

# STILLER RIESE



## INNERHALB VON ZWANZIG JAHREN HAT SICH DAS INTERNETPORTAL WEIN-PLUS ZU EINEM IN EUROPA EINZIGARTIGEN FORUM FÜR WEINFREUNDE ENTWICKELT

Von UWE KAUSS Fotos ALEX HABERMEHL

Erlangen, Gewerbegebiet Tennenlohe. Das stete Rauschen der nahen Autobahn A9 umbrandet den langen grauen Gebäudekomplex aus den 1980er Jahren. Der verlassene Empfangstresen im ersten Stock wirkt wie eine Inszenierung von Objektkunst. Im halbdunklen, menschenleeren Teppichbodengang hinter der Glastür reihen sich Flaschen, Weinkisten und Kartons. In den Büros wird telefoniert, klappern Tastaturen in schnellem Tempo. Ein großes Banner in Bordeaux-Rot trägt die Aufschrift: [wein-plus.eu](http://wein-plus.eu). Auch wenn es nicht nach hipper, elektronischer Arbeitswelt aussieht: Es ist die Zentrale des größten Weinnetzwerks von Europa. Hier – und doch nicht hier – funktioniert alles digital. Daten lagern in Clouds, irgendwo in der Welt laufen Server und Datenbanken. Nur der Wein wird täglich zum Verkosten mit vielen Kartons in Tennenlohe angeliefert.

**D**er im Ruhrgebiet aufgewachsene Informatiker Utz Graafmann hat Wein-Plus vor zwanzig Jahren gegründet und vom ersten Tag an mit dem Weinexperten und Verkoster Marcus Hofschuster zu einem weit verzweigten Netzwerk für Weinfreunde, Weingüter, Händler und Dienstleister in Europa entwickelt. Hofschuster, den alle nur Sam rufen, ist seither verantwortlich für das Herzstück von Wein-Plus: den größten Weinführer Europas. Inzwischen lassen sich im Internet seine Punktwertungen und Beschreibungen von rund hundertdreißigtausend Weinen abrufen, zumeist auch auf Englisch. Die Gewächse stammen von knapp vierundzwanzigtausend Erzeugern aus knapp zweitausend Anbaugebieten Europas (Stand: Juli 2019).

Jahrgänge vergleichen? Angebote finden? Nach Alternativen suchen? Ein paar Mausclicks genügen.

Der achtundfünfzigjährige Utz Graafmann trägt ein dunkles Sportheim zu heller Hose, Turnschuhe und rot-schwarze Brille. Der Geschäftsführer geht in die Küche, bietet dem Besucher einen sehr guten Espresso an und setzt sich an den langen Tisch in seinem großen, hellen, aufgeräumten Büro mit riesigen Bildschirmen und Parkplatzblick. Kein Vorzimmer, keine Assistenz? Utz Graafmann winkt ab. Braucht er nicht. Das Smartphone auf dem Tisch brummt, er ignoriert es. Die Startseite von Wein-Plus, die auf seinem Display zu sehen ist, erinnert an eine Suchmaschine. Genau das sei Absicht, sagt er. »Informationen freilegen, dem Nutzer gute Suchergebnisse liefern. Das hat sehr viel mit unserer Arbeit zu tun.« Im Netzwerk von Wein-Plus liegen inzwischen mehr als dreihunderttausend Pages nur mit redaktionellen Wein-Inhalten. Er ruft das weltgrößte Weinlexikon der Welt auf, das zurückhaltend mit »Wein-Glossar« bezeichnet ist. Es enthält Erklärungen zu über zweiundzwanzigtausend Fachbegriffen in Deutsch und Englisch samt Audio-Aussprachehilfe. »Mir ist es extrem wichtig,

dass unsere Nutzer sehr schnell das für sie Richtige finden«, beschreibt er seinen Ansatz, »wir sind doch alle verwöhnt.« Von mehreren Programmiererteams lässt er die Algorithmen verbessern, neue Codes entwickeln und Screendesigns entwerfen. Sie haben keine Büros in Tennenlohe. Seine Entwickler verteilen sich über den ganzen Globus, er kommuniziert digital auf Englisch mit ihnen.

**M**it Wein-Plus könne man »Weine nach richtig vielen Parametern recherchieren und eingrenzen. Das gibt es so kein zweites Mal in Europa«, sagt Utz Graafmann und nennt ein Beispiel: »Ich suche trocknen deutschen Silvaner aus Bioanbau des Jahrgangs 2017 zum Preis von weniger als zwölf Euro, mit höchstens zwei Gramm Restzucker, aber nur von einem VDP-Betrieb.« Gesucht, gefunden, Bewertung gelesen und mit ein paar Klicks in einem Online-Shop bestellt. Gemeinsam mit Marcus Hofschuster hat er einen stillen Riesen geschaffen. Doch Ego-Shows sind beiden zuwider. Erst nach langem Zögern gibt Utz Graafmann in seiner zurückhaltenden, höflichen und reflektierten Art ein Beispiel der Reichweite von Wein-Plus:

»Wir haben kürzlich siebenhundertfünfzigtausend Zugriffe von echten Usern nur auf die Weine der VDP-Weingüter in einem einzigen Monat ermittelt. Die Zahlen sind sorgfältig von Suchmaschinenzugriffen und anderen automatischen Abfragen bereinigt.«

Finanziert werden Website, Personal, Datenbanken, Redaktion, Service sowie die aufwendige Arbeit von Marcus Hofschuster ausschließlich durch die Beiträge mehrerer tausend privater und geschäftlicher Wein-Plus-Mitglieder. »Zu Beginn waren alle Inhalte frei erreichbar, wir haben sie durch

Arbeitsteilung: Marcus Hofschuster ist verantwortlich für den größten Weinführer Europas, das Herzstück von Wein-Plus. Der Informatiker Utz Graafmann, Gründer des Internetportals, ist ein Pionier im Internet-Business. Kennengelernt haben sich die beiden im Netz.

Online-Werbung finanziert. Das hat zur Zeit der New Economy bestens funktioniert. Wir haben aber früh genug erkannt, dass wir damit nicht überleben werden«, berichtet Utz Graafmann. Damit war er einer der Pioniere im deutschen Internet-Business. »Schon vor ein paar Jahren habe ich unserem Team verkündet: »Ich will, dass wir künftig ausschließlich von der Mitgliedschaft unserer Nutzer leben.« Damals hat noch kein einziger Verlag an Bezahlmöglichkeiten im Netz geglaubt«, berichtet er mit ruhiger Stimme. »Wir haben es gewagt, es hat funktioniert. Inzwischen bestreiten wir unseren Umsatz zu mehr als neunzig Prozent aus den Mitgliedschaften. Wir arbeiten nicht mehr für irgendwelche Werbekunden, sondern nur noch für unsere Mitglieder.«

Dieschätzen besonders die Unabhängigkeit und Strenge der Verkostungen, sagt Utz Graafmann. Denn Marcus Hofschuster stellt einen sehr hohen Anspruch an seine Arbeit: »Ich will Wein unabhängig, neutral und nachvollziehbar verkosten – und beschreiben.« Er schildert das nachdenklich, in selbstkritischem Ton. Dann streicht sich der Einundfünfzigjährige über den Vier-Tage-Bart, rückt die Brille zurecht und sagt: »Jede Bewertung ist subjektiv, aber wir wollen beeinflussende und störende Faktoren so weit wie möglich ausschließen, um dem Wein gerecht zu werden.«

Seit dem Start verkostet er Weine an fünf Tagen pro Woche und mehreren Stunden pro Tag, ausschließlich in blinden Flights, an immer demselben,

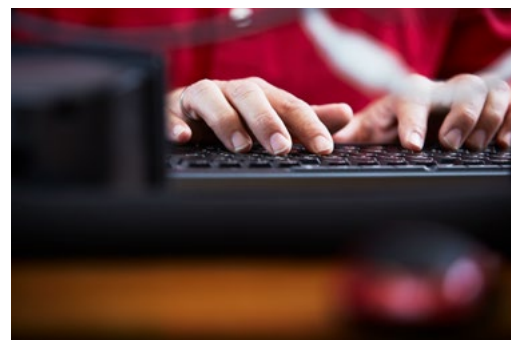


immer wieder hinzufügt. Damit verfolgt er als Einziger in Deutschland kontinuierlich das Lagerpotential und die Entwicklung von Weinen. Der Slow-Food-Gründer Carlo Petrini hat mir mal gesagt: »Wein-Plus ist ein riesiges Weinarchiv«. Deswegen liebt er uns sehr.«

Das funktioniert in dieser Tiefe nur, weil Marcus Hofschuster »ein Weinverrückter« ist: »Ich gehe oft auf dem Zahnfleisch nach Hause, weil ich hochkonzentriert verkostet und schwierige Bewertungen geschrieben habe.«, erzählt er, »zugleich freue ich mich schon jetzt auf den nächsten Jahrgang. Ich bin total heiß drauf, was da kommt.« Er schiebt die Hände in die Taschen der abgewetzten Jeans, sein Blick schweift durchs Fenster zum Parkplatz. »Das Verkosten hat meine Freizeit abgeschafft, sogar Beziehungen ruiniert, meinen Körper belastet. Ich mache auch keinen Urlaub. Seit Jahren nicht mehr. Da fehlt mir was. Würde ich auf einer Karibikinsel am Strand abhängen, müsste mich ein Hubschrauber mit Weinen zum Verkosten versorgen.«

Zuerst hat er aus Leidenschaft verkostet, später beruflich für seine Arbeit im Weinladen und über zehn Jahre lang täglich mit dem österreichischen Winzer und Önologen Karl Bajano. Der vermittelte ihm bei tausenden von Weinen die technischen Zusammenhänge der Erzeugung, das Aufspüren von Weinfehlern, das Erkennen von Potential und Details in allen Aspekten.

**K**ennengelernt haben sich der algorithmenbegeisterte Internet-Unternehmer und der weinverrückte Verkoster auf naheliegende Weise: im Internet. Das kam so: Utz Graafmann hatte Anfang der 1990er Jahre ein IT-Systemhaus gegründet und Software für Arztpraxen geschrieben. »Es lief richtig gut, wir haben mit sehr großen Kunden gearbeitet. Doch für mich kam bald der Punkt, an dem ich dachte, ich muss etwas Neues beginnen. Ich wusste nur nicht, was. Wein hat mich total interessiert. Damals gab es nur die Weinzeitschrift ›Alles über Wein‹, die hatte ich abonniert. Aber irgendwie hat mir das nicht gereicht. Ich konnte mich auch nicht mit anderen Weinfreunden austauschen. Ab etwa 1998 wurden die Internetzugänge für Privatleute bezahlbar, da habe ich beschlossen: Ich schaffe eine Internet-Plattform, auf der Weinfreunde zusammenkommen und ihre Erfahrungen austauschen.« So programmierte er das Weinforum, das rasant wuchs. Immer mehr Weinfans registrierten sich, die Zahl der Themen und Beiträge schoss nach oben. Es wurde über Trends, Weine, deren Erzeugung und Jahr-



gänge diskutiert und heftigst gestritten, aber auch Einsteigern geholfen und Tipps gegeben.

Bei den Diskussionen im Forum entstand bald eine Idee: der virtuelle Weinstammtisch. »Wir haben zentral Weine eingekauft und an alle Interessierten verschickt, damit sie sich miteinander darüber austauschen können. Um die richtige Auswahl zu treffen, haben sich ein paar Nutzer des Forums verabredet und darüber beraten. Häufig fand das privat bei mir zuhause statt. Einer der Nutzer war Marcus Hofschuster. So sind wir zusammengeskommen.« Damals fiel dem Internet-Unternehmer dessen besondere Fähigkeit auf: »Er war der Einzige am Tisch, der Weine verkosten konnte – extrem seriös, extrem nachvollziehbar. Ich konnte ihm am nächsten Tag blind aus der derselben Flasche wie am Abend zuvor einschenken – da kam das gleiche Ergebnis raus. Marcus verkostet unglaublich zuverlässig.«

»Ich habe in einem Weinladen gearbeitet, der hatte bereits einen Internetanschluss. Tagsüber sind kaum Kunden gekommen, da bin ich beim Surfen auf das Weinforum gestoßen, habe mich registriert und mitdiskutiert«, erinnert sich Hofschuster. »Bei einem dieser Stammtisch-Treffen habe ich Utz von meiner Idee eines deutschen Weinführers erzählt. Italien hatte damals schon drei, Österreich fünf Publikationen – aber in Deutschland gab es nur den Gault Millau, über den in der Weinszene damals kontrovers diskutiert wurde.« Utz Graafmann fand das interessant: Große Verlage hatten den deutschen Wein noch nicht entdeckt, doch für die beiden war dessen Potential schon erkennbar. »Ich sagte ihm, das müsste man mal durchdenken, wir könnten da in ein, zwei Jahren starten«, berichtet Marcus Hofschuster.

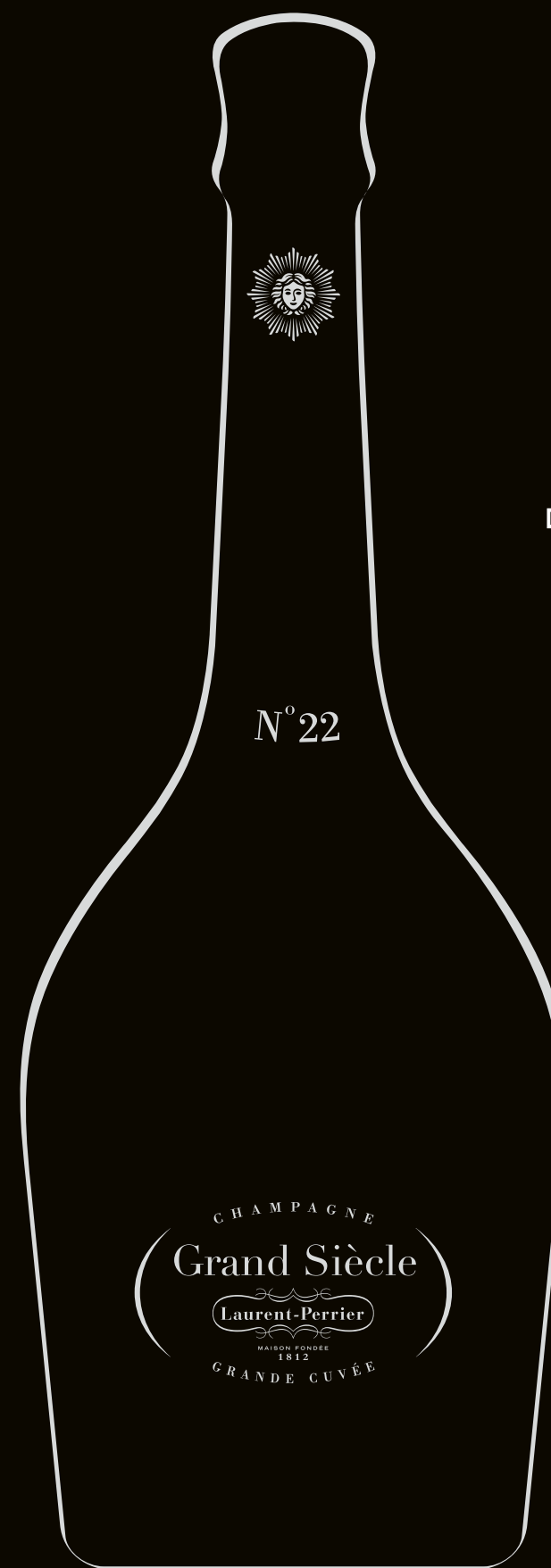
Zwei Wochen später rief ihn Utz Graafmann an und sagte nur: »Das machen wir jetzt.« Es sei kein einfacher Start gewesen, bekennt der Verkoster: »Es war die Hölle. Furchtbar. Ich habe wochenlange Ochsentouren durch alle Anbaugebiete in Deutschland gemacht, um Wein-Plus und unsere Arbeit den Weingütern bekannt zu machen: ›Hallo, ich bin der Neue!‹. Die Reaktionen der Winzer reichten von sehr freundlich und offen bis zu Arroganz, Skepsis und totaler Ablehnung. Bei den weniger bekannten Winzern war es viel einfacher als bei denen, die schon einen hervorragenden Ruf besaßen.«

**S**either sind zwanzig Jahre vergangen. Heute gilt Marcus Hofschuster als renommierter, in Europa hoch respektierter Verkoster, den längst auch die einstigen Skeptiker achten. Aus dem deutschen Weinführer ist ein europäischer geworden, aus Wein-Plus ein internationales Netzwerk für fast alle Interessen rund um den Wein. In dem mit Kisten überfüllten Büro der Eingangsregistrierung im ersten Stock reihen sich in den Regalen hunderte Flaschen, darunter Dutzende renommierter VDP-Betriebe, überdies die angesehenen italienischer und französischer Güter. Hinter der verschlossenen Tür schräg gegenüber sitzt Marcus Hofschuster vor einem Dutzend perfekt temperierter, codierter und verdeckter Flaschen. Er schenkt ein, blickt zum Parkplatz und lässt den Wein am Gaumen kreisen. 🍷

Arbeitsgerät: Ein Glas für den Verkoster, eine Tastatur für den Informatiker – neben Sachverstand und Leidenschaft braucht es nicht sehr viel mehr, um Tausende von Wein-Plus-Mitgliedern glücklich zu machen.

eigens eingerichteten Arbeitsplatz mit den gleichen Gläsern. Für ihn ist es undenkbar, dies auf einem Weingut in Anwesenheit des Winzers zu tun. »Ich mag den Winzer, die Landschaft ist toll, wie soll ich denn da einen Wein seriös mit Punkten bewerten?«, fragt er. Bis er eine Höchstnote publiziert, hat er den Wein in den folgenden Tagen, manchmal Wochen, fünf bis achtmal blind in unterschiedlichen Flights verkostet. Bis die Note feststeht. »Dazu probiere ich täglich auch Weine, die ich Wochen oder auch Monate zuvor schon bewertet habe«, fügt er hinzu. Auch die Flaschen eines älteren Jahrgangs lässt er seine beiden Logistik-Mitarbeiter zum zweiten, dritten oder vierten Mal neu zusammensetzen. Sie sind verantwortlich für den Flascheneingang, das Zuordnen der Codenummern sowie die systematische Zusammenstellung der Weine zu thematisch vorgegebenen Verkostungen. Die beiden arbeiten komplett separat von Marcus Hofschuster und sind die Einzigen, die wissen, welche Weine er in welchen Flights bewerten wird, kosten selbst aber niemals mit. Die vorbereiteten Weinflaschen warten stets pünktlich, passend gekühlt und verdeckt an seinem Schreibtisch mit Spülbecken auf ein Urteil. Zudem haben die Kollegen den Überblick über den gewaltigen Weinkeller mit etwa siebentausend Flaschen. »Aus dem lasse ich in regelmäßigen Abständen Flaschen hochholen. Manchmal verkoste ich den kompletten Jahrgang einer Region erneut, manchmal fügen meine Leute nur ein, zwei Flaschen als Piraten hinzu. Beides ist für mich extrem spannend«, beschreibt Marcus Hofschuster seine Arbeitsweise.

»Das ist der grandiose Vorteil, wenn man online arbeitet«, erläutert Utz Graafmann, »es gibt viele Weine, deren Bewertungen kannst du bei Wein-Plus über zwanzig Jahrgänge hinweg verfolgen, ergänzt durch Notizen, die Marcus mit einigen Jahren Reife



Weit über seltene Jahrgänge hinaus

## REKONSTRUKTION DES PERFEKTEN JAHRGANGS

95-96/100

THE CHAMPAGNE CLUB  
by Richard Juhlin

95/100

Richard Juhlin  
WINE ADVOCATE

Entdecken Sie die Iteration N°22 unter  
[www.grandsiecle.com](http://www.grandsiecle.com)