



Geschichte der Klassifizierung 1855

VON DEWEY MARKHAM JR

Schriftsteller und Autor des Werks « 1855 – Histoire d'un Classement des Vins de Bordeaux »

Die Geschichte von Bordeaux spiegelt sich in der Klassifizierung der Crus. Diese ist eben viel mehr als nur eine Rangfolge der weinproduzierenden Châteaux. Diese Liste spricht Bände über den Ursprung der Region, den Weinhandel, der ihr Rückgrat bildet, und natürlich auch über die Châteaux selbst.

Seit den frühesten Zeiten bestimmte die geografische Lage das wirtschaftliche Schicksal von Bordeaux. Die Stadt wurde von den Römern am Ufer der Garonne als Außenposten gegründet. Weine aus dem Landesinneren lud man hier um auf Schiffe und transportierte sie in die Heimat Italien.

Später pflanzte man Reben rund um die Stadt, und die Region selbst wurde zu einem bedeutenden Weinbaugebiet. Auch diese Weine wurden verschifft. Das war notwendig, weil es ein Problem gab für den Verkauf im Inland. Die französischen Kunden für Weine dieses Kalibers waren Adlige am Hof in Paris. Doch die Entfernung zwischen Bordeaux und der Hauptstadt erwies sich als schwerer Nachteil. Die große Entfernung bedeutete nämlich, dass man für die Weine auf ihrem Weg nach Nordosten zahlreiche Steuern und Gebühren entrichten musste. Weinbaugebiete näher bei Paris, etwa Burgund und Champagne, waren eindeutig beliebter, weil sie durch die geringere finanzielle Belastung einfach billiger waren.

Im 17. Jahrhundert gab es vor allem zwei internationale Käufer für die Bordeauxweine, die Niederländer und die Briten. Beide waren von grundlegender Bedeutung bei der Herausbildung des Charakters und der Qualität des Weines, den wir heute trinken, wenn auch auf ganz unterschiedliche Art.

Die Niederländer suchten die billigsten Weine aus, die sie bekommen konnten, wobei die Qualität eine zweitrangige Rolle spielte. Sie verschifften die gekauften Weine in ihre Kolonien auf der ganzen Welt. Welche Finesse ein Wein von höherer Qualität auch aufweisen mochte, sie war schon längst verloren gegangen, wenn er nach solch langer Reise an seinem Bestimmungsort ankam. Die Niederländer entwickelten einige Verfahren, um die Weine auf ihren langen Seereisen länger haltbar zu machen und ihnen ein größeres Alterungspotential zu verleihen. Sie brannten zum Beispiel Schwefel in einem Fass ab, bevor sie es füllten. Der Inhalt kam dann eher in einem genießbaren Zustand an (natürlich war das einige Jahrhunderte vor der Entdeckung der Bakterien als Auslöser für die Weinverderbnis durch Louis Pasteur. Die Niederländer konnten nicht wissen, dass Schwefel antibakterielle Wirkung entfaltet. Sie wussten nur, dass der Wein von dieser Behandlung profitierte). Dank solcher Verfahren der Niederländer machte der Bordeauxwein eine Wandlung durch: von einem Wein, der schnell getrunken werden musste, zu einem Wein, der mit der Lagerung eindeutig besser werden konnte.

Die zweiten Hauptabnehmer des Bordeauxweines waren ganz anders orientiert. Auch die Briten verschifften ihre Weine, doch dauerte die Reise in den Norden nur kurze Zeit, und sie tranken den Wein selbst. Ihr Hauptanliegen war somit eine bessere Qualität. Diese Weine wurden in der oberen Mittelklasse der Gesellschaft so beliebt, dass die dauernd steigende Nachfrage die Preise immer weiter in die Höhe trieb. Um 1640 reichte es aus, im Geschäft einen Wein aus einer der Regionen des Médoc zu verlangen. Damit konnte man sicher gehen, dass man eine höhere Qualität bekam. Preislisten aus jener Zeit zeigen, dass man innerhalb der Bordeauxweine eine Klassifizierung nach größeren Regionen vornahm. Im Laufe der Zeit wurden die Nachfragen der Kunden aber immer spezifischer. Man verlangte nach besonderen Gemeinden, die sich durch bessere Weinbereitungsverfahren einen besonderen Ruf erworben hatten. In der Mitte des 17. Jahrhunderts verlangten die Käufer nicht mehr nur einfach einen Graves, sondern beispielsweise einen Pessac.

Im Lauf der Jahrzehnte gaben die Briten die Herkunft ihrer Weine immer genauer an. Die Aufmerksamkeit verlagerte sich von der Gemeinde auf einzelne Produzenten, die sich einen besonderen Ruf erworben hatten und sich dadurch vom Nachbarn in derselben Gemeinde absetzten. Nach allgemeiner Auffassung begann dieser Prozess mit einer Geschäftsidee von Arnaud de Pontac, dem Besitzer von Haut-Brion. Während des Wiederaufbaus von London nach der großen Feuersbrunst

Geschichte der Klassifizierung 1855

von 1666 sandte de Pontac seinen Sohn in die englische Hauptstadt. Er sollte dort eine Taverne mit dem Namen The Pontac's Head eröffnen. De Pontac wollte die Londoner mit den Weinen aus seinem Gut bekannt machen. Die Taverne und ihr Wein wurden vor allem in der Londoner Mittelklasse berühmt. Beim Kauf eines Weines rückte nun immer mehr der Produzent in den Vordergrund. Zu Ende des 17. Jahrhunderts reicht es nicht mehr aus, einen Pessac zu verlangen. Die Genießer sagten den Kaufleuten vielmehr, sie sollten für ihren Keller Haut-Brion erstehen.

Haut-Brion war nicht das einzige Gut, das von diesem frühen Markenbewusstsein britischer Weintrinker profitierte. Drei weitere Güter besaßen bei den Genießern ebenfalls eine eigene Identität: Margaux in der gleichnamigen Gemeinde, Latour und Lafite in Pauillac.

Durch die Qualität ihrer Weine waren diese vier Domänen jedem Weintrinker namentlich bekannt. Die Nachfrage war viel höher als für jeden anderen Wein und führte zu Preisen, an die kein anderes Weingut im Bordelais herankam. So bildeten Haut-Brion, Margaux, Latour und Lafite eine eigene Gruppe, die man schließlich als premiers crus, als erste Gewächse bezeichnete.

In der Mitte des 18. Jahrhunderts erkannten auch andere Produzenten, dass Qualitätsanstrengungen finanzielle Vorteile brachten. So versuchten auch sie, Weine herzustellen, die die Aufmerksamkeit der betuchteren britischen Weintrinker auf sich zogen. So gelang es einer Gruppe von Weingütern, eine ähnliche Anerkennung auf dem Markt zu erlangen, ohne aber die Höchstpreise der vier ersten Gewächse zu erreichen. Die Weine dieser Domänen lagen preislich nahe beieinander und wurden schließlich unter der Bezeichnung Seconds Crus bekannt.

Nach allgemeiner Meinung gehörte ungefähr ein Dutzend Domänen zu dieser Gruppe. Zu dieser Zeit lösten sich weitere Weingüter aus der Anonymität des Gemeindepens. Sie hatten aber noch nicht die eindeutige kommerzielle Identität der vier Premiers Crus und der Gruppe der Seconds Crus erreicht.

Als Thomas Jefferson im Frühjahr 1787 nach Bordeaux reiste, hatte sich dieses System schon so weit entwickelt, dass es eine wohl definierte Gruppe von troisièmes crus umfasste. Preislisten aus den 1820er Jahren zeigen, dass dieser Trend weiter anhielt und zu einer Gruppe von quatrièmes crus führte. In den frühen 1850er Jahren gab es in dieser kommerziellen Hierarchie dann fünf klar definierte Klassen mit insgesamt sechzig Weinproduzenten.

Durch die Qualität ihrer Weine waren diese vier Domänen jedem Weintrinker namentlich bekannt. Die Nachfrage war viel höher als für jeden anderen Wein und führte zu Preisen, an die kein anderes Weingut im Bordelais herankam. So bildeten Haut-Brion, Margaux, Latour und Lafite eine eigene Gruppe, die man schließlich als premiers crus, als erste Gewächse bezeichnete.

Da man dachte, dass die Position auf der Liste mit dem Preis der Flasche zusammenhänge, ist es offenkundig, dass in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts die ursprüngliche Platzierung einer Domäne und ihre wirkliche Situation sich immer weiter auseinander entwickelten. Das geht bis in unsere Tage so weiter: Manche in einer niedrigeren Kategorie eingestuftene Weine verkaufen sich heute zu Preisen einer höheren.

So nahm dieses System der kommerziellen Rangfolge Form an. Es entwickelte sich von oben nach unten und passte sich dauernd an, wenn sich die Bedingungen in den einzelnen Domänen und am Handelsplatz Bordeaux veränderten. Zu Beginn des 17. Jahrhunderts kamen die gesuchtesten Weine aus Graves. Später im Jahrhundert entwickelte sich das Médoc als Region für Spitzenqualität. Die Anhängerschaft dieser Weine stieg – und ebenso der Preis. In der Mitte des 19. Jahrhunderts erreichten die Médoc-Weine so hohe Preise, dass nur noch Haut-Brion mithalten konnte. Damit blieb dieses Gut das einzige in Graves, das für würdig befunden wurde, ganz oben in der Hierarchie zu stehen. Kein weiteres Rotweingebiet in der Umgebung von Bordeaux konnte solche Preise verlangen wie das Médoc.

Die Klassifizierung war ein Eckstein des örtlichen Weinhandels, und jedermann, der damit zu tun hatte – ob Händler, Besitzer oder Makler –, wusste damals, wie jedes Gut eingestuft war. Diese Vertrautheit mit der etablierten Ordnung wurde durch die weite Verbreitung verstärkt, die diese Klassifizierung genoss. Zunächst diente sie nur den Eingeweihten des Weinhandels in Bordeaux, doch im ganzen 19. Jahrhundert wurde sie bei vielen Gelegenheiten weiter bekannt gemacht. Zu Anfang dieses Jahrhunderts gab es die ersten Bücher für Weintrinker, und die Klassifikation wurde oft aufgenommen, etwa in Büchern wie: Topographie de tous les vignobles connus von André Jullien 1816, The History of Ancient and Modern Wines von Alexander Henderson 1824 und A History and Description of Modern

Geschichte der Klassifizierung 1855

Wines von Cyrus Redding 1833. Die Klassifizierung bewies ihre Nützlichkeit auch dadurch, dass sie in einen Bericht des Britischen Parlaments »über die Handelsbeziehungen zwischen Frankreich und Großbritannien« (1835) und in ein Gutachten aufgenommen wurde, die der französische Minister für Landwirtschaft und Handel unter dem Titel Weinbau, Bewertung der Produkte für die Jahre 1847 und 1848 in Auftrag gab.

Die sich herauskristallisierende Klassifizierung wurde auch in immer mehr Reiseführer für Besucher der Region aufgenommen, etwa in Le guide de l'étranger, der seit 1825 mehrere Auflagen erlebte, sowie Bordeaux: Its Wines, and the Claret Country von Charles Cocks (1846), das schließlich zu Bordeaux et ses vins wurde, der »Bibel« des Bordeauxgebiets. Bei jeder Neuauflage der Klassifizierung sahen die Besitzer, Makler und Händler, wie die Preisstruktur gerade war, und die Konsumenten entwickelten immer mehr ein Gefühl für die Qualität der Bordeauxweine.

Die Produzenten waren stolz, wenn ihre Weingüter den Status eines klassifizierten Gewächses erhielten. Aber für den Weinhandel in Bordeaux hatte diese Klassifizierung auch noch einen viel praktischeren Nutzen. Jedes Frühjahr kam ein neuer Jahrgang auf den Markt. Die Händler, Makler, Käufer und Produzenten standen dann vor der Aufgabe, einen angemessenen Preis für den Wein zu finden. Vom guten Verlauf dieses Prozesses hing die Zukunft der wichtigsten Wirtschaftstätigkeit im größten französischen Département ab. Tausende von Produzenten boten ihre Weine Hunderten von Kaufleuten an, und das ganze System wäre zusammengebrochen, wenn die Käufer jedes Jahr die Preise von null an hätten festlegen müssen. Damit bot die Klassifizierung die Handhabe, um den ganzen Prozess zu beschleunigen.

Die Klassifizierung beruhte auf den Verkaufspreisen über eine längere Zeitspanne hinweg. Sie kürzte Verkaufsverhandlungen ab, weil sie einen Ausgangspunkt bestimmte, von dem aus man sich auf einen angemessenen Endpreis für einen bestimmten Wein einigen konnte. Wenn eine Domäne ihren Wein bisher für den Preis eines Troisième Cru verkauft hatte und andere Weine in dieser Klasse einhundert Francs für die Flasche erlösten, so wussten der Besitzer wie auch der potentielle Kunde, dass ein Preis von rund einhundert Francs angemessen war. Die Verhandlungen konnten also von dieser festen Größe ausgehen.

Es war und ist heute noch üblich, dass Besitzer die Freigabe des neuen Jahrgangs hinauszögern. Sie wollen damit mehr Gewissheit darüber erlangen, ob dieser Ausgangspreis für die Verhandlungen akzeptiert wird oder eher auf Widerstand stößt. Es gibt keine feste zeitliche Festlegung bei der Deklaration der Preise. Das gesamte System ermöglichte es dem Handelsplatz Bordeaux, die Effizienz zu entwickeln, die für das Funktionieren dieses größten Qualitätsweingebietes der Welt wesentlich war.

Auf der Weltausstellung 1855 in Paris wurden Produkte aus allen Regionen Frankreichs und der ganzen Welt ausgestellt. Die Handelskammer von Bordeaux sandte Wein. Die Organisatoren sahen sich allerdings einem schwierigen Problem gegenüber: Sie konnten nur sechs Flaschen eines jeden Weines nach Paris schicken. Diese Menge reichte gerade für die Ausstellung und für eine private Weinprobe von Spezialisten aus. Die normalen Besucher der Ausstellung hatten nicht die Gelegenheit, diese Weine zu probieren und konnten somit kein Gefühl für die unterschiedlichen Qualitäten der Weine aus der Bordeauxregion entwickeln. Die Massen würden nur eine ziemlich langweilige Sammlung von Flaschen in einem Regal zu sehen bekommen. Um die Präsentation etwas interessanter zu gestalten und eine Vorstellung von den Qualitätsunterschieden zu vermitteln, gab man eine Landkarte der Weinregion in Auftrag. Ein Teil dieser Karte sollte aus einer Liste der besten Weine von Bordeaux bestehen, und die Handelskammer bat die Vereinigung der Makler, eine Liste der Weingüter vorzulegen, die aufgenommen werden sollten.

Die Makler waren ideal geeignet für diese Aufgabe. Unter den drei Hauptakteuren des Bordelaiser Weinhandels, den Produzenten, den Maklern und den Händlern, besaßen sie als einzige einen umfassenden Überblick. Die Produzenten kannten ihre Weine besser als jeder andere; doch über die Weine der Nachbarn wussten sie weniger Bescheid. Händler kannten aber die Bedingungen nicht so gut, unter denen die von ihnen verkauften Weine entstanden. Nur die Makler kannten sich in den Produktionsbedingungen aus, weil sie das ganze Jahr über immer wieder die Winzer besuchten, und sie besaßen dank ihrer Kenntnis des Handels auch ein gutes Gespür für die wirtschaftlichen Aussichten eines Weines.

Geschichte der Klassifizierung 1855

So richtete am 5. April 1855 die Handelskammer einen Brief an die Vereinigung der Makler und bat darin um eine Liste »aller klassifizierten roten Gewächse im Département, so genau und so vollständig wie möglich mit der Angabe der Zugehörigkeit zu jeder der fünf Klassen sowie der örtlichen Gemeinde«. Da die Weltausstellung in weniger als einem Monat ihre Tore öffnen sollte, wurde den Maklern eine sehr kurze Frist gestellt.

Die Makler besaßen jedoch alle notwendigen Informationen, um in einer derart kurzen Zeit die Liste der besten Weine zu liefern. Diese Liste wurde zur »Klassifizierung von 1855«, und einhundertfünfzig Jahre danach bleibt sie eine der wichtigsten Dokumente in der Welt des Weines.

Die Aufnahme in die Liste hatte nichts damit zu tun, ob das Weingut der Handelskammer Flaschen für die Pariser Weltausstellung überließ. Das System war auf eine Einschätzung mehrerer Jahrgänge gegründet, und nur durch Konstanz erreichten Weingüter ihre Aufnahme in die Klassifizierung.

Es gab nur einen einzigen Grund zur Aufnahme in die Klassifizierung von 1855: Die entsprechenden Weingüter verdienten es so. Ihre Überlegenheit ergab sich durch konstante außergewöhnliche Qualität über eine längere Zeitspanne hinweg. Auf diese Weise konnte kein Zweifel bestehen, dass das Gut imstande war, einen großen Wein hervorzubringen.

Mit der Zeit gewann diese Liste der Makler eine Autorität und Langlebigkeit, die frühere Versionen vor 1855 bisher nie erreicht hatten. In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts galt diese Klassifizierung als allgemein anerkanntes Hilfsmittel zur Einschätzung der Qualität am oberen Ende der Skala. Diese Liste hinderte Händler und Makler trotz ihres Referenzcharakters für Weintrinker aber nicht daran, den Preis für einen bestimmten Domänenwein je nach Jahrgang neu auszuhandeln. Der geniale Zug der Klassifizierung von 1855 bestand darin, dass er den Weinhandel nicht davon abhielt, den angemessenen Preis für einen bestimmten Wein zu finden. Seit der Niederschrift im April 1855 erfuhr die Klassifizierung nur zwei Änderungen, die Aufnahme von Cantemerle in die Cinquièmes Crus am 16. September 1855 und der Aufstieg von Mouton Rothschild in die oberste Klasse im Juni 1973. Die Liste änderte sich also praktisch nicht. Trotzdem blieben die Preise immer mobil und entsprachen nicht immer dieser »offiziellen« Rangfolge von 1855. Trotz allem bleiben die Urteile der Makler von 1855 erstaunlich genau.

Niemand würde behaupten, dass ihre Klassifizierung exakt dem heutigen Bild entspricht. Heute spielt diese Klassifizierung ihre wichtigste Rolle in der Werbung, nicht nur für die darin genannten Güter, sondern für die gesamte Region um Bordeaux. Kein anderes Weingebiet besitzt ein ähnliches System der Klassifizierung. Für den Anfänger auf dem Gebiet des Weines dient die Klassifizierung von 1855 weiterhin als verlässliche Richtschnur. Die Bezeichnung »1855 Grand Cru Classé« stellt eine Art Garantie dar. Eine Flasche mit dieser Aufschrift enthält einen qualitativ hochstehenden Wein, den man als Gastgeber gerne seinen Gästen präsentiert.

Bei der Erschließung neuer Märkte stellt diese alte Liste der Makler auch weiterhin einen wichtigen Antrieb für die Bordelaiser Region dar. In der Mitte des 20. Jahrhunderts waren es der nordamerikanische Markt, und einige Jahrzehnte später der asiatische Markt, die auf diese Weise die Qualität der Bordelaiser Weine und den damit verbundenen Genuss kennenlernen konnten.

Am einhundertfünfzigsten Jahrestag der Klassifizierung von 1855 kann man sagen, dass die Welt des Weines durch dieses Vermächtnis reicher geworden ist. Die Liste selbst und die darauf verzeichneten Namen bekamen eine Doppelexistenz, die den Geist wie den Körper anspricht: einen mythischen Status, der die Möglichkeit eröffnet, Vollkommenheit in einer unvollkommenen Welt zu erreichen, und der mit den Sinnen wahrnehmbare Ausdruck der Weine selbst, die den Liebhabern auf der ganzen Welt so viel Vergnügen bereiten.