

In Koblenz reifen moderne Weinexperten

Kurse der Deutschen Wein- und Sommelierschule zählen 180 Teilnehmer pro Jahr – Berufsbild wandelt sich hin zum kreativen Getränkemanager

Feine Weine trinken und dafür bezahlt werden? Klingt nach einem Traumjob. Auf der Sommelier-Schule in Koblenz wird der Wunschberuf Wirklichkeit.

KOBLENZ. Ein gut gefüllter Kühlschrank im Seminarraum, mehrere Weingläser an jedem Platz – auf den ersten Blick scheinen die Kurse der Deutschen Wein- und Sommelierschule (DWS) in Koblenz eine feuchtfröhliche Angelegenheit zu sein. Doch der Eindruck täuscht.

„Eine der größten Fehlannahmen ist, dass hier ausschließlich Wein verkostet, probiert oder getrunken wird“, sagt DWS-Direktor Thomas Klaas mit Bestimmtheit. Tatsächlich deuten die dicken, mit mehreren Hundert Seiten gefüllten Ordner auf den Tischen der rund 30 Seminarteilnehmer an, dass die Ausbildung zum IHK-geprüften Sommelier etwas anderes verlangt als ein besonderes Maß an Trinkfestigkeit.

Nur noch eine Ausbildung

„Wenig Eigenrest-Süße, exogen imprägniert, kalt vergoren“, sagt der Seminarleiter, bevor er seinen Schülern dann doch einen Schluck einschenkt. „Das heißt, der Wein ist fast trocken und spritzig“, übersetzt der Leiter der DWS-Schulungen, Johannes Steinmetz. Bis 2009 wurde zwischen der Ausbildung zum Sommelier und zum Weinfachberater unterschieden, jetzt gibt es nur noch den Sommelier in den Fachrichtungen Handel und Gastronomie. „Es hat sich gezeigt, dass die Tätigkeit und auch die Themen, die gelehrt werden, bis zu 80 Prozent gleich sind“, sagt Klaas. Die größten Unterschiede bestehen noch in der beruflichen Vorbildung der Teilnehmer.

Mario Ciccimarra, Inhaber eines Restaurants in Solingen, will sich so auf künftige Weineinkäufe vorbereiten. „Da habe ich auch schon schlechte Erfahrungen mit Winzern gemacht.“ Seine Mitarbeiter



Erst kommt die Nase, dann der Mund: Thomas Klaas, Direktor der Wein- und Sommelierschule in Koblenz, verkostet einen Rotwein. ■ Foto: dpa

sollen dann von ihm lernen. „Da gibt es schon viele Begriffe, die ich vorher nicht kannte“, sagt er. Einzelhandelskaufmann Andre Hecke aus Essen fügt hinzu: „Man steht am Anfang vor einem Berg.“ Er hat sich für die Fortbildung entschieden, um fit für den Einkauf und die Beratung zu sein. „Mein Arbeitgeber war von der Idee begeistert.“

Sommeliers werden in Deutschland nur an der Hotelfachschule Heidelberg und an der DWS ausgebildet. 180 Teilnehmer zählt die DWS pro Jahr, etwa ein Viertel fällt bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) durch die Prüfung. Im Herbst 2010 startet

erstmals ein Kurs zum IHK-geprüften Meistersommelier mit einer Dauer von ein- und einhalb Jahren.

Auch Seminare für Laien

Die DWS, eine 100-prozentige Tochter der IHK Koblenz, hat Niederlassungen in Berlin, München, Hamburg und Würzburg. Angeboten werden neben den Profi-Ausbildungen auch Seminare für Laien. Sie richten sich an Menschen, „die nicht nur sagen wollen „Der Wein schmeckt mir, der schmeckt mir nicht“, sondern dieses auch begründen wollen, die mitreden wollen“, weiß Klaas. Auch Fachhändler, Gastro-

nomen oder Winzer werden darin geschult, Weinproben zu leiten. Insgesamt 2500 Menschen durchlaufen jedes Jahr die Schulungen.

„Noch vor 15 Jahren hat sich das Thema Wein nur in der Fachpresse abgespielt“, sagt Klaas. Jetzt ist es allgegenwärtig. „Und der Wein ist natürlich etwas erklärungsbedürftiger als Bier, er ist ein Genussmittel, das sich nicht sofort in allen Facetten erschließt“, sagt Klaas mit Blick auf Rebsorten oder Herkunft der Weine. Und das allgemein gestiegene „Weinwissen“ trägt dazu bei, dass im Restaurant oder am Weinregal noch stärker der Fach-

mann gefragt ist. Das Berufsbild des Sommeliers hat sich in den vergangenen Jahren gewandelt. „Es geht nicht darum, dass sich da jemand hinstellt und einen Wein schönredet oder ihn mit Anekdoten versieht“, warnt Klaas. Er spricht stattdessen vom „modernen und kreativen Getränkemanager“. Natürlich sei es weiter wichtig, den Gast oder Kunden bei der Auswahl des Weines zu beraten. „Das ist aber beileibe nicht der einzige Punkt.“

Ein Sommelier muss heutzutage viele Events veranstalten – von der Weinprobe bis zum spanischen Abend. Im Handel geht es entsprechend

um die Gestaltung von Großflächen bei Themenwochen. „Wein ist ein immer stärkerer Umsatzfaktor – in der Gastronomie, aber auch im Handel, und deshalb braucht man Profis, die damit Geld verdienen“, sagt der DWS-Direktor. „Beim Einkauf geht es um sehr viel Geld, bei Palettenware unter Umständen auch gleich um Millionen Euro“, ergänzt Steinmetz. „Da darf man sich weder verkalkulieren noch sensorisch verschätzen.“ Sonst endet die Weinliebe in Katerstimmung.

Tobias Goerke

■ Weitere Informationen:
www.weinschule.com