

HOCHGEISTIGER GENUSS

IN DER GASTRONOMIE GEHÖREN DIGESTIFS LÄNGST ZU DEN BEDROHTEN ARTEN, OBWOHL ES NIE ZUVOR SO VIELE HOCHWERTIGE BRÄNDE GEGEBEN HAT. MIT IDEEN UND PRODUKTKENNTNIS SIND GUTE GESCHÄFTE ZU MACHEN.

Es war ein mal ein kleines Gläschen. Das gehörte zu jedem Menü. Die Herren lobten die dichten Alterungstöne des Cognacs darin, die Damen liebten die fruchtige Süße ihres Likörs. Jedermann hatte das Gläschen in sein Herz geschlossen. Doch langsam, fast unmerklich scharten sich die Neider um das arglose Gläschen. Einer der ersten war die allgemeine Verkehrskontrolle, die es den Autofahrern vergällte. Dann folgten der Kalorien-

wahn und ein ebenso unbestimmtes wie penetrantes Gesundheitsbewusstsein. Und irgendwann wollte das Gläschen keiner mehr haben. Mit dieser unschönen Vorgeschichte muss sich leider jeder Sommelier abfinden, bevor er seinen Gästen einen Digestif empfiehlt. Die Akzeptanz der geistigen Getränke sinkt. Was früher Stil, verbindliche Gesprächsatmosphäre und Kennerschaft signalisierte, rangiert heute in der Nähe von Unter-

schichten-Utensil. Doch auch wenn der Digestif in der Gastronomie schwer angeschlagen ist, der Schwerkranke atmet noch.

VERKAUFEN MIT HOHEM EINSATZ

In der Praxis hilft mal wieder nur harter Einsatz. "Bei einem Williams im Barrique stutzen viele Gäste erst mal", sagt Sybille Herbst. Doch mit ein paar Fakten über den Schweizer Obstbrenner Urs Hecht weckt die Restaurantleiterin im Ketschauer Hof (Deidesheim) schnell Interesse. Dazu empfiehlt sie korsischen Jarre en Gras. Aus Ziegen- und Schafsmilch reift er in Tonkrügen zu einem intensiv-scharfen Blauschimmelkäse heran, der mit seiner milden Schärfe die ganze Mundhöhle ausfüllt. Wenige Weine können das komplementieren. "Der weiche Obstbrand federt die würzigen Blauschimmeltöne genial





Kennt sich aus mit Rum: Nachwuchssommelier 2008 Sebastian Wilkens, Fürstenhof Celle



“Die richtige Geschichte überzeugt”, weiß Sybille Herbst vom Ketschauer Hof in Deidesheim



Jürgen Fendt (Restaurant Bareiss, Baiersbronn) verkauft am leichtesten regionale Brände.

ab. Man muss das dem Gast nur sagen”, weiß Herbst. “Und wenn das Thema erst mal auf dem Tisch ist, wollen oft alle einen. Die richtige Geschichte zum Produkt überzeugt.”

Dummerweise bekommt man die nicht in die Wiege gelegt. “Außer einem Standardmodul wird dem Digestif in der Ausbildung keine weitere Beachtung geschenkt”, muss Heike Broek, Leiterin der Geschäftsstelle der Sommelier-Union zugeben. Gute Recherche, noch besser ein paar Visiten vor Ort sind der Schlüssel.

Obstbrand, nicht nur in genialen Kombinationen wie Käse und Kirsch, macht sich derzeit am besten im Digestif-Sektor. Die Gründe dafür liegen auf der Hand. Den glasklaren Duft von Williamsbirne oder Waldhimbeere identifiziert fast jeder und mag ihn auch. Die große Auswahl an Früchten trifft irgendwann jeden Geschmack und der butterweiche Brand, der dann kommt, hat so gar nichts mit der altbackenen Vorstellung von Cognac am Kamin zu tun. Nachhaltiger Nebeneffekt: So mancher Gast nimmt kurz vor Feierabend ein Geschmackserlebnis mit nach Hause, das er vorher nicht ahnte. Umso begeisterter gibt er die Erinnerung weiter.

SPIRITUOSE NICHT IM VORDERGRUND

“Ich würde die Spirituose bei der Empfehlung gar nicht in den Vordergrund stellen”, erklärt Jürgen Fendt. Der hochausgezeichnete Weinkellner mit Dauerkarte bei der Sommelier-WM serviert zu einem Dessert exotischer Früchten “als kleinen Wink aus der Küche” schon mal ungefragt einen Rhum agricole. Bei Beratungen im Hotel Bareiss lenkt er die Aufmerksamkeit zunächst auf die Zutaten des Desserts wie eine Mille Feuille

aus Nougat und Schokolade mit verschiedenen Himbeervariationen: frisches Mark, mariniert mit Zitrusfrüchten und als Sahneis. Mit der Aussicht auf das filigrane Beerenensemble “ist es ein Katzensprung zu einem Himbeerbrand.”

Das Destillat als Teil des Desserts entgeht einem Damoklesschwert, das über vielen Tischen schwebt. Allein die Bestellung wird bei manchen Tischgesellschaften mit Befremden registriert. So muss der Gast, der nach dem Geschäftsessen einen Cognac ordert, fürchten, dass seine Partner sich auf der Heimfahrt fragen, ob er ein Alkoholproblem hat. Die Bestellung von einem Trüffel-Geist mit X.O.-Cognac dagegen geht als Geistesblitz eines kreativen Kopfs durch. So einfach ist das. Zumindest theoretisch.

KLASSIKER NEU ENTDECKT

Gerade im Zuge schrumpfender Nachfrage führt nur aktives Verkaufen zum Erfolg. Der Trumpf ist die enorme Spannbreite, die Digestifs bieten. Klassische fassgelagerte Brände können Cognac, spanischer Brandy, Armagnac, Calvados für den konservativen Gast heißen. Rum und – so selten wie überraschend – lange gelagerter Tequila versetzen Experimentierfreudige in Hochstimmung. In der Mitte der Tischgesellschaft angekommen sind Whiskies, allen voran Single Malts, die man allerdings Neulingen auf dem Feld nicht unbedingt als Einstieg andienen sollte. Ein holzig-fruchtiger Highland-Scotch – gern auch mit wood finish – holt noch so manchen Novizen ins Boot. Je weiter westlich man sich jedoch in Schottland bedient, desto wahrscheinlicher lässt man den Gast mit großen Fragezeichen in den erwartungsvollen Augen zurück. Whis-

kies von Inseln wie Islay und Talisker sind aromendichte Pretiosen, denen ausschließlich Kenner erliegen. Und nur ihnen sollte man sie auch anbieten.

Klare Obstbrände sind fast für jedermann ein Genuss. Mit ihrem Erfolg arbeiten sich aber immer mehr Brenner aus Österreich, Deutschland und der Schweiz auch an Fassausbauten heran. Pflaume, Apfel, Birne, sogar Kirsche oder Quitte finden sich in erstaunlichen Qualitäten. Stammen die Früchtchen dazu von einem lokalen Produzenten, liefert das ein zusätzliches Verkaufsargument. Mit Bränden wie fränkische Pflaume oder Weinbergspfrirsich von der Mosel verzeichnen Sommeliers in den betreffenden Regionen Erfolge. “Schwarzwälder Himbeere dreht sich am besten in Baiersbronn”, bestätigt auch Jürgen Fendt.

ENTDECKE DIE MÖGLICHKEITEN

Ausgereizt ist die Materie mit diesen beiden Richtungen noch lange nicht. Gästen, die sich mit einer Spirituose nicht anfreunden können, bleiben Port, Pedro Ximénez, Banyuls und – Liköre. Wer hier beim Einkauf auf dem Obsthof die Augen offen hält, wird intensiv-klare Fruchtliköre ohne jede Zuckersüße finden.

Eine weitere Gruppe, die auf dem Sektor der im Wortsinn verdauungsfördernden Spirituosen größte Berechtigung haben, wird aus Kräutern und Gewürzen hergestellt. Jenseits von Jägermeister warten Brände aus Vogelbeere und Enzian auf ihre Liebhaber. Ein Anis wie Marie Brizard, in jedem guten spanischen Restaurant eine übliche Bestellung, beruhigt angenehm den Magen. Verschiedene Klosterliköre wie Bénédictine gelten von jeher als

fast medizinische Verdauungshilfe. Ihr König ist der Chartreuse, der in seiner Ausbaustufe V. E. P. (Viellissement Exceptionnellement Prolongé) längere Zeit in Eichenfässern verbracht hat und gekühlt einen echten Wohlfühlfaktor für den Magen darstellt. "Die ideale Empfehlung für Gäste, die nach dem Essen Tee statt Kaffee bestellen", findet Jürgen Fendt. Das Zusammenspiel von grünen Sencha oder einer Infusion ist bemerkenswert.

Beinahe endlos die Auswahl an Getränken, die beim Gast erst mal Erstaunen auslösen. Vogelbeere, Kornelkirsche und Mispel zählen da noch zu den gemäßigten Varianten. Qualitätsversessene Brenner sind berüchtigt dafür, alles, was nicht einbetoniert ist, zu destillie-

ren. Wer jedoch Tröpfchen wie Stechpalme, Akazienblüte, Geranien oder Hanf an den Tisch bringt, sollte genau wissen, was er tut. Animierend sind sicher auch Produkte wie Thymian und Steinpilz. Nämlich vor allem in der Küche. Sie sind trotz handwerklicher Perfektion besser zum Kochen geeignet. Leicht zu vermitteln sind dagegen wieder exotische Früchte wie Banane, Orange und Ananas. Oft werden sie erst nach dem Kaffee, wenn noch der üppige Absacker fehlt, zum heimlichen Star des Abends.

FEUER FREI IN DER LOUNGE

In punkto Rauchverbot eröffnen sich mitunter ganz neue Räume. Zum Beispiel die Zigarren-Lounge, die immer mehr Betreiber

DIGESTIF-EMPFEHLUNGEN

> Roner Williams Reserv Südtirol

Wenige Früchte finden im Brand einen so aromatischen klaren Ausdruck wie die Williams-Birne. Die von Roners wachsen an einem Südtiroler Alpenhang in einen Weinberg gebettet. Gemaischt wird die reine Frucht ohne Kerne und Stängel.

Ruyter & Ast, Tel. 0421 3053-0,
www.ruyter-und-ast.de



> Herzog, Apfel im Fass 2006

Siegfried Herzog zählt zu den alten Meistern der Alpenrepublik, die an Könnern nicht gerade arm ist. Mit seinem fassausgebauten Apfelbrand zeigt er die ganze Duftigkeit der Frucht mit bestens balancierten Holznoten.

Siegfried Herzog, Tel. +43 (0) 6582 75707,
www.herzogschnaps.at

> Marder Himbeerbrand

Beeren gehören zum aufwändigsten Rohstoff der Obstbrenner. Riesmengen braucht man für eine Flasche. Die Himbeere liefert die feinsten aller Fruchtaromen – und Edmund Marder einige der allerfeinsten ihrer Destillate. Egal ob Brand oder Geist, der Schwarzwälder reizt die Qualität seiner Früchte genial aus.

Marder, Tel. 07755 238,
www.marder-edelbraende.de



> Lingenfelder, Sanddorn

Achim Lingenfelder baut fast alles, was er brennt, selbst an. Und er probiert gern Neues. Deshalb wachsen auf seiner Anbaufläche Nutzpflanzen von Mispeln bis Haferschlehe dicht beieinander. Dem herben Sanddorn etwas Trinkbares zu entlocken, ist nicht einfach. Lingenfelder kann es: fruchtig, intensiv, elegant-bitter.

Destillerie Lingenfelder, Tel. 06238 926449,
www.destillerie-lingenfelder.de

> Cognac Fillioux, Très Vieux 25

Die Familie Fillioux stellt seit mehreren Generationen die Kellermeister beim Marktführer Hennessy. Die allerbesten Tropfen aus den eigenen Weinbergen bleiben natürlich in der Familie. Très Vieux gehört zum Besten, was die Region zu bieten hat. Trocken und hochelegant.

Schwarzer Adler, Tel. 07662 933093,
www.franz-keller.de

> Scotch Whisky Glenfarclas 1993 Oloroso Sherry Cask

Die tief dunkelbraune Farbe hat dieser Whisky von den Oloroso-Sherry-Fässern, in denen er ausgebaut wird. Abgefüllt am 9. Mai 2005 und limitiert auf 1 800 Flaschen kann diesen Highland-Malt kein Whisky-Liebhaber ablehnen.

HWG, Tel. 0421 506338,
www.hawe-bremen.de



> Rum Brugal Siglo de Oro Reserva Centenaria 1888

Nach zwölf Jahren Lagerzeit fließt der Siglo de Oro ins Glas wie flüssiges Kupfer mit Aromen von braunem Zucker, Trockenblumen und Fassholz. Das "Gold des Jahrhunderts" der Dominikanischen Republik ist ein würdiger Vertreter karibischer Rumtradition.

Maxxium, Tel. 0611 250-01, www.maxxium.de

> Poli Grappa del Museo

Jacopo Poli zählt zu den wenigen Meistern, die den destillierten Vergärungsrückständen einen hochklassigen Brand abringen können. Sein Grappa del Museo auf der Basis von Burgundertrestern duftet fruchtig nach Apfel und Pflaume, klar und weich ohne jeden störenden Ton.

Wein Wolf, Tel. 0228 4496-0,
www.weinwolf.de



in der Top-Gastronomie als Einnahmequelle entdecken. "Wer sich hier einmal in den Fauteuils niedergelassen hat, lässt sich fast immer auch für einen passenden Digestif zur Zigarre begeistern", schwärmt Sebastian Wilkens. Er hat in der Edel-Raucherzone rund 60 verschiedene Rumsorten versammelt. Nachdem die Leitung des Althoff-Hotels Fürstenhof in Celle ihr Okay in Form einer Anschubfinanzierung für das neue Geschäftsfeld gegeben hatte, probierte sich der Nachwuchssommelier des Jahres 2008 durch dutzende Rums der Welt. Heute bietet er 60 verschiedene Sorten an, kann zu jeder die passende Historie erzählen und den Standort der Destillerie auf der Karibikkarte an der Wand zeigen. "Statussymboltrinker, die Rothschild

oder Rémy Martin nur des Namens wegen bestellen, sterben aus", meint Wilkens. "Die Leute wollen genau wissen, wofür sie bezahlen." Mit dieser Strategie realisiert er auch hohe Glaspreise, nicht zuletzt weil er zum Rum die richtige Zigarre empfehlen kann. Zu einem leichtwürzigen Barbancourt Reserve Special eine kräftige Montechristo 2, oder ein komplexer El Dorado, Jahrgang 1980 aus Guayana mit einer Davidoff Special C mit ihren Aromen von Honig, Karamell, Tabak, Schokolade. "Meist ist es ein leichter Rum mit kräftiger Zigarre oder umgekehrt. So gleicht die Süße des Rums die kräftige Zigarre aus." Das kleine Gläschen ist hier jedenfalls vor seinen Feinden sicher. <

MATTHIAS STELZIG

SORTIMENTSGESTALTUNG

Klein anfangen, groß rauskommen – mit 15 bis 30 Destillaten legt man einen guten Grundstock für ein Sortiment. Darunter sollten einige Klassiker wie etwa Cognacs der grandes marques sein. Immer ergänzt mit selbst ausgewählten Produkten kleiner empfehlenswerter Hersteller. Dasselbe gilt für sämtliche Weinbrände und Calvados. Die Auswahl an Scotch Whiskies wächst mit jedem Tag. Ein regionaler Querschnitt von Islay bis zu den Highlands empfiehlt sich. Analog dazu Rumsorten, die verschiedene Regionen zeigen.

Die weitläufigste Spielwiese bieten Obstbrände. Auch hier sollten große Namen wie Schladerer oder Metté neben selbst ausgewählten Kleinproduzenten stehen. Williams, Kirsch, Apfel, Himbeere, Mirabelle und Zwetschge aus dem Fass zählen zur Stammebelegschaft. Ein paar ausgefallene Früchte stehen daneben. Neben Kräuterlikör und anderen Standards muss es hier mindestens ein Grappa sein. Auch wenn der Trester aus eher wertlosen Grundstoffen gewonnen wird, gehört er für manchen Gast zu seiner Menüfolge. Eine bekannte Marke und ein feiner Rebsorten-Trester, der auch aus dem Tessin oder aus Franken kommen darf, decken den Bedarf.

Stellt sich noch die Preisfrage. In lustigen Runden, die am Ende des Abends noch Brände orderten, gab es so manches böse Erwachen nach dem Blick auf die Rechnung am nächsten Morgen. "Mit überhöhter Preiskalkulation schafft man keine Stammgäste. Da wurde viel Schindluder getrieben", bedauert auch Sybille Herbst. Auch wenn man einen relativ hohen Schankverlust bedenken muss, sollte man die Marke von 300 Prozent möglichst nicht überschreiten oder über eine Mischkalkulation zwischen Markenprodukten und unbekannteren auffangen.

SERVIEREN OHNE ZU STOLPERN

Spirituosen wird oft kaum Aufmerksamkeit geschenkt, kennen diese doch anscheinend weder Flaschenreife noch Haltbarkeitsdatum. Eine besondere Temperatur scheint auch nicht von Nöten. Das ist dann auch der Grund, warum sich die Tröpfchen so schleppend verkaufen. Zunächst einmal übersieht sie jeder. Ein Regal mit Flaschen hinter der Theke ist nicht auffälliger als eine Raufasertapete. Temperaturen deutlich über 20 Grad machen Destillate brandig und alkoholisch. Mit Dauerbeleuchtung im Spiegelregal kann man diesen Effekt noch steigern. Wer den Digestif aus einer Flasche ausschenkt, an deren Innenseiten schon Kondenswasser perlt, darf sich auf eine Beschwerde gefasst machen. Im Chambrair neben dem Rotwein sind sie besser aufgehoben. Obstbrände mögen es etwas kühler. Besonders Flaschen, die maximal halbvoll sind, verlieren irgendwann an Qualität.

Genial daneben ist auch Cognac im feierlichen Schwenker. Längst steht fest, dass die große Oberfläche viel mehr Alkohol freisetzt, als der Nase lieb sein kann. Für jede Spirituose gibt es heute speziell geformte Gläser. Grundsätzlich sind fassgelagerte Brände in einem Kelchglas, dessen Form der des INAO-Degustationsglases ähnelt, recht gut aufgehoben. Klare Fruchtbrände brauchen kleinere Glasformen. Ob mit oder ohne einen Kamin über dem Kelch, sollte man am eigenen Sortiment ausprobieren. Vier Glastypeen sind realistisch.

Liebhaber sind davon überzeugt, dass viele Destillate sofort nach dem Ausschanken Aromen verlieren. Das ist nicht ganz von der Hand zu weisen und hat dazu geführt, dass es Calvadosgläser mit Deckeln gibt. Deshalb sollte der Brand auf jeden Fall direkt am Tisch ausgeschenkt werden. Dort macht man weitere Punkte, indem man Flasche und Glas gekonnt präsentiert.