentlich neu gedruckt, von den meisten Weinen lagern drei bis sechs Flaschen im Keller. Kellerleichen? Gibt's hier nicht.

SPEIS, SO SCHNÖRKELOS WIE TRANK

Nach dem zweiten Espresso und der ersten Foto-shooting-Runde gibt's dafür erst mal Essen. Lukas Lacina, der seit zwei Jahren die MAST-Küche gemeinsam mit einem dreiköpfigen Team schupft, biegt freundlich lächelnd mit roh gebeizter Lachsforelle, Chioggia-Rübe, Physalis und Chilimayo und kaltem Schweinebraten mit Gurke, Sesam und Szechuan-Pfeffer um die Ecke. Was Steve und Matthias beim Wein wichtig ist, gilt auch fürs feststoffliche Programm. Lukas arbeitet klar produktbezogen, nichts soll unnötig geschmacklich verfälscht werden, die Rohprodukte stammen überwiegend von kleinen Bio-Produzenten – die, ganz im Sinne der Nachhaltigkeit, vorwiegend aus der näheren Umgebung kommen. Bei der Komposition seiner Gerichte orientiert er sich nicht wirklich am Weinangebot, er achtet lediglich auf feine Säurekomponenten und darauf, das Menü möglichst leicht zu halten. „Die Jungs finden da schon den passenden Wein dazu“, grinst er.



DIE WEINKARTE IM MAST WIRD ZWEI MAL WÖCHENTLICH NEU GEDRUCKT, VON DEN MEISTEN WEINEN LAGERN DREI BIS SECHS FLASCHEN IM KELLER. KELLERLEICHEN GIBT'S HIER NICHT.

FÜR DIE *feinsten* NATÜRLICH GEWONNENEN ZUTATEN IST UNS KEIN WEG ZU WEIT!



*Wenn $\frac{3}{4}$ deines Drinks der Mixer ist,
sollte dieser dann nicht aus den
besten Zutaten sein?*

Bei Fever-Tree dreht sich alles um Geschmack. Darum haben sich unsere Gründer weltweit auf die Suche nach den feinsten natürlichen Zutaten gemacht. Und sie gefunden!

Für ein erfrischend intensives Geschmackserlebnis verwenden wir mexikanische Bitterorangen, Zitronenthymian und Rosmarin von der Mittelmeerküste, schottische Himbeeren und gleich drei Ingwersorten.

Die besonders feine Kohlensäure sorgt für die harmonische Verbindung von Mixer und Spirituose.

So gelingen einzigartige, sommerliche Drinks, die richtig gut schmecken!



GETEILTER SPASS

Tatsächlich finden die Jungs für jene Gäste, die sich für das 6-Gänge-Menü mit Weinbegleitung entscheiden, zwölf verschiedene Weine zu zwölf Gerichten. Denn hier wird nach dem Prinzip „Sharing is caring“ aufgetischt, pro Gang werden immer zwei Gerichte von der Karte eingestellt und zwei verschiedene Weine dazu serviert. Sie hätten natürlich schon vorab immer ein passendes Pairing im Kopf, sagen Steve und Matthias. Aber eine starre Weinbegleitung zu fahren würde für sie an der Idee eines gelungenen Abends vorbeigehen. „Wir haben ja immer so viele Weine offen, dass wir auf die Leute auch eingehen können“, sagt Steve. „Wenn einer zum Aperitif schon keinen PetNat mag, dann weiß ich ja schon ungefähr, wo die Reise hingeht. Den mache ich in der Folge mit besonders ausgefallenen Weinen wahrscheinlich nicht glücklich. Und weder ich noch er haben etwas davon, wenn ihm der Wein nicht schmeckt. Der Gast soll ein gutes Erlebnis hier haben.“

Zu diesem guten Erlebnis, betont Matthias, gehöre es übrigens auch, vorab das zur Verfügung stehende Weinbudget der Gäste zu erfragen. Man dürfe seiner Meinung nach als Sommelier nämlich

Kalter Schweinebraten Gurke Sesam Szechuan- Pfeffer

keine Empfehlung für einen Wein aussprechen, der über dem Budget des Gastes liege. „Das wäre Abzocke, und ich will niemanden hier abzocken. Wir haben Flaschenweine, die 29 Euro kosten, und Weine, die 400 Euro pro Flasche kosten. Beide sind fair kalkuliert, aber den Gast nicht wissen zu lassen, worauf er sich finanziell einstellen muss, fände ich extrem unfair.“ Wer im MAST einkehrt, ist für Überraschungen offen, weiß aber trotzdem immer, was er kriegt.

Lukas Lacina zählt seit Tag 1 zur MAST-Stammbesetzung. Er war erst Gardemanger, dann Pâtissier, seit zwei Jahren ist er Küchenchef und wuppt mit seinem dreiköpfigen Team abends für bis zu 50 Gäste unaufgeregt-präzise und klar produktzentrierte Bistro-Küche über den Pass.



In puncto Rohprodukt-Sourcing setzt MAST-Küchenchef Lukas Lacina auf die Zusammenarbeit mit vorwiegend kleinen, heimischen Bio-Lieferanten – auch beim Fleisch. Zum kalten heimischen Schwein darf aber trotzdem auch ein bisschen Welt auf den Teller. Augen zu vor allem, was außerhalb österreichischer Landesgrenzen wächst: das spielt's hier weder beim Wein, noch in der Küche.





EIN HOCH AUF DIE TIEFEN.

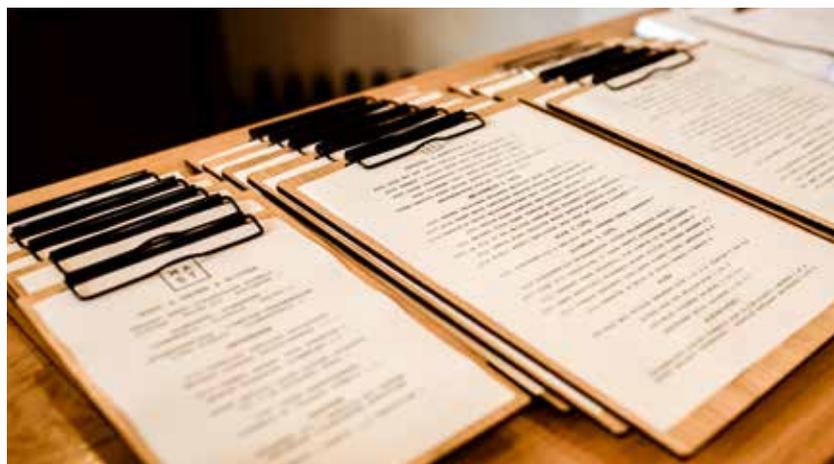
Magnesiumhaltiges natürliches
Mineralwasser aus den Tiefen
Österreichs. Voller Stärke,
genau wie du.

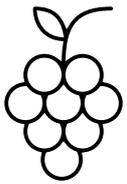
DIE GUTE ORDNUNG

Dass weit weniger genau definiert ist, was der Begriff „Naturwein“ eigentlich meint, sehen die beiden übrigens durchaus kritisch. Denn, so Matthias, auch ein konventionell arbeitender Winzer könne aufgrund der fehlenden Regularien Orange- oder Naturwein produzieren. „Bei Bio und Biodynamie gibt es diese Regularien sehr wohl, und wir sind halt davon überzeugt, dass ein Winzer mindestens bio arbeiten muss, damit er ein wirklich gutes Produkt erzeugen kann. Das ist auch die Mindestanforderung, die unsere Winzer erfüllen müssen.“ Steve findet, man sollte den Begriff Naturwein als solches am besten gar nicht mehr verwenden und lieber von „Low Intervention Wines“ sprechen, denn der bilde weit besser ab, worum es eigentlich gehe – möglichst wenig Intervention im Weinberg und im Keller nämlich. „Wäre Wein im eigentlichen Sinne Naturwein, würde es ihn gar nicht geben, weil dann würden die Trauben natürlich verrotten oder von den Staren aufgefressen werden.“ Punkt: Breitzke.

Man könnte jetzt gefühlt noch ewig weiterplaudern mit den beiden, weil sie leidenschaftliche und humorvolle Erzähler sind, und weil sie eine so präzise Vorstellung von dem haben, was sie tun und worauf sie lieber verzichten. Aber in einer Stunde werden die ersten Abendgäste eintrudeln und das Küchen- und Serviceteam wird sich gleich noch zum gemeinsamen Essen hinsetzen. „Aber keine Eile!“, sagt Matthias, und schiebt das angetrunkene Glas 2020er Chenin blanc Effusion Anjou von Patrick Baudouin über den Tisch. Und schon ist man wieder MAST-mäßig abgekoppelt von Zeit und Raum.

Starrsinnig ist Steve Breitzke nur, wenn es um die Wahl der Weingüter geht, mit denen er zusammenarbeiten will. Die müssen bio arbeiten – mindestens. Eine starre Weinbegleitung zu fahren, käme ihm dafür nie in den Sinn. Auf den Gast und seine Geschmackspräferenz einzugehen, fällt angesichts einer offenen Weinauswahl, die sich gewaschen hat, auch nicht schwer.





Gluck, gluck, Glück!

FOTOS:
Christian Maislinger

Wenn die Welt auf dem Weg nach Vittorio Veneto die sanft geschwungenen Hügel mit goldgelb-karminfarbenem Morgenlicht deckt und auf den von vielen „Hachwie-schöns“ unterlegten Smalltalk immer längere Gesprächspausen voll andächtiger Demut folgen, kommt automatisch der Punkt, an dem man über Klischees zu reflektieren beginnt. Und Klischees über den prickelnden Wein, der zwischen den Städten Conegliano und Valdobbiadene in der Provinz Treviso angebaut wird, gibt es gefühlt so zahlreich wie Sonnenliegen an der Oberen Adria.



A man and a woman are smiling and looking upwards in a vineyard. The man, on the left, is wearing a blue polo shirt and a silver watch, holding a large bunch of yellow grapes. The woman, on the right, is wearing a dark blue t-shirt and holding a smaller bunch of yellow grapes. The background is filled with green grapevines and leaves, with a clear blue sky visible through the foliage.

SÜFFIG, ABER SELTEN ERINNERUNGSWÜRDIG:
DOCG-STATUS ZUM TROTZ HAFTET PROSECCO
IMMER NOCH OFT EIN IMAGE ZUM RUNTER-
SPÜLEN AN. ABER WER SICH VON VORURTEILEN
LEITEN LÄSST, VERPASST WAS. ETWA DIE VONATUR
BIO-FRIZZANTE VON VINI TONON, DIE DEM
SCHAUMWEIN DIE LIEBE SCHENKEN, DIE ER
VERDIENT.



a



b



c

SPRUDELNDE VORURTEILE

Ein Auszug: klebrig-süße Massenware. Unkomplizierter Umdrehungsgeber bei Junggesellinnen-Partys. Probates Mittel gestresster Jungmütter und -väter gegen akute Überlastungserscheinungen an Kindergeburtstagen. Derlei wenig schmeichelhafte Nachreden halten sich auch mehr als zehn Jahre nachdem das Gebiet Conegliano Valdobbiadene in den DOCG-Adelsstand erhoben wurde, immernoch – auch unter Kennern. Dass unter den Prosecco-Vertretern wirklich hochklassige Weine rangieren und die Anzahl an Erzeugern, die mit ihren Weinen deutlich aus der Masse hervorstechen, wächst, wird gerne übersehen.

Loris Tonon, der den inneren Reflexionsprozess mit einem „Ciao!“, wie es nur Italiener intonieren können, abrupt unterbricht, ist einer dieser Erzeuger. Wer je daran gezweifelt hat, dass Mensch und Landschaft einander formen, wird in seiner Gesellschaft eines Besseren belehrt: die Statur so kräftig wie seine Weinberge steil. Die Hände so rau wie die Ton-, Sandstein- und Mergel-Böden hier. Der Blick so freundlich wie das Spätsommerlicht, das über den Rebzeilen liegt. Auf dem Weg durch sie hindurch wird Loris ein paar Klischees über Prosecco den Korken ziehen. Vor allem aber will und wird er über drei Dinge sprechen: Tradition, Respekt und Qualität.

"Unsere Weine bilden das außergewöhnliche Terroir der Region perfekt ab."

Loris Tonon





IN VITTORIO VENETO VERLOR ÖSTERREICH 1918 DEN ERSTEN WELTKRIEG. HEUTE WIRD HIER NUR MEHR FÜR TOP-SCHAUMWEIN-QUALITÄT GEKÄMPFT.

DIE SCHAUMWEINE DES GEBIETS ZU FÜSSEN DER ALPEN NÖRDLICH VON VENEDIG, ALLEN VORAN PROSECCO SUPERIORE DOCG, SIND DIE FLÜSSIGEN PERLEN VENETIENS. SEIT 1969 IST DAS PRODUKTIONS- GEBIET AUF 15 GEMEINDEN BEGRENZT, DARUNTER AUCH VITTORIO VENETO, WO VINI TONON SEINEN SITZ HAT.

a, b, c

Auf 17 Hektar Fläche baut Familie Tonon die für die Herstellung von Prosecco vorwiegend verwendete Rebsorte Glera sowie kleine Mengen Merlot, Chardonnay und Primitivo in Bio-Qualität an – in dritter Generation und gemäß den traditionellen Bewirtschaftungs- und Produktionsgrundsätzen, die schon Loris Tonons Urgroßvater festlegte.

ALLES, NUR KEINE SCHAUMSCHLÄGER

„Mein Urgroßvater Pietro Tonon hat den Betrieb 1936 gegründet, und den Grundsätzen, die er für die Bewirtschaftung unserer Weingärten und die Produktion festgelegt hat, sind wir bis heute treu geblieben“, sagt er. „Das heißt nicht, dass wir uns im Laufe der Jahrzehnte dem technologischen Fortschritt verwehrt haben. Aber am Ende macht die Kombination aus althergebrachten Anbau- und Herstellungsmethoden, dem sorgsamem Umgang mit natürlichen Ressourcen und dem unbedingten Wille, das Terroir in unseren Weinen perfekt abzubilden, die Qualität unserer Weine aus.“

Auf insgesamt 17 Hektar Fläche baut Familie Tonon vorwiegend die für die traditionelle Prosecco-Herstellung verarbeitete Glera-Traube an. Und um die – und damit auch die Rebstöcke, deren Wurzeln bis zu vier Meter tief in den Boden reichen – vital und gesund zu halten, ist den Tonons kein Aufwand zu groß. Bereits seit 25 Jahren verzichten sie im Großteil ihrer Weingärten auf den Einsatz von Chemie und Pestiziden, was sie zu Pionieren des biologischen Weinbaus in der DOCG-Region macht. Darauf sind die Tonons natürlich stolz, aber, betont Loris, eigentlich sei der Begriff „bio“ ja nur der zeitgemäße Ausdruck für „gewöhnlich“. „Vor 90 Jahren, als mein



Urgroßvater mit dem Weinbau begonnen hat, war ‚bio‘ kein Siegel, sondern die Normalität. Es gab halt einfach keine Bezeichnung für die respektvolle, naturnahe Kreislaufwirtschaft, die von den kleinen, familiengeführten Weingütern immer gepflegt wurde.“

Familiensache ist bei den Tonons so ziemlich alles, auch die einwöchige Traubenernte, von einigen wenigen Helfern aus dem Freundeskreis abgesehen. Gelesen wird ausschließlich händisch, um eine Verdichtung des Bodens zu verhindern. „Weinbau, wie wir ihn betreiben, ist schon mit sehr viel Handarbeit und Mühe verbunden“, sagt Loris, der die Zahl der Arbeitsstunden pro Jahr und Weinberg auf 600 schätzt. „Aber nach der Ernte gibt es immer ein großes Fest, bei dem alle gemeinsam essen, trinken und feiern ... Das lässt einen die Plackerei vergessen. Zumindest, bis die Arbeit im Keller beginnt!“



VINI TONON IST EIN EXZELLENTES BEISPIEL DAFÜR, WIE TECHNOLOGISCHER FORTSCHRITT UND TRADITION HAND IN HAND GEHEN KÖNNEN.

a Loris Tonon baut einen Teil seiner Weine auch in Barriques aus. Seine Prosecco Frizzante aber lagern ausschließlich in Stahltanks, bei frostigen -4°C , für 40 bis 50 Tage. So entfaltet sich ihr fein-fruchtiges Aroma optimal.

b, c In einer hochmodernen Anlage wird der perlende Luxus aus dem Hause Tonon händisch in Flaschen abgefüllt – und zwar bei lediglich 2,5 Bar Druck, was eine noch weichere, feinere Perlage garantiert.

„Als mein Urgroßvater mit dem Weinbau begonnen hat, war ‚bio‘ kein Siegel, sondern normal. Diese Rückkehr zur Normalität ist der Schlüssel zum Weinbau der Zukunft.“

Loris Tonon



GENIE OHNE BOTTLE

In ebendiesem Keller machen wir uns zur Mittagszeit auf. Schlängeln uns die enge Straße zum Weingut hinunter und wieder hinauf, plaudern derweil über Loris' mittlerweile auch privat gepflegten, nachhaltigen Lebensstil („Wenig Fleisch, viel regionales Bio-Gemüse!“) und tauchen ab in eine Welt imposanter Stahltanks. In ihnen werden auch die Bio-Trauben für die von Vini Tonon für Transgourmet Vonatur produzierten Villa Doral Rosé Frizzante, Chardonnay Frizzante, Peccoro Frizzante und Prosecco Frizzante ausgebaut.

An dieser Stelle ist ein kurzer Exkurs in die Welt der Prosecco-Varianten angebracht, findet Loris. „Im Prosecco werden Schaumweine, Perlweine und Stillweine hergestellt. Prosecco Spumante ist ein Schaumwein, Frizzante Prosecco ein Perlwein, der etwas zurückhaltender perlt als Spumante und einen geringeren Druck von maximal 2,5 Bar auf die Flasche bringt.“ Frizzante, fährt Loris fort, würden zudem immer ohne den Zusatz

von künstlicher Kohlensäure in temperaturgesteuerten Tanks gegärt. „Die Bedingungen, die in den Tanks herrschen, ähneln aber denen einer großen Flasche, denn nur so entwickeln die Weine ihre typische, feine Perlage.“

Von der Güte einer dieser prickelnden Preziosen aus dem Hause Tonon dürfen wir uns nach dem Kellerrundgang selbst überzeugen. Gemeinsam mit Loris und seiner Familie nehmen wir Platz an einem langen Tisch, so einem, wie ihn Loris fürs alljährliche Lesefest deckt. Zum erfrischend rot-fruchtigen Villa Doral Frizzante Rosé reichen die Tonons frisch gebackenes Weißbrot und Wasser. „Mehr braucht es nicht zum Glücklichen, oder?!“, ruft Loris und hebt das Glas. Braucht es nicht.

10 Jahre

GEMEINSAM STARK

WIR SIND STOLZ DARAUF, ZAHLREICHE ÖSTERREICHISCHE BIG PLAYER DER GETRÄNKEBRANCHE ZU UNSEREN LANGJÄHRIGEN PARTNERN ZU ZÄHLEN. WIR SAGEN: DANKE! UND DAS SAGEN SIE ÜBER UNS ...

DANIEL HOLZER
KEY ACCOUNT RAUCH
FRUCHTSÄFTE

„Der ständige Austausch zwischen unserem Vertrieb und den Trinkwerk-Ansprechpartnern an den Standorten, gemeinsame Verkaufsm Meetings, Promotions, Schwerpunktsetzungen: Für Rauch als innovativen österreichischen Getränkeproduzenten, der in der heimischen Gastronomie und Hotellerie auch mit Neuprodukten bestmöglich vertreten und etabliert sein möchte, bietet Trinkwerk ein absolut einzigartiges Leistungspaket.“



THOMAS WOLFSGRUBER
KEY ACCOUNT
COCA-COLA HBC

„Trinkwerk hat unglaublich fachkundige Mitarbeiter, mit denen wir nicht nur auf Augenhöhe kommunizieren können, sondern die für uns auch Türen öffnen und Potenziale sehen, die wir selbst gar nicht am Schirm hatten.“

FLORIAN CZINK
GESCHÄFTSFÜHRER
TOP SPIRIT

*„Vor 10 Jahren war es schlicht revolutionär, dass ein Gastronomie-großhändler sich in einer eigenen Sparte ausschließlich auf das Thema Getränke konzentriert und eine so professionelle und am Puls der Zeit orientierte Getränkefach-
abteilung schafft.“*





FRUCHTSIRUPE. KEINE SKISAISON OHNE!

Ein Skiurlaub ohne dem rosafarbenen Kultgetränk aus den Alpen ist wie ein Winter ohne Schnee. Das original Schiwasser von **SPITZ** ist und bleibt der Durstlöcher Nummer 1 auf der Piste und ein echter Klassiker.

Etwas davon in ein Glas geben, mit Wasser aufspritzen und genießen. Die Skisaison kann kommen!



**DER
KLASSIKER**
der fruchtige Durstlöcher Nummer 1.

- mit Anti-Blubb System
- optimales Ausgießverhalten



„EVERYBODY’S DARLING IS NOBODY’S DARLING“: EIN MOTTO, DAS VINEUS NEWCOMER WINZER 2022 JÜRGEN TRUMMER IN ALLER KONSEQUENZ LEBT. EIN BESUCH.



Keiner für alle





Jürgen Trummer

SEIT NEUN JAHREN FÜHRT DER 30-JÄHRIGE SÜDSTEIRER UND FRISCHGEBACKENE VINEUS NEWCOMER WINZER DAS FAMILIENWEINGUT AM SÜDSTEIRISCHEN OBEGG – BIOLOGISCH UND MIT KLARER STILISTISCHER KANTE.

a Die Riede Obegg ist der Hofweingarten der Trummers, wo über 40 Jahre alte Sauvignon- und Morillon-Reben auf reinem Muschelkalk stehen. In Kombination mit alpinem Randklima, das auf pannonische Hitze trifft, ergibt das ein Terroir, das getrost als einzigartig bezeichnet werden darf.

Qualität entsteht im Weingarten: Das ist ein schöner Satz, der in den letzten Jahren eine erstaunliche Karriere im Wein-Marketing hingelegt hat. Wenn kommunikative Mantras wie dieses aber fast schon flächendeckend ausgegeben werden, drängt sich natürlich die Frage auf, wie ernsthaft es tatsächlich gelebt wird. Jürgen Trummer stützt sich angesichts dieser Frage milde, aber keineswegs überheblich lächelnd auf einem der Holzfässer in seinem neuen Weinkeller ab und sagt: „Klar entsteht meine Qualität im Weingarten. Weil der lebt. Ein toter Weingarten wird nie einen lebendigen Wein hervorbringen. Und man muss halt für sich auch klar definieren, wie man mit der Qualität aus dem Weingarten arbeiten will. Will ich Terroir und damit Charakter in die Flasche bringen, auch auf die Gefahr hin, dass ich damit nicht jedermanns Geschmack treffe, oder will ich die Masse ansprechen und einen gefälligen Kraftlack füllen?“

„Klar sollte jeder Wein auch solo funktionieren. Aber meine Weine sind als Speisenbegleiter gedacht, und neben einem Teller definitiv am besten aufgehoben.“

Jürgen Trummer

LEBENS-WERK

Welchen Weg Jürgen Trummer gewählt hat, hatte einem auf dem steilen Schotterweg rauf auf den Obegg ja schon ein bissl gedämmert, beim Blick auf den Kompost, auf das Gras, das vom letzten Schnitt noch zwischen den Rebzeilen liegt, auf das dezent in Zaum gehaltene Blattwerk. Einen Weingarten wie diesen, in dem ganz offensichtlich auf Kooperation mit der Natur gesetzt wird, sieht man in der Südsteiermark mittlerweile zwar öfter – aber mit der Überzeugung, dass der Charakter einer Lage nur auf einem lebendigen Boden spürbar wird, schlägt man als Winzer hier trotzdem immer noch ein wenig aus der Art. Und wenn der Winzer aus der Art schlägt, dann tut sein Wein das meistens auch. Der Verdacht bestätigt sich, als Trummer zur Stärkung vor dem Weingartenspaziergang ein Glas Sauvignon blanc Ried Obegg reicht. Feinst mineralisch, frisch, perfekt ausbalanciert und mit komplexen Sekundäraromen kommt der daher. So geht südsteirischer Sauvignon blanc also auch. Dass Herr Trummer sich mit derlei auffälligen Großartigkeiten in die besten Weinkeller

des Landes gespielt hat und nach der Auszeichnung als Gault Millau Entdeckung des Jahres 2022 dieses Jahr auch noch den VINEUS Newcomer Award einheimste, erscheint logisch.

AM BODEN DER TATSACHEN

Und dass der heute 30-jährige, der mit 21 Jahren das damals im Nebenerwerb betriebene Weingut seiner Eltern übernahm, auf Bio-Weinbau umsatteln würde, sei auch logisch gewesen, sagt Trummer auf dem Weg durchs Obegger Rebenmeer. „Da stehen wirklich sehr alte Sauvignon- und Morillon-Reben auf uraltem, reinstem Muschelkalk!“, ruft er. „Das ist ein Schatz! Wie kann man kein Interesse daran haben, den nicht gesund und vital zu halten? Und das geht halt nur mit natürlicher Nährstoffversorgung im Weingarten.“ Um die herzustellen, braucht es natürlich Zeit. „Aber wenn du über Jahre hinweg konsequent Kompost, Kuh- und Pferdemit einbringst, nicht öfter als drei Mal im Jahr mäht, den Schnitt liegen lässt, nicht alles umbringst, was hier lebt, dann trägt das irgendwann Früchte.“



Mit Morillon Ried Obegg 2016, Sauvignon blanc Ried Obegg Reserve 2013 und Sauvignon blanc Südsteiermark 2019 überzeugte Jürgen Trummer erst die VINEUS-Newcomer-Experten-Jury, beim Live-Voting im Rahmen der PUR 2022 holte er sich auch noch die meisten Publikumsstimmen – und damit den Sieg.

Hier geht's zu Jürgen Trummers Top-Tropfen bei Transgourmet!





**DREI
ZU NULL!
VORTEIL:
QIMIQ**



ANDERE PRODUKTE VS. QIMIQ

dein
Schokomouse
ist fertig in
17 MIN.



dein
Schokomouse
ist fertig in nur
5 MIN.

Vorteile von QimiQ:

- 1 kg QimiQ Whip ersetzt bis zu 3 Liter Sahne
- Gelingsicheres echtes Sahneprodukt, nicht überschlagbar
- Zeit- und Ressourcenersparnis

du brauchst
für deine
Suppe
**1 LITER
SAHNE**



du brauchst
für deine
Suppe nur
**1/2 LITER
QIMIQ**

Vorteile von QimiQ:

- Säurestabil und gerinnt daher nicht
- Sämige Konsistenz im Handumdrehen
- Voller Geschmack bei weniger Fett

dein
Tramezzini
hält
1 TAG



dein
Tramezzini hält
mindestens
2 TAGE

Vorteile von QimiQ:

- Bindet Flüssigkeit, Brot und Gebäck bleiben länger trocken und frisch
- Längere Präsentationszeit
- Einfache und schnelle Zubereitung



Die kleine, von Jürgen Trummers Eltern geführte Buschenschank soll auch zukünftig Teil des Trummer'schen Weinerlebnisses am Obegg bleiben. Der kulinarischen und konzeptionellen Weiterentwicklung will sich der Junior – bei aller Liebe zur Tradition – aber nicht verschließen. Vielleicht, sagt er, werde er sich in naher Zukunft einen Sommelier an Bord holen. Auch die Speisekarte würd er gerne ein wenig adaptieren, das kulinarische Angebot zeitgeistiger gestalten. „Mehr Tischkultur, mehr Weinkultur“, bringt er seine Vorstellungen auf den Punkt.

Dass er sich mit der Entscheidung für Bio-Weinbau das Leben und Arbeiten nicht unbedingt leicht macht, ist ihm bewusst. Dieses Jahr noch ein bisschen mehr als sonst. Trummer lenkt den Blick auf die zahlreichen Lederbeeren, ein typisches Schadbild für Pilzbefall mit *Peronospera*, auch als falscher Mehltau bekannt. „Es ist kein leichtes Jahr“, seufzt er. „Von März bis Juli hat es quasi durchgeregnet. Super für *Peronospera*! Im konventionellen Weinbau kannst du da ganz anders dagegensteuern, ich kann maximal mit Schwefel und Kupfer arbeiten.“ 15 bis 20 Prozent Ertragseinbußen erwartet er, das Lachen kommt ihm aber trotzdem nicht abhanden. Irgendwas sei ja immer, sagt er, und erzählt von Spontangärungs-Desastern („Jetzt hab ich's mittlerweile aber schon super im Griff!“) und von dem kleinen Weingarten am Obegg, den er letztes Jahr dazugekauft hat und in dem Blauer Wildbacher gesetzt ist – ausgerechnet! „Das ist ja für die Gegend hier eine Freak-Sorte, und eine schwierige noch dazu. Aber die Stöcke ausreißen ist keine Option“, sagt er. Was er mit dem Ertrag machen werde, wisse er noch nicht so genau. „Vielleicht mach ich einen Rotwein draus? Rotwein! Das wäre spannend!“

SMALL IS BEAUTIFUL

Wo wir beim Thema Zukunft angekommen wären. Wohin soll die Reise gehen für das Weingut Jürgen Trummer? „Größer möchte ich jedenfalls nicht werden. Ich hab mit drei Hektar angefangen, jetzt hab ich zwölf, und die kann ich mit zwei Mitarbeitern auch gut bewirtschaften. Ich will bei jedem Rebstock mehrmals pro Jahr vorbeikommen, und das geht jetzt noch.“ Was er hingegen schon möchte, ist die von seinen Eltern geführte Buschenschank sanft in die kulinarische Moderne führen. Und dann wäre da noch die Idee eines Winzer-Kollektivs, das er nächstes Jahr gemeinsam mit drei befreundeten Kolleg:innen auf die Beine stellen möchte. „So was wie die Healthy Boy Band ... Okay, nicht ganz so abgefahren vielleicht“, schmunzelt er. Dass diese neue Viererkette aus der Art schlagen wird, davon darf man aber getrost ausgehen.

www.trummerwein.at



„Ich will bei jedem Rebstock mehrmals im Jahr vorbeikommen, und das geht bei 12 Hektar Rebfläche. Das ist nicht viel. Aber Größe war nie ein Ziel.“

Jürgen Trummer über die Freude am feinen Kleinen

a Wenn Jürgen Trummer im Weingarten eingreift, dann selbst und sehr behutsam. Ab Winter werden ihn dabei ganz behutsam grasende Schafe unterstützen.

b, c Jürgen Trummers erklärtes Ziel ist, die singulären Terroirs seiner Rieden Obegg, Wieltsch und Grassnitzberg möglichst unverfälscht in die Flasche zu bringen. Am Bio-Weinbau führt für ihn dabei kein Weg vorbei.

**VERTRAUEN
SIE KEINER
WERBUNG.
VERTRAUEN
SIE IHREM
GESCHMACK.**



**AUS
NACHHALTIGER
FISCHEREI**

Vier  Diamanten
PREMIUM QUALITÄT SEIT 1963

VIERDIAMANTEN.AT



Elite Partner



FOTOS:
Christian Maislinger

Ein fast ganz normaler Cookinarium-Tag im Transgourmet Cook Studio Salzburg-Wals: perlende Träume aus dem Trinkwerk-Sortiment im Glas, herbstliche Produktperlen des Cook-Sortiments, veredelt von Executive Chef Leo Aichinger, auf dem Teller.



COOK EXECUTIVE CHEF LEO AICHINGER LÄSST ZU RIND, KALB UND FISCH DIE KORKEN KNALLEN – UND CRÉMANT & CO. IHRE PRICKELNDEN TRÜMPF AUSSPIELEN.

Es passiert selten, dass man Transgourmet Trinkwerk-Abteilungsleiter Andreas Hayder und Cook Executive Chef Leo Aichinger gemeinsam in einer Küche antrifft. Aber an diesem Tag ist alles ein bisschen anders als sonst. Schaumgebremst war gestern, denn zum Gekochten wird dieses Mal gereicht, was immer noch zu oft dazu verdammt ist, Festivitäten in Schwung zu bringen oder den Gaumen auf das Big Play aus der Küche vorzubereiten: Schaumwein. Und weil an diesem Tag wirklich alles anders ist, findet sich in dieser elitären Eskorte – mon dieu! – auch kein Champagner. Dafür drei nicht minder herausragende Ableger des ikonischen Sprudels. Achtung, Spoiler: Ein Franzose, ein Italiener und ein Österreicher sind dabei.

PIEMONTE UND BURGUND

Während Herr Hayder loszieht, um sein Team aufs Feld zu führen, biegt Leo Aichinger mit seiner Nummer eins fast schon in die Zielgerade ein. „Fassona. Eine Wucht!“, kommentiert er knapp den Opener, in dessen Zentrum der Ferrari unter den Rinderrassen steht. Die mittlerweile Slowfood-geschützte Kreuzung aus Auerochse und Zebu hat vor 20 Jahren vom Piemont aus die Sternegastronomie erobert. Weil? „Extrem wenig intramuskuläres Fett, aber wunderbar zart mit angenehmem Biss und unglaublich feinem Aroma!“, erklärt Leo Aichinger. Und die entfalten sich im rohen Zustand am besten, weshalb er das Rind auch als Carpaccio in Szene setzt. Der guten Ordnung halber: Einen Teil der Vorbereitung haben ihm





1

Carpaccio vom Fassona-Rind, Herbsttrüffel, Eidottercreme, Portweinzwiebel



Passend dazu:
MONOCHROME
CRÉMANT DE
BOURGOGNE
ROSÉ 0,75 L

**Maison Parigot &
Richard, Savigny-
lès-Beaune
Burgund
Frankreich**

ART.-NR. 615138



Hier geht's zum Rezept



die Italo-Spezialitäten-Profis von Italia&Amore abgenommen, denn sie lassen die Rinder bei Starfleichhauer Franco Cazzamali metzgern, ihr Fleisch ebenda in Carpaccio-Form bringen und auch gleich fixfertig portionieren. So weit, so smart. Was braucht es da jetzt noch? „Schwarze Nüsse, Trüffel, Eierschwammerl, Rotweinzwiebeln, Blattspinat und Eidottercreme. Harmonieren alle perfekt mit dem buttrigen Geschmack des Fleisches!“ An der Seite des Piemonteser Rindviehs nimmt Andreas Hayders ausgewählter 2017er Crémant Rosé de Bourgogne am Tisch Platz. Für sich genommen schon ein Ereignis von einem Crémant – beerensafteig, zart-cremig, mit einem Hauch Brioche –, in Kombination ein Garant für allumfassende Seligkeit.

PARIS UND LOMBARDEI

Nach dem letzten Glück zum ersten Glück wird in der Küche der zweite Akt eröffnet. Thema: Herzensangelegenheiten, genauer gesagt Kalbsherzbries-Angelegenheiten. Die Wachstumsdrüse des Milchkalbs mit seinem wolkengleichen Biss und feinen, leicht süßlichen Geschmack ist das Chanel-Kleid unter den Innereien, in vielen renommierten Küchen der Welt aber



„Große Champagnerhäuser haben auch ein Markenimage zu pflegen, und Teil dessen ist unverwechselbare Aromatik. Mit einem Crémant oder Franciacorta von kleinen Produzenten hingegen kann man überraschen.“

Andreas Hayder, Abteilungsleiter Transgourmet Trinkwerk

Glaciertes
Kalbsbries,
Kartoffel-
baumkuchen,
Morcheln,
Liebstöckel

2



Passend dazu:
SATËN
FRANCIACORTA
DOCG 0,75 L, 2018

**Mosnel,
Camignone
Franciacorta
Italien**

ART.-NR. 3496668



QR-Code scannen und nachkochen!



**TRADITIONELLE
MISCHUNG**

AUS VORARLBERGER
BERGKÄSE, RÄSSKÄSE
UND EMMENTALER



Emmi Österreich GmbH · Illweg 8, 6714 Nüziders · Austria
info@emmi-austria.at · www.emmi-austria.at

nach wie vor unterrepräsentiert. Glücklicherweise nicht so in Österreich, denn gemeinsam mit den Franzosen würdigt unsereins die Edel-Innerei – vor allem gebacken. Leo Aichingers Herz schlägt heute aber nicht für Panade. Er blanchiert die delikate Drüse in einem Fond aus Wasser, Zwiebeln, Pfefferkörnern, Lorbeer und Essig, putzt sie („sauberst!“) zu, brät sie an, glaciert sie mit Kalbsjus und Butter und hievt sie gemeinsam mit Kartoffelbaumkuchen, Liebstöckelsauce, Morcheln und Senfkaviar über den Pass. „Mir kommt ja vor, Innereien haben es heute schwer, vor allem bei den Jungen“, bemerkt Aichinger beim Servieren, und sieht dabei kurz ratlos aus. Man sinniert still, ob man mit Ü30 noch zu den Jungen zählt, taucht dann aber doch in das Wölkchen am Teller ein und fragt sich für die ersten Sekunden erst mal gar nichts mehr, außer zwei Dinge: Wie kann diese geschmackliche Eleganz irgendjemanden zwischen 0 und 100 nicht betören? Und warum blubbert zur französisch angehauchten Götterspeise im Glase ein Italiener? Eine schlüssige Antwort auf die erste Frage gibt es nicht, die auf die zweite lautet: Weil er kann! Der Franciacorta Satèn di Mosnel DOCG 2018 ist dank seiner Geradlinigkeit am Gaumen und der feinen, weißen Pfirsichfrucht nämlich ein schlicht sensationeller Bries-Partner. Punkt.

ATLANTIK UND LANGENLOIS

Last, but not least am Tisch: Fisch. Weil ein Schaumwein-Menü ohne Fisch, sagt Andreas Hayder, „das würde sich irgendwie falsch anfühlen“. Stimmt schon: Schaumwein zu Fisch und Meeresfrüchten ist die klassische Kombination schlechthin. Zu dieser trägt Leo Aichinger mit einer klassisch die an der Karkasse gebratene Seezunge umgarnenden Beurre blanc bei. An der Seitenlinie nehmen Rote und Gelbe Rüben Platz, der Oliven-Kapern-Crunch mit Nussbutter sorgt für fein-würzigen Wumms. Ein optisches und geschmackliches Gesamtkunstwerk, dem Alwin Jurtschitsch mit seinem handgelesenen, spontanvergorenen Brut Nature Grünen Veltliner Sekt Große Reserve 2017 den fulminanten, letzten Pinselstrich verleiht. So kann das alles andere gern zum neuen Normal werden.



Passend dazu:
BRUT NATURE
2017 GRÜNER
VELTLINER SEKT
G.U. GROSSE
RESERVE BIO
0,75 L

**Weingut
Jurtschitsch
Langenlois
Österreich**

ART.-NR. 1302397



QR-Code scannen und nachkochen!

Seezunge an der Gräte gebraten, Rüben, Oliven- Crunch, Beurre blanc



MAN SOLLTE HOCHWERTIGE SCHAUMWEINE ALS DAS SEHEN, WAS SIE SIND – VIELSEITIG EINSETZBARE WEINE. FREI NACH DEM MOTTO: VOR DEM ESSEN, NACH DEM ESSEN, WÄHRENDDESSEN.



3

Seit Josh Niland der Spitzen-gastronomie in seinem Best-seller-Buch „Take one Fish“ das Fischmetzger näherbrachte, ist die Zubereitung von Fisch am Grätenkamm ziemlich en vogue. Nicht nur eine spektakuläre, sondern auch eine verdammt gute Idee – vor allem, wenn der Kamm zu einer 800er-Wildfangseezunge gehört –, findet auch Leo Aichinger und bettet den Luxus-Fisch auf einem Kapern-Oliven-Crumble. Dazu: Rübe hoch 3, die Königin der französischen Grundsaucen – und tous le terroir aus Langenlois.

Vive le Champagne!



DARF'S CHAMPAGNER
STATT WEIN ZUM ESSEN
SEIN? DANN LEGEN
WIR IHNEN DIESE DREI
PERLEN ANS HERZ.

a Roederer Collection Brut THE BIG „R“

Kreiert aus der Réserve Perpétuelle und den in Holz ausgebauten Reserveweinen, ergänzt mit den besten Weinen der letzten Ernte, ist dieser Multi-Vintage-Champagner ein feinsensereiches und frisches Gesamtkunstwerk mit Noten von weißfleischigen Früchten, Zitrus, Akazienblüten und gerösteter Haselnuss. Sensationell zu Hummer und Jakobsmuscheln!
ART.-NR. 3445905

b Gosset Grand Rosé Brut SIGNATURE- SCHÄUMER

Maison Gosset ist die Grande Dame unter den Traditionsweingütern der Champagne und ein Garant für Top-Schäumer, allen voran dem Grand Reserve Brut, dessen Bouquet von Frucht und Frische geprägt ist. Voluminös am Gaumen, angenehme Säure und tolle Pfirsich- und Mirabellnoten. Solo groß, zu Scampi, Austern oder Käse noch größer.
ART.-NR. 3322153

c Béatrice Baron Prestige Brut DAMEN- SPITZ(E)

Dieser exzellente und in Sachen Preis-Leistung unschlagbare Winzerchampagner trägt die elegante Handschrift der Schwestern Claire, Lise und Aline Baron, die das traditionsreiche Champagnerhaus Baron Albert erfolgreich in die Zukunft geführt haben. Perfekt ausbalanciert und mit angenehmer Säure macht er vor allem zu Meeresfrüchten und Ziegenkäse eine Traumfigur.
ART.-NR. 3133667

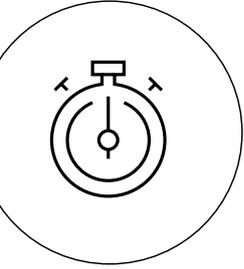
C. GOETZE
St. Petersburg - Berlin.



*Mionetto.
Mehr als nur
ein Prosecco.*



Seit 1887 steht Mionetto für Qualität,
Tradition und italienische Lebensfreude.
Mit seiner leuchtend strohgelben Farbe,
seinen intensiven feinen Perlen und seinem
Apfelduft zählt er geschmacklich zu
den modernsten seiner Klasse.



5 Fragen an ... Wolfgang Ridisser

Herr Ridisser, Sie sind bei Trinkwerk für die Technikabwicklung im Bereich Schankanlagen verantwortlich. Was genau sind Ihre Aufgaben?

Mein Kerngeschäft reicht vom Erstkundenkontakt und Lokalaugenschein bei Kunden, die mit Trinkwerk als Partner eine neue Schankanlage installieren möchten, über die Planung und die Erstellung eines Abwicklungsplans bis zur Übergabe der Anlage und der Nachbetreuung nach der Übergabe.

Nachbetreuung bedeutet auch regelmäßige Wartung?

Trinkwerk arbeitet in diesem Bereich eng mit verschiedenen TÜV-zertifizierten Technikteams aus ganz Österreich zusammen. Diese Unternehmen sind langjährige Partner, die unsere hohen Qualitätsanforderungen erfüllen und auf deren Professionalität unsere Kunden voll vertrauen können.

Stichwort Kunden: Welche Vorteile habe ich als Transgourmet-Kunde, wenn ich mich für eine Zusammenarbeit mit Trinkwerk im Schankbereich entscheide?

Wir arbeiten nach dem Motto „So viel wie nötig und so maßgeschneidert und flexibel wie möglich“. Zum einen analysieren wir also im Vorfeld sehr genau, welches Schanksystem für den Kunden sinnvoll ist, und stimmen die Lösung genau darauf ab. Ein Imbiss braucht in der Regel kein vollautomatisches, digitales Schanksystem mit Anbindung ans Warenwirtschafts- und Kassensystem, bei einem großen Hotel sieht es

a, b

Wolfgang Ridisser ist – mit einer kurzen Unterbrechung – seit 2008 Teil des Transgourmet Trinkwerk-Teams und in der Steiermark, Burgenland und Kärnten für Verkauf, Beratung und Technikabwicklung im Bereich Schanktechnik verantwortlich.

c Rund 400 Kunden aus ganz Österreich – von der Großdisco über Hotels und Gasthäuser bis zur Würstelbude – vertrauen im Bereich Schanktechnik auf Transgourmet Trinkwerk.



a

da schon anders aus. Womit wir uns mit unserem Schanktechnik-Service aber wirklich deutlich abheben, sind die flexiblen Finanzierungsmodelle.

Welche Finanzierungsmodelle gibt es denn?

Direktzahlung beziehungsweise Ratenzahlung, Dauerleihe oder Bonusrückkauf. Beim Bonusrückkauf können Transgourmet-Kunden die Anlage mit dem auf Basis ihrer Umsätze errechneten Bonus zinslos rückfinanzieren. Das ist eine Variante, die sehr gern in Anspruch genommen wird.

Über Geld spricht man nicht, heißt es. Verraten Sie uns trotzdem, in welchem Preisbereich wir uns bei den verschiedenen Systemen bewegen?

Die Basisversion einer kleinen digitalen Schankanlage inklusive Montage und Kellertechnik kommt auf rund 20.000 Euro. Bei High-End-Ausführungen, die wir selbstverständlich ebenfalls planen, montieren und servicieren, gibt's da nach oben hin fast kein Limit.

„Was uns deutlich von allen anderen Anbietern im Schanktechnikbereich abhebt, sind die flexiblen Finanzierungsmodelle, die wir unseren Kunden bieten.“

Wolfgang Ridisser, Verkauf & Beratung Schanktechnik



DIE SCHANK IST DAS HERZ JEDES GASTRONOMIEBETRIEBES – UND DAS TRINKWERK-SCHANKANLAGEN-TEAM SORGT DAFÜR, DASS ES VON DER PLANUNG BIS ZUR WARTUNG IM PERFEKTEN TAKT SCHLÄGT.



10 Jahre

GEMEINSAM ERFOLGREICH

DIE TRINKWERK-ERFOLGSGESCHICHTE WÄRE OHNE DIE LOYALITÄT UND DAS VERTRAUEN UNSERER KUNDEN SO NICHT GESCHRIEBEN WORDEN. DAS FINDEN WIR RICHTIG GUT. UND EINIGE VON IHNEN HABEN UNS VERRATEN, WAS SIE AN UNS RICHTIG GUT FINDEN.

JOHANNES
MOSSHAMMER,
Inhaber ****Hotel Gasthof
Maria Plain, Bergheim
bei Salzburg

„Transgourmet Trinkwerk als langjähriger Servicepartner erfüllt für mich als Gastronom und Hotelier alle wichtigen Kriterien: ein umfangreiches Sortiment, ein großartiges Preis-Leistungs-Verhältnis, kompetente Beratung und ein Team, das mir auch bei Sonderwünschen stets entgegenkommt. Außerdem kann ich mit einer einzigen Anlieferung sämtliche Getränke für meinen Betrieb beziehen, was enorm effizient ist. Ich gratuliere zu zehn erfolgreichen Jahren und freue mich auf die weitere Zusammenarbeit!“

ANDREAS
BREITENFELLNER,
Küchenchef und Gastgeber
PergWerk Bar & Restaurant
in Perg

Vor vier Jahren haben Trinkwerk-Diplomsommelier Günter Hörmedinger und ich gemeinsam die Weinevent-Reihe WeinWerk ins Leben gerufen. Jeden ersten Donnerstag im Monat präsentieren ausgewählte Top-Winzer, die mit ihren Weinen auch bei Transgourmet Trinkwerk vertreten sind, ihre besten Tropfen im PergWerk, und ich serviere dazu ein Fünf-Gänge-Menü. So ein Konzept gemeinsam mit einem Wein- und Getränkefachhändler dieses Formats dermaßen erfolgreich auf die Beine zu stellen und langfristig umzusetzen, das ist wirklich einzigartig.“



CHRISTIAN ALTENHAIN,
General Manager Spa Resort
Styria, Bad Waltersdorf

„Umfangreiche, persönliche Betreuung, ein ausgeprägter Service-Gedanke und alles aus einer Hand: Das sind drei der wesentlichsten Gründe, weshalb wir sowohl im Food- als auch im Getränkebereich sehr eng mit Transgourmet zusammenarbeiten. Mittlerweile beziehen wir beinahe unser gesamtes Getränkeangebot von Transgourmet Trinkwerk. Das Gesamtpaket stimmt einfach!“

NEU



Schärdinger



For you



Schärdinger



For me



Schärddinger. So schmeckt mir das Leben!

KARIN & PETER
HETTEGGER,
Gastgeber des ****Hotels
DAS EDELWEISS Salzburg
Mountain Resort, Großarl

In unserer hoteleigenen Weinbar Kork & Gloria sowie der Alpinbar bieten wir unseren Gästen die Möglichkeit, täglich eine Auswahl an heimischen und internationalen Weinen der Extraklasse zu degustieren. Und dank der langjährigen, professionellen Zusammenarbeit mit Transgourmet Trinkwerk gelingt es uns auch, anspruchsvolle Genießer und ausgewiesene Wein-Connaisseurs jedes Mal aufs Neue mit einem exzellenten Tropfen zu begeistern.“



WILLI KUBANER,
GF Gastronomie Betriebs
GmbH Graz
(Bar-Club Unialm, Bar
Hasenstall)

„Ich bin Transgourmet-Kunde der ersten Stunde und dementsprechend auch ein Transgourmet Trinkwerk-Urgestein. Dass diese langjährige Partnerschaft so gut funktioniert, sagt eigentlich alles aus über die Angebots- und Servicekompetenz von Trinkwerk – und ganz besonders über die Kompetenz meiner Ansprechpartner, die wirklich immer für mich erreichbar sind!“

PETER MAYER,
Eigentümer des ****s Hotels
Panorama Royal, Bad Häring

„Aufgrund der hohen Service-, Beratungs- und Logistikkompetenz wickeln wir unseren Getränkeeinkauf mittlerweile weitestgehend über Transgourmet Trinkwerk ab. Mein Eindruck von unserer Zusammenarbeit ist, dass viele Mitarbeiter mehr leisten wollen, als sie wahrscheinlich müssten. Vielleicht kennen Sie ja die Redensart ‚Marchieren kann man befehlen, Weltrekorde nicht‘ – und das Trinkwerk-Team ist momentan weltrekordtauglich.“

SINCE 1888
PAGO
PREMIUM FRUIT

Probier's mal mit
unseren Lokal-Heroes.

PROBIER'S MAL PAGO!



www.pago.at



House(s) of Wine



WEIN, NUR DU ALLEIN? FÜR IMMER MEHR HEIMISCHE WINZER IST DAS NICHT MEHR DAS MOTTO DER STUNDE. SIE SETZEN AUF DIE PERFEKTE SYMBIOSE AUS WEIN- UND URLAUBSERLEBNIS. BESUCH BEI DREI WINZERN, DIE NICHT NUR AUSSCHENKEN, SONDERN AUCH AUFBETTEN.





a



b



c

Fotos: Monika Nguyen, Kataneva Photography

Erich Scheiblhofer ist in der heimischen Weinbranche eine große Nummer. Das von ihm geführte Familienweingut in Andau hat sich in den vergangenen Jahrzehnten zu einem der wirtschaftsmächtigsten Weinbaubetriebe des Landes gemausert, sein „Big John“ ist längst eine Rotweincuvée-Ikone, die sich von selbst verkauft, der Scheiblhofer-Weinstil gilt als unverwechselbar. Und der Mann denkt gern über den Glasrand hinaus. Nach der Eröffnung des neuen Weinguts 2011 eröffnete er 2015 die "Hall of Legends", eine Eventhalle, in der dem vinophilen Publikum von der Weinkost bis zum Gala-Dinner so ziemlich alles geboten wird, was Freude bereitet. Er kaufte das Dorfwirtshaus, modelte es zu einem legeren Restaurant um, und baute ein kleines Gästehaus. Die Eröffnung seines Wein-Wellness-Resorts namens The Resort im Mai 2022 hat all das aber nochmal getoppt. Mit dem Luxus-Haus in Andau betritt Scheiblhofer die internationale Tourismusbühne. Und er tritt auch auf dieser Bühne mit dem Ziel an, eine richtig große Nummer zu werden.

THINKING BIG IM SEEWINKEL

„Der Erich ist ein Visionär, was viele Dinge angeht, und er hat einfach gesehen und verstanden, dass so ein Projekt voller Möglichkeiten und Chancen steckt, vor allem auch für die Region, wo es ja bislang weitestgehend an Nächtigungsmöglichkeiten fehlte ... überhaupt im gehobenen Segment“, sagt Scheiblhofer Sales-Leiter Harald Braunsteiner. Die größte Stärke des 118 Zimmer, Restaurant, Bar und Wellnessbereich umfassenden Hauses sieht er in der „perfekten Symbiose aus Wienerlebnis, das wir im Haus selbst, aber auch am Weingut mit Führungen, Verkostungen

a, b, c

Mit Arkan Zeytinoglu konnte ein renommierter Architekt für die Planung und das Design-Konzept des 118 Zimmer und Suiten, einen 4000 Quadratmeter großen Wellnessbereich sowie ein gehobenes Restaurant und Bar beherbergende Scheiblhofer The Resort gewonnen werden, dass sich architektonisch an den dörflichen Angern der Region orientiert.



Mit dem Gedanken, in die Gastronomie und Hotellerie einzusteigen, spielte der burgenländische Top-Winzer Erich Scheibelhofer schon lange. Vor vier Jahren fiel schlussendlich die Entscheidung, den Traum auch Wirklichkeit werden zu lassen – und zwar in bis dahin in Österreich nie da gewesener Dimension. Auf über 8 Hektar Fläche entstand mit dem Scheibelhofer The Resort ein luxuriöses und hochmodernes Wein-Wellness-Hotel mit 118 Zimmern, exklusivem Spa-Bereich, Hotelrestaurant und Bar, das neue Standards im weintouristischen Bereich setzt.



Das Beste für Ihre Gäste

- Perfekt für das Frühstücks- und Wellnessbuffet sowie für die gesunde Ecke
- Nur ungeschwefelte Trockenfrüchte, ohne Farbstoffe und Konservierungsstoffe
- Seit jeher abgefüllt im  oberösterreichischen Steyr



oder Events bieten, exzellenter Dienstleistung und einem für verschiedene Gäste-schichten sehr attraktiven Urlaubsangebot“. So seien nach der Eröffnung im Mai verstärkt Gourmets und Weinkenner zu Gast gewesen, im Sommer viele Familien, jetzt im Herbst kämen mehr Seminargäste oder Eventgäste der Hall of Legends. „Unser Konzept hat mehrere Schubladen, und ich glaube, dass das ein wesentlicher Teil des zukünftigen Erfolgs ist“, betont Braunsteiner.

DIE ZUKUNFT WOHNT BEIM WINZER

Es ist ein Erfolgsmodell, das sicher nicht jeder Weinbaubetrieb in dieser Dimension verfolgen kann und will. Fest steht aber, dass Wohnen beim Wein eines der großen Zukunftsthemen für Betriebe aller Größenordnungen ist – und ein wesentlicher Wirtschaftsfaktor. Rund 30 Prozent aller heimischer Touristen gelten als wein- und kulinarikaffin. Die genussaffine Zielgruppe ist besonders interessant, weil sie während ihres Urlaubs rund 50 Prozent mehr Umsatz generiert, als der Durchschnittstourist. Darüber hinaus integrieren rund 25 Prozent der Gäste das Thema Wein in ihren Urlaub. Ein Potenzial, das immer mehr österreichische Winzer entdecken und mit maßgeschneiderten Angeboten auch ausschöpfen.

IM VULKANLAND VERMEHRT GUTES

Stefan Krispel vom Genussgut Krispel in Hof bei Straden ist einer dieser Winzer. Gästezimmer gibt es bei Krispels schon seit 1993, nur waren die, wie Stefan Krispel betont, nicht zum Verweilen gedacht, sondern als Bett für eine Nacht nach dem Buschenschankbesuch. „Als ich übernommen habe, wollte ich Essen, Trinken und Schlafen hier zu einem ganzheitlichen, modernen Konzept zusammenfügen“, sagt er. Der Weg vom Weingut zur Genuss-Destination begann mit einer Mangalitzaschweinezucht und dem schneeweißen Lardo, der Krispel die Aufmerksamkeit des Gourmetvolks sicherte. Zwischenzeitlich wurden Stück für Stück alle Gebäudeteile kernsaniert, einige neu gebaut, alle 8 Gästesuiten



a



b



c

a, b, c

Auch am Weingut Nigl in Senftenberg im Kremstal hat man das weintouristische Angebot zuletzt ausgebaut, und zusätzlich zu den Winzerzimmern ein Appartementhaus am Hangfuß des Rehberger Goldbergs für Gäste adaptiert.

d, f, g

Das familieneigene Weingut samt Buschenschank in Straden hat Stefan Krispel gemeinsam mit seiner Ehefrau in den vergangenen Jahren zum Genussgut Krispel ausgebaut.



d



„Mein Motto ist: Weg vom Massentourismus und lieber besser und dienstleistungsorientierter im Detail werden.“

Winzer Stefan Krispel über den Weg vom Weingut zum Genussgut Krispel

RUND 25 PROZENT DER GÄSTE INTEGRIEREN DAS THEMA WEIN IN IHREN URLAUB. DIESES POTENZIAL SCHÖPFEN IMMER MEHR WINZER MIT MASSGESCHNEIDERTEN ANGEBOTEN AUS.



komplett umgestaltet und modernisiert, ein Pool mit kleinem, dazugehörigen Buschenschank-Bereich gebaut. Letztes Jahr folgte dann die Eröffnung von Krispels Genuss-theater, wo regionale Köstlichkeiten und exzellenter Wein in gehobener, unaufdringlich-eleganter Atmosphäre serviert werden. „Mein Motto ist: Weg vom Massentourismus, lieber den sanften Weg gehen, dafür besser im Detail werden.“ Er spreche mit seinem Angebot jetzt sicher vermehrt Gäste an, die ein gewisses Niveau voraussetzen und sich auch etwas leisten können und wollen. „Aber wir sind nicht der Arlberg. Ich möchte schon leistbar und bodenständig bleiben.“ Was er jedenfalls nicht will, ist stehenbleiben. Das Wohnangebot soll um 6 zusätzliche Gäste-einheiten erweitert werden. „Aber erst in ein paar Jahren. Jetzt muss erst einmal die neue Produktionshalle fertig werden!“



a

a Die Gäste der Winzerei-Lage Ciringa Stampfer von Familie Tement können aus 5 Mini-Suiten, 2 Suiten, 2 Grand Suiten und dem „Witschener Weinstöckl“ wählen. Den atemberaubenden Infinity Pool und die Schönheit der Natur gibt es in jedem Fall.

Fotos: The Flow Marketing KG, beige stellt



EINMALIGE GRENZ-ERFAHRUNG

Winzer Manfred Tement zählt zu den Pionieren des Qualitätsweinbaus in der Südsteiermark, und auch in puncto Weintourismus zählen die Tements mit ihrer Winzerei zu den Vorreitern der Region. Unter der Führung von Heidi Tement wurden seit 2013 alte Gutshäuser, Presshäuser, Keller und Stallgebäude sowohl auf österreichischer als auch auf der slowenischen Seite der Grenze aufwändig zu schmucken Chalets, Suiten und Lagenhäuschen umgebaut.

In vier verschiedenen Lagen und insgesamt 8 Gebäuden befinden sich mittlerweile 25 verschiedene Unterkünfte im modernen, luxuriösen Landhausstil, allesamt mit Ausblick auf die Weingärten und teilweise mit Privatpool. Weinerlebnis und Urlaubserlebnis werden hier besonders fein und an verschiedensten Stellen miteinander verwoben - was wohl auch die enorme Beliebtheit der Winzerei als Hideaway für Weinfans und Ruhesuchende, aber auch für Familien und Aktivurlauber erklärt.

SÜDSTEIRISCHE EXTRAKLASSE

Andernorts in der Steiermark, am Weingut Tement im Ehrenhausen, ist man mit dem Thema Urlauben beim Wein vorerst auch einmal fertig – mit Betonung auf vorerst. Denn was bei der Winzerfamilie Tement 2013 mit dem Umbau ehemaliger Weinbauarbeiter-Unterkünfte aus Stein direkt an der Lage Zieregg begann, ist heute eine 25 verschiedene Apartments, Chalets und Lagenhäuser umfassende Urlaubsdestination der Extraklasse. Federführend verantwortlich für die Umgestaltung der ehemaligen Steinhäuser, Kellerstöckel und Presshäuser war und ist Manfred Tements Frau Heidi, die Alt und Neu auf besonders elegante Weise zusammenführte. Mit der Magnothek befindet sich direkt angren-

zend an die Zieregg-Apartments zwar ein gutseigenes Wirtshaus, Frühstücksbuffet und speziellen Restaurant-service gibt es bei Tements allerdings nicht. Das Gesamterlebnis in der Winzerei soll nämlich so entschleunigt und so individuell wie möglich sein. Wer eincheckt, findet einen mit Tement-Wein und Jause gut gefüllten Kühlschrank vor, morgens wird ein Frühstückskorb vor die Türe gestellt.

Urlaub beim Winzer, das kann heute also großes Dienstleistungs-Kino genau so sein wie exklusive, private Genusszeit. Dafür zu sorgen, dass die, die eine Reise zum Wein tun, auch über den Wein hinaus etwas zu erzählen haben, macht zukünftig jedenfalls in jeder Form und Dimension Sinn.



b Bei Familie Tement ist Wein genauso Familiensache wie Wohnen. Heidi Tement (3.v.l.) verantwortet den Erfolg der Winzerei, Stefan, Manfred, Armin und Monika Tement (v.l.n.r.) die des Weinguts.



c Von außen sind die Chalets und Apartments der Winzerei noch als frühere Kellerstöckel und Presshäuser erkennbar, drinnen wurde auf eine elegante Linie Wert gelegt. Holztrape-Decken, Steinmauern, moderne Lampen, Holzmöbel und bodentiefe Fenster kreieren eine warme Atmosphäre.



Hauptsache, Wein!

Herr Zechmeister, warum brauchte das Burgenland einen neuen weintouristischen Verein?

Es brauchte einfach eine Schnittstelle zwischen Tourismus, Weinwirtschaft und Politik. Der burgenländische Wein, die Winzer, die Weinwirtschaft und auch der Tourismus sind tragende Säulen in unserem Land, und dieses Potenzial müssen wir nutzen. Dafür müssen wir unter anderem unser weintouristisches Angebot intensiver und schlagkräftiger nach außen kommunizieren.

Welche Ziele verfolgt der Verein konkret?

Es gibt eine klare Botschaft, die wir senden möchten, und die lautet: „One more night“. Wir möchten Gäste, die des Weins wegen ins Burgenland kommen – und deren Anzahl steigt kontinuierlich –, mit attraktiven, auch themenübergreifenden Angeboten und Erlebnissen dazu bringen, ihren Aufenthalt zu verlängern. Die Weindestination Burgenland soll gestärkt werden, im In- und Ausland. Das soll künftig unter anderem über Events, Initiativen, neue Veranstaltungsformate und auch über aufmerksamkeitsstarke Marketingkampagnen gelingen.

Wie die aktuelle Herbstkampagne des Burgenland Tourismus?

Genau. Dafür konnten wir mit Nicholas Ofczarek einen neuen Weinbotschafter gewinnen, der in fünf Spots un-

sere burgenländischen DAC-Gebiete und ihre Einzigartigkeit charakterisiert und verkörpert.

Kampagnen wie diese stärken die Weindestination Burgenland. Wie konkret wollen Sie die Weinbaubetriebe bei der Stärkung ihres touristischen Angebots unterstützen?

Ein Beispiel: Wenn Gäste bei unseren Winzern Wein konsumieren, sollen sie auch sicher wieder zurück in ihre Unterkunft kommen. Dafür braucht es ein flächendeckendes Konzept, denn bisher

„Wir wollen Österreichs attraktivstes Wein-erlebnis schaffen und zum Magneten für wein- und genussorientierte Besucher aus aller Welt werden.“

Christian Zechmeister

DER NEUE WEINTOURISMUS-BURGENLAND- GESCHÄFTSFÜHRER CHRISTIAN ZECHMEISTER IM INTERVIEW ÜBER SEINE ZUKUNFTSPLÄNE FÜR DIE WEINDESTINATION BURGENLAND.



werden Shuttle- oder Taxi-Services nur vereinzelt und temporär angeboten. Darüber hinaus wollen wir jenen Winzern, die ihren Gästen eine Unterkunft anbieten oder diesen Bereich ausbauen möchten, dabei helfen, ihr Angebot sichtbarer zu machen, und sie dabei unterstützen, verschiedenste Weinerlebnisse und Freizeitmöglichkeiten in den Weinbaugebieten professionell miteinander zu verzahnen.

Hat das Burgenland beim Thema „Urlaub beim Winzer“ noch Aufholbedarf?

Ja und nein. Viele burgenländische Winzer, von den ganz kleinen bis zu den ganz großen, investieren in den Ausbau ihres weintouristischen Angebots und in die Schaffung von Unterkünften am oder nahe am Weingut. Das reicht vom Kellerstöckl-Appartement bis zu großen Hotelprojekten. Da tut sich also schon sehr viel, aber es ist eben auch noch viel Potenzial da. Das möchten wir den Weinbaubetrieben aufzeigen. Und wir möchten den Betrieben, die Urlaub und Weingenuss miteinander verbinden, eine Plattform geben, auf der sie sich auch entsprechend präsentieren können. Unsere neue Website, die genau das zum Ziel hat, ist gerade online gegangen.

www.weintourismus-burgenland.at

Christian Zechmeister, der zuletzt im Österreich Wein Marketing und davor bereits als Geschäftsführer der Wein Burgenland tätig war, ist seit Juni 2022 neuer Geschäftsführer des Vereins Weintourismus Burgenland.

VIELE GETRÄNKETRENDS LÖSEN SICH SO SCHNELL AUF WIE EIN EISWÜRFEL IM LONG-DRINKGLAS. DER ZU ALKOHOLFREIEM TRINKVERGNÜGEN NICHT. EIN STATUSBERICHT SAMT BLICK IN DIE UMDREHUNGSFREIE ZUKUNFT.



Voll die Saft- läden!





Nüchtern betrachtet war es betrunken besser: ein Bonmot, das ganz wunderbar zu Stammtischabenden passt oder sich auf T-Shirts für Junggesellen-Rotten drucken lässt. Zumindest war das bis vor einiger Zeit so. Wer sich da in illustrierter Runde entschieden „etwas Antialkoholisches“ wünschte, dem wurde schon mal das Gefühl gegeben, mit diesem Wunsch die Lebensqualität aller anderen Menschen am Tisch zu beeinträchtigen. Die Nicht-Trinker galten als verhaltensauffällig. Und hatten zudem noch meist mit einer eher bescheidenen antialkoholischen Getränkeauswahl zu kämpfen. Flüssiger Würfelzucker mit Aroma, anyone? Alles passé.

DIE NEUE NÜCHTERNHEIT

Eine ausgewogene Ernährung, ein bewussterer Lebensstil, die Neugierde auf Neues: All das hat dazu beigetragen, dass Alkohol quer durch alle demografischen Schichten längst nicht mehr die erste Wahl ist, und alkoholfreie Getränke – die im besten Fall spritzig, fruchtig, nicht zu süß und aus nachhaltigen Rohstoffen hergestellt werden und sogar als Filler

taugen – boomen wie nie. Wie sehr, das belegen auch aktuelle Statistiken: Der österreichische Getränkeverband erhob 2021 bei CO₂-haltigen und stillen Limonaden einen Inlandsabsatz von plus 10,8 Prozent, vor allem Getränke auf Teebasis und stille oder gespritzte Fruchtsäfte legten enorm zu. Der umdrehungsfreie Genuss, wie ihn innovationsfreudige Unternehmen wie Balis, Mister Ginger, Wonderful Drinks oder Hakuma in die Flasche bringen, ist im Mainstream angekommen. Und die Gastronomie kann von der Innovationsfreude der Getränkeproduzenten und deren reizvoller Produktvielfalt nur profitieren.

START-UPS ALS VORREITER

Heimische Start-ups spielen bei dieser Entwicklung eine große Rolle. Anna Abermann und Michael Planckensteiner haben ein solches gegründet. 2013 tranken die beiden in einem kalifornischen Daily biologischen, ungesüßten Grapefruitsaft gespritzt. So etwas gab es damals in Österreich nicht – also musste es her, fanden die beiden. 2014 hoben sie mit PONA den ersten prickelnd-gespritzten Bio-Direktfruchtsaft aus der Taufe.

Es war der Startschuss für den Eintritt in den heimischen Getränkemarkt – wobei der, wie Anna Abermann betont, alles andere als einfach war.

„Wir haben damals gedacht, dass die ganze Welt auf unser Produkt gewartet hat!“, erinnert sie sich. „Aber wir haben total unterschätzt, wie extrem hart umkämpft der Getränkemarkt ist, und wir hatten ja auch in Wahrheit sehr wenig Ahnung von dieser Branche.“ Dank der richtigen Leute im Team, viel Geduld und einem Produkt, das mit Qualität und Geschmack von Anfang an überzeugen konnte, hätte sich das Unternehmen, das mittlerweile auf den Namen „Wonderful Drinks“ hört und mit „Ich Bin Was?er“ dem Bio-Frucht-Tonic „Bitterschön“ und „Tssschk-Soda“ die Markenrange erweitert hat, erfolgreich etabliert. PONA, das mittlerweile in sechs verschiedenen Geschmacksrichtungen produziert wird, ist der wichtigste Umsatzbringer und findet auch in der Gastronomie enormen Anklang. Die Gründe für diesen Erfolg verortet Abermann in erster Linie in der Güte des Produkts, das das Bedürfnis einer wachsenden Gästezahl nach Nachhaltigkeit, bewusster Ernährung und unverfälschter Bio-Qualität stillt. „Wir produzieren ausschließlich unsere selbst rezeptierten, direkt gepressten, ungefilterten Säfte aus Bio-Zutaten, ohne Haltbarmacher oder Zusatzstoffe und gänzlich ohne Zucker“, sagt sie.

Dass ihre Lieferanten nicht aus Österreich, sondern aus Sizilien, Südtirol und Spanien stammen, passt da auf den ersten Blick nicht so ganz ins Bild. „Vielleicht könnten wir, bei Äpfeln etwa, auch mit Lieferanten aus Österreich arbeiten“, erklärt Abermann. „Aber einerseits ist unser Abfüller in Millstatt da-

„PONA stillt das Bedürfnis einer wachsenden Gästezahl nach Home-made-Qualität, Nachhaltigkeit, bewusster Ernährung und unverfälschter Bio-Qualität.“

Anna Abermann





OB DAHEIM ODER AUSWÄRTS:
ALKOHOL IST QUER DURCH
ALLE DEMOGRAFISCHEN
SCHICHTEN LÄNGST NICHT
MEHR DIE ERSTE WAHL, WENN
ES UM TRINKSPASS GEHT.



APFELSaft 3.0

Pona Granny Apfel

ART.-NR. 3011525

In PONA ist nur direkt gepresster Bio-Apfelsaft mit prickelndem Gebirgsquellwasser aus den Alpen drin. Sonst nix.

a, b

Neben den Bio-Fruchtsäften der Marke PONA tummeln sich im Portfolio aktuell auch noch drei weitere Wonderful-Drinks-Brands.

c, d

Die Wonderful-Drinks-Masterminds Anna Abermann und Michael Plankensteiner haben mit viel Geduld und einem Spitzenprodukt aus einem Start-up ein erfolgreiches, kleines Unternehmen gemacht.



heim, da liegt Südtirol fast näher als die Steiermark. Und in der Bio-Qualität, die wir suchen, stoßen wir in Österreich einfach schnell an unsere Grenzen.“

Grenzen setzt sich „Wonderful Drinks“ fürs Erste auch bei der Erweiterung der Markenrange. „Ich denke ja dauernd über irgendwelche neuen Produkte nach!“, lacht Abermann. „Aber ich habe mir jetzt einmal einen Entwicklungsstopp auferlegt. PONA wird extrem gut angenommen, und unser Ziel ist es, die drei anderen, noch relativ jungen Brands ebenso erfolgreich auf Schiene zu bringen.“

DER SOZIALE SAFTLADEN

Eine andere Urban-Drinks-Erfolgsgeschichte nahm ihren Anfang bereits 2009, am Küchentisch einer Hamburger WG. Da hatten Jakob Berndt, Paul Bethke und Felix Langguth eine Idee: Wie wäre es, ein zeitgemäßes alkoholfreies Getränk zu entwickeln und mit jeder verkauften Flasche sozialen Wandel anzustoßen? Es war die Geburtsstunde von Lemonaid und Charitea – zwei Brands, die auch in Österreich vom Nischenzischerl auf vielen Getränkekarten schon in die erste Reihe des Softdrink- und Eistee-Angebots vorgerückt sind. Auch bei Lemonaid und Charitea wird auf Bio-Rohware, den kompletten Verzicht auf Zusätze, den weitestgehenden Verzicht auf Zucker und maximalen Geschmack gesetzt. Das „Trinken-hilft-Prinzip“, auf dem das Unternehmen aufbaut, spricht aber zusätzlich eine Klientel an, der soziale und geopolitische Gerechtigkeit ein mindestens so großes Anliegen ist wie nachhaltiger Konsum und Klimaschutz. Die Rohstoffe für Eistees und Limos werden nämlich ausschließlich von ausgewählten, fairen Bio-Kooperativen bezogen. „Für uns ist die Arbeit der Kleinbauernkooperativen die nachhaltigste Form der Landwirtschaft“, betont Jakob Berndt. „Und es ist wesentlicher Teil unseres Konzepts, uns über bestehende Standards hinaus zu engagieren.“ So fließt mit jeder verkauften Flasche

Fotos: Lea Aring, beigestellt

a Paul Bethke und Felix Langguth (r.) zählen mit ihrem 2009 gegründeten Social Business Lemonaid & Charitea mittlerweile zu den Big Playern am Markt.

b Das Erfolgsrezept von Charitea ist eigentlich einfach: Man nehme frisch aufgebrühten Tee aus fairer Bio-Produktion, lasse sämtliche Aromawand und Zusatzstoffe weg und süße das Ganze minimal mit Agavendicksaft und Honig.



GUT OHNE ALLES

Charitea Mint

ART.-NR. 3390077

Im neuesten Charitea-Familienmitglied bei Transgourmet, Charitea Mint, finden Pfeffer- und Apfelminze, saftige Passionsfrucht und Rooibos zusammen. Schmeckt, macht Spaß und ist gut für die Figur, weil zuckerfrei.



Österreichs
Bomben
Geschmack

SCHARTNER
BOMBE

SCHARTNER
BOMBE
Orange

OHNE
ZUSATZ VON
KONSERVIERUNGS-
STOFFEN



VEGAN



GINGER & NICE!

Mister Ginger

ART.-NR. 3182235

Das erste österreichische Premium Ginger Beer hat vom beschaulichen Steyr aus längst die heimische Barszene erobert. Wundert auch nicht, denn es tanzt mit Wodka und Gin genauso elegant wie mit Campari oder Whisky.

a, b

Die Geschichte des 2015 von Lukas Renz und Martin Paul gegründete Getränke-Start-ups Bärnstein ist eine von vielen Erfolgsgeschichten, die am heimischen Getränkemarkt in den vergangenen Jahren geschrieben wurden. Neben Bärnstein Dirndl tummelt sich mittlerweile auch eine Variante in der Geschmacksrichtung Quitte im Sortiment des Duos.

c, d

Seit 2016 produziert das von zwei Burgenländern und einem Niederösterreicher gegründete Premium-Eistee-Start-up Hakuma geschmackvolle Koffein-Kicks für Konsumbewusste. Verarbeitet wird das ganze Teeblatt, künstliche Zusatzstoffe sind tabu, das Unternehmen ist klimapositiv zertifiziert, setzt auf nachhaltiges Packaging und unterstützt Umweltprojekte in den Anbauländern.

Fotos: beigestellt

Die Erfolgsgeschichte von Bärnstein Limonaden ist ein eindruckliches Beispiel dafür, dass es sich lohnt, ein wenig Mut zum Neuen zu beweisen und sich das Feedback der Gäste darauf zu Herzen zu nehmen. Martin Paul und Lukas Renz bemerkten im Rahmen ihrer gemeinsamen Tätigkeit im Gasthaus „Vagötz’God“ in Sankt Georgen bei Sankt Pölten nämlich, wie aufgeschlossen ihre Kunden gegenüber neuen Getränkeangeboten waren. Ihre Antwort auf diese Erkenntnis war die Entwicklung von Bärnstein, einem koffeinhaltigen Erfrischungsgetränk mit reduziertem Zuckergehalt, hergestellt aus Grünem Kaffee, Dirndl, Holunderblüten, Verjus und Hibiskus. Eine Kombination, die übrigens nicht nur solo im Glas funktioniert, sondern auch als Filler in Drinks auf Gin- oder Wodkabasis.





„SOBER CURIOUS“ – ALSO „NÜCHTERN, ABER NEUGIERIG“ – IST KEIN HIPPIES STATEMENT MEHR, SONDERN AUF DEM WEG ZUM STATE-OF-THE-ART.

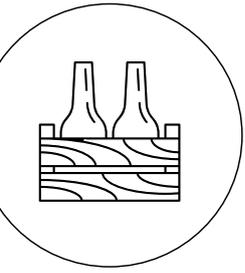


Lemonaid oder Charitea Geld in einen eigens gegründeten Verein, mit dem unternehmerische und schulische Projekte vor Ort – unter anderem in Sri Lanka, Mexiko, Argentinien und Südafrika – finanziert werden.

Es mag stimmen, dass die Produkte eines „sozialen Saftladens“ wie diesem ein vorwiegend jüngeres und urbanes Publikum ansprechen. Aber dass achtsamer Genuss eben nicht mehr nur in Hipster-Läden in Berlin oder Wien funktioniert, zeigt nicht zuletzt die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens. Aktuell werden 100 Mitarbeiter beschäftigt, 20 Millionen Flaschen Lemonaid und Charitea gehen in den verschiedensten Geschmacksrichtungen über Kassabänder, Tresen und Theken.

DIE EINHEITSLIMO HAT AUSGEDIENT

Fazit: Die sogenannte „Liquid Evolution“ ist noch lange nicht abgeschlossen. Die Zahl der probierfreudigen, qualitätsbewussten Anderstrinker, die Einheitslimonaden wenig abgewinnen können und stattdessen nach neuen, nachhaltigen und möglichst natürlichen Geschmackserlebnissen suchen, wird weiter steigen. Und der Gastronomie steht ein besonders reizvolles und breites Spektrum an Getränken zur Verfügung, denen es weder an Geschmack noch an Einfallsreichtum oder Raffinesse fehlt. Nüchtern betrachtet sind das die besten Voraussetzungen, um auf der Barkarte oder in der Getränkebegleitung zukünftig noch stärker auf Prost ohne Promille zu setzen.



„Whisky ist immer in“

TOP-SPIRIT-WHISKY-
EXPERTE ANDREAS
TRATTNER IM
GESPRÄCH ÜBER
DEN ZEITLOSEN REIZ
DES EDELSTEN ALLER
FEUERWÄSSER.

Eine Frage, die sich wohl viele Whisky-Neulinge stellen, gleich vorweg: Was macht eigentlich einen guten Whisky aus?

Grundsätzlich würde ich sagen: Ein guter Whisky ist einer, der einem schmeckt! Die Qualitätsmerkmale, auf die ich mich gerne konzentriere, sind die Intensität der Aromen, Tiefe und Vielschichtigkeit in der Nase und am Gaumen, Abgang und Balance. Um das alles beurteilen zu können, braucht es aber natürlich ein wenig Übung. Daher empfehle ich Neueinsteigern in die Whisky-Welt, immer an Verkostungen teilzunehmen oder Messen zu besuchen. Dort kann man den persönlichen Geschmack erkunden.

Wie ist das perfekte Set-up für Whisky: nach dem Essen, als Aperitif, im Sommer oder Winter?

Bei einem Multiple-Choice-Test würde ich „All of the above“ ankreuzen! Das Schöne ist: Whisky passt in jede Saison. Die unterschiedlichen Herkunftsregionen – vom Norden Schottlands über Irland und Amerika bis Japan – sorgen für enorme Geschmacksvielfalt und Facettenreichtum am Gaumen. Ein Whisky Soda mit Glen-

fiddich 12 erfrischt im Sommer als leichter Aperitif, wohingegen rauchige Whiskys wie Port Charlotte oder Single Malts wie The Macallan ein Essen perfekt abrunden.

Stichwort Essen: Zu welchen Gerichten passt Whisky besonders gut?

Leichte und duftende Whiskys mit einem Hauch Süße passen etwa wunderbar zu Räucherlachs, Weichkäse, Meeresfrüchten und Sushi. Whisky eignet sich aber auch hervorragend zum Verfeinern von dunklen Fleischsaucen oder zum Flambieren.

Unter dem Top-Spirit-Markendach werden ja verschiedenste Whisky-Brands vertrieben. Haben Sie einen Favoriten?

Es ist schwer, aus der Vielzahl an Marken und Abfüllungen – es sind ja in unserem Haus insgesamt immer rund 90 verschiedene – einen Favoriten zu wählen. Ein Whisky, den ich aber immer gerne trinken, ist der Glenfiddich 21 YO. Er reift für mindestens 21 Jahre und erhält anschließend in karibischen Rumfässern sein ganz besonderes Finish, das von exotischen Früchten und Gewürznoten geprägt ist. Herrlich sanft!

Zeichnen sich bei den Herstellern aktuell Trends in eine bestimmte Geschmacksprofil-Richtung ab?

In den letzten Jahren und Monaten sind vor allem Wein, Cognac, Rum und Süßwein-Fässer vermehrt im Einsatz. Damit versucht man, zusätzlich zu den erfolgreichen klassischen Abfüllungen eine breitere Geschmacks- und Aromenvielfalt zu präsentieren. Bei Top Spirit sind es vor allem die Destillerien Glenfiddich, The Balvenie und Bruichladdich, die hier eine Vorreiterrolle einnehmen und sehr experimentierfreudig sind.

MIT 17 VERSCHIEDENEN INTERNATIONALEN BRANDS UND ÜBER 90 VERSCHIEDENEN ABFÜLLUNGEN IST TOP SPIRIT ÖSTERREICHS FÜHRENDER VERTRIEBSSPEZIALIST IN SACHEN WHISKY. SEIT ENDE 2018 IST ANDREAS TRATTNER FÜR TOP SPIRIT ALS WHISKY-EXPERTE, MARKENBOTSCHAFTER UND PRESTIGE BRAND ACTIVATION MANAGER IM EINSATZ UND UNTER ANDEREM FÜR DAS SINGLE-MALT-PORTFOLIO VERANTWORTLICH.



Foto: beigestellt

Glenfiddich®

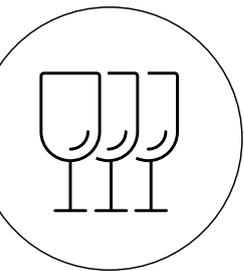


**THE WORLD'S
MOST AWARDED**
SINGLE MALT SCOTCH WHISKY

SKILFULLY CRAFTED. ENJOY RESPONSIBLY.

The Glenfiddich range has received more awards since 2000 than any other single malt Scotch whisky in two of the world's most prestigious competitions, the *International Wine and Spirits Competition* and the *International Spirits Challenge*.

Glenfiddich® Single Malt Scotch Whisky is a registered trademark of William Grant & Sons Ltd



Wagrainer Vielfalt unterm DAC-Dach

ES IST EIN GROSSER SPRUNG FÜR EIN KLEINES, FEINES WEINBAUGEBIET: MIT DEM JAHRGANG 2021 VEREINT DER WAGRAM SEINE GEBIETSTYPISCHE SORTENVIELFALT IM HERKUNFTSKONZEPT WAGRAM DAC.



Im Schatten der sich aufbauenden Omikron-Welle im Jänner 2022 wären diese guten Nachrichten für die niederösterreichische Weinwirtschaft beinahe untergegangen: Anfang Februar nämlich wurde der Wagram per Sammelverordnung zum österreichischen Weingesetz offiziell in die nunmehr 17 herkunftsgeschützte Weinbaugebiete umfassende DAC-Familie aufgenommen. „Die Winzer*innen am Wagram hatten keine leichte Nuss zu knacken, aber nach eingehenden Gesprächen und Überlegungen ist nun auch der Wagram endlich unter dem DAC-Dach“, freut sich Chris Yorke, Geschäftsführer der ÖWM, über den neuerlichen Familienzuwachs.

BEZAUBERENDE BANDBREITE

Das Herkunftskonzept geht bewusst auf die beeindruckende Vielfalt an Rebsorten ein, die auf den Löss-, Sand-, Kalk- und Schotterböden mit Lehmauflage des rund

2400 Hektar Rebfläche umfassenden Gebiets zwischen Klosterneuburg und Feuersbrunn ein perfektes Terroir vorfinden – allen voran natürlich Grüner Veltliner, Roter Veltliner und Riesling. Als Aushängeschilder des Weinbaugebietes dürfen nur diese drei Rebsorten für Riedenweine eingesetzt werden, die an der Spitze der dreistufigen DAC-Pyramide stehen. In diesem Punkt unterscheidet sich der Wagram etwa von seinem Nachbarn Weinviertel, wo ausschließlich der Grüne Veltliner für den DAC-Herkunftsschutz zugelassen ist.

WO DER GRÜNE VELTLINER AUCH ROT SIEHT

Bei den Gebietsweinen bleibt die traditionelle Rebsortenvielfalt erhalten, zulässig sind 13 weiße Sorten, Cuvées, Gemischter Satz sowie die roten Sorten Zweigelt, St. Laurent und Blauburgunder. Für Ortsweine sieht die DAC-Verordnung 27 geschützte Ortsherkünfte

vor, wobei sich die Anzahl der zugelassenen Rebsorten auf fünf weiße und zwei rote, reinsortig auszubauende verdichtet. Alle DAC-Weine müssen zudem der Angabe „trocken“ entsprechen, und Weißweine dürfen keinen dominanten Holzton aufweisen.

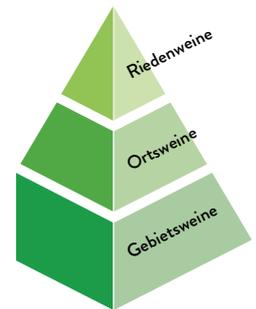




WAGRAM FIRST

Übrigens: Die Wagramer Winzer haben sich dazu entschlossen, die Herkunftsbezeichnung in der Kommunikation in den Vordergrund zu stellen. Nur gebietstypische Weine, dürfen die Herkunft "Wagram" auf dem Vorderetikett tragen. Der gesetzlich vorgeschriebene DAC-Zusatz findet sich der Vollständigkeit halber auf dem Rückenetikett.

www.oesterreichwein.at
www.wagram.at



Herkunftssystem Wagram DAC

- **Zugelassene Rebsorten** (reinsortig): Grüner Veltliner, Roter Veltliner, Riesling
- Trocken, ohne dominanten Holzton
- **Einreichung zur Prüfnummer** ab 1. März des auf die Ernte folgenden Jahres
- **Zugelassene Rebsorten** (reinsortig, kein Rosé oder Weißgespürter): Chardonnay, Grüner Veltliner, Roter Veltliner, Weißburgunder, Riesling, Blauburgunder, Zweigelt
- Trocken, Weißwein ohne dominanten Holzton
- **Einreichung zur Prüfnummer** ab 1. Jänner des auf die Ernte folgenden Jahres
- **Zugelassene Rebsorten** (reinsortig, als Cuvée oder Gemischter Satz): Chardonnay, Frühroter Veltliner, Grauer Burgunder, Grüner Veltliner, Gelber Muskateller, Roter Veltliner, Sauvignon blanc, Traminer, Weißburgunder, Riesling, Blauburgunder, St. Laurent, Zweigelt
- Trocken, Weißwein ohne dominanten Holzton
- **Einreichung zur Prüfnummer** ab 1. Dezember des Erntejahres





Captain Future



Coravin-Pivot+-Weinkonservierungssystem

Kann man einem oder mehreren feinen Tropfen den Stoppel ziehen und sie ohne Qualitäts- und Aromenverlust trotzdem bis zu vier Wochen lang ausschenken? Kann man – vorausgesetzt, man hat das richtige Werkzeug. Und das nennt sich Coravin Pivot+.

Das Funktionsprinzip des innovativen Weinkonservierungssystems ist ausgefeilt, aber relativ schnell erklärt: Nach dem Öffnen der Flasche wird der im Set enthaltene Pivot-Stopper auf die Flasche gesetzt, um die Luftzufuhr zu stoppen. Danach wird das Gerät am Flaschenhals eingesetzt und per Knopf-

druck aus einer Kartusche Argongas in die Flasche eingeleitet. Das Edelgas ist schwerer als Sauerstoff, schützt den Wein vor Oxidation und sorgt außerdem dafür, dass sich Überdruck bildet – der wiederum den Wein ins Glas befördert. Mit dem ebenfalls im Set enthaltenen Pivot-Belüfteraufsatz können

die Weine außerdem während des Einschenkens in Sekundenschnelle belüftet werden. Übrigens: Der kleine Weinkonservierungs-Wunderwuzzi ist, anders als sein Luxus-Bruder der Timeless-Serie, mit allen gängigen Verschlusstypen für Stillweine und Flaschenformen kompatibel.



Alle Coravin-Produkte finden Sie unter shop.transgourmet.at



KINLEY®



DEIN ABEND SCHMECKT BESSER MIT KINLEY® TONIC

Auch in den Geschmacksrichtungen
Bitter Lemon, Bitter Rose und
Ginger Ale erhältlich.

1

EIN HOCH AUF
FACETTENREICHEN
GENUSS.

10 Jahre volle Getränkekompetenz.

