



Paul Liversedge, zweiter Master of Wine (MW) neben Phillip Schwander, in seinem Weinlager in Urdorf: «Die Schweiz ist das beste Land für den Weinhandel. Die Leute haben Geld, sie schätzen Wein, und sie verstehen etwas davon.»

«Das Leben ist zu kurz für gewöhnlichen Wein»

Das klassische Weinland Frankreich und Pinots aus Neuseeland bringen Paul Liversedge zum Schwärmen. Für die Vermarktung seiner Weine hat der Master of Wine und Inhaber von Real Wines ein paar originelle Ideen entwickelt.

Text: Hanspeter Eggenberger

- Ein «Weinrad» auf der Website von Real Wines soll dem Kunden helfen, auf einfache Weise die Art von Weinen zu finden, die er mag. Paul Liversedge hat diesen Geschmackskompass mit 18 Weinkategorien – der Weinhändler ist Golfer – entwickelt. Jeder Wein im Sortiment hat eine entsprechende Kategorienummer, zu der auch ein Farbcode gehört. Nummer 1 sind die Schaumweine, 2 bis 7 Weissweine, Nummer 8 sind Süssweine, 9 bis 18 die Roten, von leicht bis schwer. Wer also zum Beispiel trockene, fruchtige Weissweine mag, klickt auf Kategorie 4, erklärt Liversedge sein System, und erhält «weitere Informationen zu dieser Weinkategorie und ein typisches Beispiel». Das ist in diesem Fall der Sauvignon blanc 2010 von Dog Point in Neuseeland.

Die Nummern und die Farbcodes gibt es natürlich auch im gedruckten Katalog, einem schmalen Bändchen, das gut in die Hosentasche passt – das Format ist von den typischen Golfplatz-Führern übernommen. Die Bestellkarte ist einer Scorekarte nachempfunden: mit 18 Kategorien statt 18 Löchern. Neben der Einteilung in Kategorien klassiert Liversedge seine Weine auch mit Sternen. Ein Stern bedeutet «überdurchschnittliche Qualität in dieser Preisklasse», zwei Sterne signalisieren «bemerkenswert», drei «ausgezeichnet», vier «hervorragend» und fünf schliesslich «aussergewöhnlich». Bei vielen Weinen steht zudem ein weiteres Symbol: eine Mondsichel. Damit sind Weine bezeichnet, die nach biologischen oder biodynamischen Richtlinien produziert sind – sie machen rund 90 Prozent des Sortiments aus. Er sei von den Vorzügen solcher Weine begeistert, sagt Paul Liversedge. «Biodynamische Weinproduzenten glauben an den Einfluss des Mondzyklus auf die Pflanzenwelt», erklärt es das Symbol.

Vor allem der Elsässer Starwinzer Olivier Humbrecht, der die legendäre Domaine Zind-Humbrecht in zwölfter Generation führt, hat ihn von der biodynamischen Produktion überzeugt. Humbrecht, der erste Master of Wine (MW) in Frankreich, war Paul Liversedges Mentor bei der MW-Ausbildung. Der in der Schweiz tätige Brite hat die Ausbildung 2006 begonnen; letztes Jahr wurde ihm der

beehrte Titel verliehen. In der Schweiz konnte bis dahin erst ein Weinfachmann, der Zürcher Weinhändler Philipp Schwander, die Buchstaben MW hinter seinen Namen setzen.

Klar, dass Real Wines mehrere der hervorragenden Elsässer Weine von Zind-Humbrecht im Sortiment hat. Französische Weine haben auch sonst einen wichtigen Stellenwert – und das nicht nur im Bereich des Handels mit Spitzenweinen, den Liversedge auch betreibt. In seinem Katalog finden sich Weine aus dem Loiretal, aus dem Beaujolais, dem Burgund, dem Rhôneal und aus dem Süden: Faugères, Côtes du Roussillon, Cahors. «Ich liebe Frankreich», sagt Liversedge, «es ist und bleibt das beste Weinland!» Begeistern lässt er sich auch von Weinen aus der Neuen Welt, vor allem solchen, die aus typisch französischen Rebsorten gekeltert sind. In Australien und vor allem auch in Neuseeland wurde der Pinot-Fan fündig. Zu seinen Lieblingsweinen zählen die Pinots noirs vom neuseeländischen Gut Felton Road, das biodynamisch produziert. Vereinzelt Weine in seinem Sortiment kommen auch aus anderen Ländern. Aus der Schweiz etwa Bündner Pinots von Georg Fromm, der sich ja auch auf der anderen Seite der Welt auskennt. «Georg hat mir in Neuseeland viel geholfen.» Aus dem schaffhausischen Stein am Rhein kommen die Abfüllungen des Weinguts Florin – mit dem im bündnerischen Maienfeld aufgewachsenen Winzer Andreas Florin hat Liversedge sich während der Master-of-Wine-Ausbildung angefreundet.

Die exotischsten Positionen im Real-Wines-Katalog sind zwei Schaumweine aus England. Was uns zur Frage bringt, wie es denn kommt, dass ein Brite Weinhändler in der Schweiz wird. Paul Liversedge weist gleich einmal darauf hin, dass Grossbritannien zwar keine Rolle in der Weinproduktion spielt, aber ein «altes Weinhandelsland» ist, das schon früh ein Markt für Bordeaux-Weine war, für Portwein und Sherry sowieso. Und heute werde in England mehr Wein als Bier verkauft, betont er, wenn auch vor allem Supermarktweine. Er selbst ist in England und Schottland sowie in Rom aufgewachsen; sein Vater war

SHORT FACTS REAL WINES

ADRESSE Real Wines,
Paul Liversedge MW,
Im Junker 8, 8143 Stallikon
FON 043 466 08 90
INTERNET www.realwines.ch
ÖFFNUNGSZEITEN
kein Ladengeschäft
SORTIMENT Rund 120 Weine
von etwa drei Dutzend
Produzenten vor allem aus
Frankreich und aus der
Neuen Welt, insbesondere
Neuseeland und Australien;
Handel mit Spitzenweinen
GESCHÄFTSFÜHRER
Paul Liversedge
ANZAHL MITARBEITER 1

Besondere Beziehung zu Zind-Humbrecht:
Olivier Humbrecht, erster Master of Wine (MW) in Frankreich,
war Paul Liversedges Mentor bei der MW-Ausbildung.



Besondere Beziehung zur Neuen Welt: Einer der Lieblingsweine von Pinot-Fan Liversedge kommt vom neuseeländischen Gut Felton Road.



Bestseller bis 20 Franken

2009 MATETIC CORRALILLO SYRAH

Matetic Vineyards,
San Antonio Valley, Chile
100 % Syrah;
biologische Produktion
Fr. 18.–

Dichtes, dunkles Purpurrot. Intensives Bouquet, Leder, etwas heisser Pneu. Am Gaumen dunkle Früchte, Tabak, etwas Pfeffer.
17/20 trinken –2015



Besondere Beziehung zu Weinen, die aus typisch französischen Rebsorten gekellert sind: Syrah Corralillo von der chilenischen Winery Matetic.

Bestseller 20 bis 30 Franken

2010 ZIND-HUMBRECHT PINOT BLANC

Domaine Zind-Humbrecht,
Turckheim, Elsass
100 % Pinot blanc;
biodynamische Produktion
Fr. 25.–

Goldgelb. Frisches, fruchtiges Bouquet. Am Gaumen Melone, Banane, Mandelnoten, sehr ausgewogen.
17/20 trinken –2014

Bestseller über 30 Franken

2008 FELTON ROAD PINOT NOIR

Felton Road, Central Otago,
Neuseeland
100 % Pinot noir;
biodynamische Produktion
Fr. 50.–

Dichtes Rubinrot. Elegantes Bouquet, rote und schwarze Früchte, ein Hauch Zimt. Am Gaumen Himbeeren, Kirschen, würziger Abgang.
19/20 trinken –2016

Sprachlehrer. Als Paul Wirtschaft studierte, war der Vater in Nordportugal tätig. Dort schrieb Liversedge dann seine Abschlussarbeit über den Portweinhandel. Danach arbeitete er ein halbes Jahr bei einem Bordeaux-Château. «Da wurde mir definitiv klar, dass ich in der Weinbranche arbeiten möchte», erzählt er. «Ich liebe guten Wein. Und die Leute, die mit Wein zu tun haben, sind so spannend.»

Vorerst stand aber noch die geplante Ausbildung zum Bücherexperten an. Doch danach ging's in den Weinhandel. Paul Liversedge wurde in den 1990er Jahren Einkäufer für ein grosses englisches Weinhandelsunternehmen, das landesweit Shops in verschiedenen Segmenten – von Billigweinen bis zu Spitzenweinen – betreibt. 2002 zog er dann mit seiner Frau und den zwei Töchtern nach Hongkong, wo er zunächst Einkäufer und später General Manager beim expandierenden Weinhändler Watson's Wines war. Nach vier Jahren wechselte er dann in die Schweiz, wo Watson's die Weinhandlungsgruppe Gerstl/Badaracco übernommen hatte. Hier baute Liversedge eine Abteilung für den Handel mit Spitzenweinen auf. 2008, die Wirtschaftsprognosen sahen eher düster aus, beschloss Watson's, diesen Bereich zu schliessen.

Für Paul Liversedge, der mehrere Sprachen spricht, darunter natürlich auch Deutsch, und inzwischen die Ausbildung zum Master of Wine begonnen hatte, war der richtige Zeitpunkt gekommen, sich mit einer eigenen Wein-

handlung selbständig zu machen. Und dies in der Schweiz. «Die Schweiz ist das beste Land für den Weinhandel», sagt er. «Die Leute haben Geld. Sie schätzen Wein, und sie verstehen etwas davon.» So entstand im September 2009 Real Wines. Neben seinem eigentlichen Sortiment bietet Liversedge auch einen Spitzenwein-Service an für Kunden, die für den Aufbau eines Weinkellers exklusive Tropfen suchen oder die Wein als Kapitalanlage kaufen wollen. Ein Geschäft, in dem er sich ja bestens auskennt. Auf einen eigenen Laden verzichtet Liversedge vorderhand; er verkauft über seinen Katalog und den Online-Shop. Das Lager hat er bei einem Getränkehandel in Urdorf; dort können Kunden, die das wollen, die bestellten Weine auch abholen. «Das Lager ist unter einem Berg gebaut, so liegt die Temperatur konstant bei 12 bis 16 Grad.»

Der 45-jährige Weinhändler verkauft nur, was er auch selber gerne trinkt. «Das Leben ist zu kurz für gewöhnliche Weine», lautet seine Devise. Und sein ebenso ausgesuchtes wie aussergewöhnliches Sortiment dokumentiert seine Leidenschaft für den Wein eindrücklich. «Ich will schon ein bisschen anders sein als die anderen», sagt er schmunzelnd. Und er hat Erfolg damit. Die Verleihung des Titels Master of Wine hat ihm in den letzten Wochen und Monaten einige Publizität in den Medien gebracht. Diese bringt der jungen Weinhandlung nun neue Interessenten und Kunden. ○