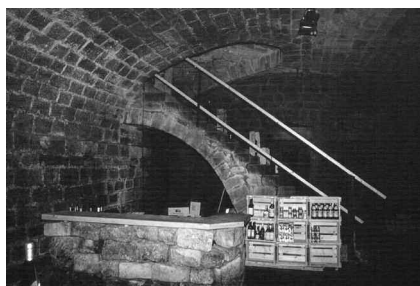


# Das Weinblatt

53. Ausgabe, 19. Juli 2008

## 20 Jahre Strien Weinimport

Die (Vor-) Geschichte der Strien Weinimport begann im Grunde im Jahre 1985. Ich konnte es mir zeitlich erlauben eine mehrwöchige Reise durch Italien zu machen. Bis dato war ich zwar mehrfach in den Dolomiten und sogar mal kurz bis Venedig gekommen, ansonsten kannte ich Italien



aber noch gar nicht. Gemütlich bereiste ich also zum ersten Mal das Land, Südtirol, Gardasee, Bergamo, Piacenza, langsam weiter

südlich durch die Toskana, die Küste entlang bis Rom, weiter in die Abruzzen und dann so langsam kreuz und quer wieder Richtung Heimat. Land, Leute, Küche und natürlich der Wein, von dem ich reichlich mit nach Hause nahm, hatten mich bald in ihren Bann gezogen. In den darauffolgenden Jahren bereiste ich mehrere Regionen, auch Sardinien und Sizilien. Auf der Rückreise hatte ich immer beachtliche Mengen Wein im Auto, was zu dieser Zeit an der Grenze bisweilen noch zu längeren Aufenthalten und Diskussionen führte. Da meine Brüder und auch mein Vater sich am Konsum der von mir mitgebrachten Weine gerne und großzügig beteiligten, waren die Vorräte meist lange vor der nächsten Reisemöglichkeit ausgetrunken.

Auf meinen Reisen konnte ich auch feststellen: Die Italiener hatten die Liebe zum Bier entdeckt.

Wie es manchmal so geht, ohne viel nachzudenken äußerte ich zu Hause im Beisein eines Bruders und meines Vaters die Idee: Wie wäre es denn italienische Weine nach Deutschland zu importieren und Bier nach Italien zu exportieren? Ich war völlig überrascht, als beide es spontan für eine gute Idee

hielten und wir noch am selben Abend eine erste Fahrt zu einem Weingroßhändler in Norditalien planten.

Im Januar 1988 machten wir uns auf den Weg, erzielten mit dem Großhändler Einigung und brachten eine erste, größere Fuhre nach Stuttgart. Der ursprüngliche Gedanke dabei war eigentlich die Weine im Freundes- und Bekanntenkreis unter die Leute zu bringen und es nur als Nebenerwerb zu betreiben um damit den eigenen Weinkonsum zu finanzieren.

Der Händler, bei dem ich bis dato privat die wenigen Flaschen Wein erworben hatte, die ich in Stuttgart kaufte, hatte seinen Nebenerwerb aufgegeben und so kam ich auf die Idee ihn anzusprechen, ob er uns nicht seine Kundendatei überlassen würde. Wir wurden uns handelseinig und er fungierte eine gewisse Zeit lang als unser Berater. Der erste Schritt in Richtung „Professionalität“ war also getan. Folgerichtig meldeten wir am 07. Februar 1988 offiziell das Gewerbe an.

Auf Anraten unseres Beraters fuhren wir im April dann erstmals zur VinItaly. Wenn ich heute an diesen ersten Besuch denke, muss ich jedesmal Grinsen. Trotz der damals noch überschaubaren Größe dieser Messe, gingen wir vollkommen unkoordiniert und ziellos vor. Probierten dabei jede Menge Weine und knüpften Kontakte zu Winzern, mit denen wir bis heute verbunden blieben.

Bereits im Mai begannen wir mit den ersten Direktimporten aus der



### Jubiläumsangebote

#### 2007 „Luna Rossa“ Rosso

Giacomo Vaccaro

12 Flaschen à 0,75 l

€ 59,40 -20% = € 47,52

(Grundpreis 5,28 €/Liter)

#### 2007 Falerio die Colli Ascolani

Castello Fageto

12 Flaschen à 0,75 l

€ 77,40 -20% = € 61,92

(Grundpreis 6,88 €/Liter)

Angebote gültig bis 31.08.2008





Basilikata, Toskana, Latium und Piemont. Alles andere kauften wir zunächst bei einem Großhändler. Inzwischen hatten wir einen großen Gewölbekeller als Lager und Verkaufsraum angemietet. Vielen unserer Kunden aus den ersten Stunden ist dieser beeindruckende Keller noch in bester Erinnerung.

Im Mai eröffneten wir offiziell unseren „Verkaufsraum“. Der erste Verkaufstag sorgte für eine gewisse

Euphorie – die folgenden brachten eher Ernüchterung. Dennoch, erste Erfolge stellten sich ein.

Nach eingehender Prüfung der Möglichkeiten hatten wir die Idee

Bier zu exportieren in der Zwischenzeit wieder aufgegeben und konzentrieren uns voll auf Wein.

Im Juli 1988 unternahm ich meine erste Einkaufsreise nach Italien. Region für Region wollte ich „abarbeiten“ und begann in Südtirol, einer damals aufstrebenden Region. Diese Entscheidung sollte sich als großes Glück und vielleicht als der Schlüssel zu unserem Geschäftserfolg herausstellen. Damals noch praktisch frei von fundierten Weinkenntnissen und der italienischen Sprache nicht mächtig, lernte ich nämlich dort Hans Ebner von der Sektkellerei Praeclarus kennen. Bis heute hat er mir nicht verraten, was ihn damals veranlasst hat sich meiner so intensiv anzunehmen. Jedenfalls – er tat es! Mit Eselsgeduld ließ er mich jedesmal wenn ich ihn besuchte zahllose Weine verkosten, lehrte mich das Verkosten, das sensorische Erkennen von Rebsorten, erklärte mir zahllose Weinfehler und führte mich in die Fachsprache ein. Ihm habe ich zu verdanken, dass ich den Einstieg in die faszinierende, spannende Welt des Weines fand und mich nicht allzu oft blamierte.

Ehrensache, dass wir seinen Sekt damals in unser Programm aufnahmen. Nun brauchten wir nur noch einen Partner, der uns ein breites Angebot Südtiroler Weine liefern kann. Wir fanden ihn in einer damals noch unbekanntem Kellerei, die bis dato keinen Vertriebspartner in Deutschland hatte: die Kellerei Lageder.

So lief es einige Zeit, das Angebot wuchs, die Öffnungszeiten wurden erweitert. Nach und nach stellte sich der Keller wegen seiner Abgelegenheit, der miserablen Parkmöglichkeiten und der fehlenden Sanitäreinrichtungen und Heizung als nicht mehr geeignet heraus. 1991 entschlossen wir uns geeignete Räumlichkeiten anzumieten und fanden schnell einen Laden im Stuttgarter Ortsteil Heumaden. In Eigenarbeit wurden die ziemlich herunterge-

kommenen Räume renoviert. Mitte September 1991 erfolgte, nach 3 Monaten Bauzeit, die Eröffnung. Damit war endgültig der Schritt vom Hobby- zum Hauptberufswinehändler vollzogen.

Zwischen 1989 und 1991 kamen nicht nur erste Präsentaufträge von Firmen, die unseren Absatz und unser Selbstbewusstsein stärkten, auch im Großhandel waren Erfolge zu verzeichnen. Durch erstklassige Kritiken über einige unserer Weine in den einschlägigen Zeitschriften hatten wir mehr oder weniger nebenbei auch mit dem Versandhandel begonnen.

Die Idee primär mit kleineren Kellereien in Familienbesitz zu arbeiten, war fast von Anfang an Basis unserer Weinauswahl. Um mit den Betreibern auch kommunizieren zu können blieb mir also nichts anderes übrig als italienisch zu lernen. Zwar hatte ich nur unregelmäßig und nur relativ kurze Zeit Unterricht, die vielen Reisen und Gespräche trugen aber das ihre dazu bei, dass sich Geschäftliches recht schnell in der Landessprache abwickeln ließ – nicht zuletzt, weil Italiener stets sehr hilfsbereit sind, wenn man versucht sich ihrer Sprache zu bedienen.

In (fast) jedem Jahr unseres Bestehens konnten wir voll Stolz auf ein, nicht selten sogar beachtliches, Wachstum zurückblicken. Folglich wurden nach und nach weitere Räume angemietet, Geräte erworben, und Personal eingestellt. Die Brüder und mein Vater waren zwar alle Gesellschafter geworden, standen aber überwiegend „nur“ mit Rat, seltener mit Tat zur Seite – hatten Sie doch alle ihre Berufe bzw. den Ruhestand erreicht.

Das Angebot war beträchtlich gewachsen und wir hatten uns schon Mitte der 90iger Jahre ein gewisses Renommée in der Branche erworben.

Natürlich hinterließ auch bei uns die schwache Konjunktur und vor allem die Konsumkrise seit 2002

Spuren. Bis heute haben wir uns davon jedoch nicht entmutigen lassen, sondern vielmehr probiert unser Profil als Italienspezialist weiter zu schärfen.

Nun, nach gut zwanzig Jahren gehören wir zweifellos zu den Weinhändlern mit einem der spezialisiertesten, tiefsten Italienangebote. Ziel war es dabei immer, die große Rebsortenvielfalt Italiens aufzuzeigen und besondere, ausgefallene und auffallend gute – weil sortentypische und saubere – Weine



## Das Jubiläums-Angebot

**1996 Barolo „Rocchette“**

Lorenzo Accomasso

0,75 l € 41,- -20% = € 32,80

(Grundpreis ~~54,67~~ 43,73 €/Liter)

Angebot gültig bis 31.08.2008





anzubieten. Moden, speziell Trends in der Weinbereitung oder Traubenzusammensetzung, haben wir stets nur einen sehr begrenzten Raum in unserem Sortiment eingeräumt. Weine aus Regionen, die plötzlich von der einschlägigen Presse als Insidertipp dargestellt wurden, haben wir erst in unser Sortiment aufgenommen, wenn wir nach intensiver, oft viele Monate andauernder Suche, einen Partner gefunden hatten, der Weine keltert, die unseren Vorstellungen und unserer Philosophie entsprachen. Manches Mal

aber waren wir Moden auch weit Voraus. So hatten wir zum Beispiel bereits ein umfangreiches Südtaliesen-Sortiment, als es diesbezüglich

noch keinen – wie man heute sagt – Hype gab. Unser erstes Weinmenü haben wir 1989 veranstaltet. Einige Jahre später bot es jeder an, der etwas auf sich hielt. Unser Probier-Abonnement gibt es inzwischen seit fast 9 Jahren – auch hier waren wir einer der ersten Anbieter. Auf autochthone Rebsorten setzen wir seit wenigstens zehn Jahren – seit zwei, drei Jahren wird es zur Mode. Und auch was Weinreisen angeht gehören wir zu den Vorreitern. Dabei setzen wir nicht auf 5-Sterne Hotels und Noblesse sondern auf Authentizität, Spaß und Genuss.

Auch in Zukunft wollen wir diesen Weg konsequent weiter beschreiten. Für wenigstens 20 weitere Jahre wünsche ich mir Ihnen immer neue, typische, interessante Weine anzubieten, die eines gemein haben: sie sollen Freude am Weingenuss bieten!

## Kulinarisches Probierabo

Bereits in der 51. Ausgabe unseres Weinblattes hatten wir über unsere neue Idee eines kulinarischen Probierabos berichtet. Erfreulicherweise haben sich spontan einige Interessenten gemeldet.

Wir würden Ihnen sehr gerne immer wieder ganz besondere Spezialitäten, zum Beispiel unbekannte Käsesorten, wie z.B. Rovannerina, Murtret oder Quadrifoglia aus dem Piemont vorstellen. Aber auch Käsesorten anderer Regionen, Wurstspezialitäten und andere lokaltypische Leckereien könnten in diesem Abo Platz finden. Hierfür allerdings bedarf es einer gewissen Zahl an Abonnetten, damit wir derlei Spezialitäten wirklich frisch beziehen können.

Mit den im Abo enthaltenen Delikatessen würden Sie natürlich Rezepte bzw. Empfehlungen bekommen, wie diese Leckereien typischerweise genossen werden.



## Aktuell

- Urlaub: Vom 20. bis 26. Juli gönne ich mir eine Woche Urlaub! In dieser Zeit werden Sie in unserem Laden von Herrn Ehrenpfort bedient. Versand ist an diesen Tagen leider nicht möglich!

Die Aussendungen wären jeweils der Jahreszeit angepasst. So müssten wir im Sommer auf sehr hitzeempfindliche- im Winter auf frostempfindliche Spezialitäten verzichten.

Um Ihnen unser neues Angebot schmackhaft zu machen, haben wir ein erstes Paket – diesmal noch ohne frische Produkte – zusammengestellt:

Süß-sauer eingelegter Radicchio Rosso 280g, Tagliatelle al Barolo 250g, La Salsa Boscaiola 180g, Olio Extravergine „Dominus“ 0,25 l, Grissini 500g, Artischockenpaste 180g, Schokolade aus Modica mit Orange 100g.

Der Paketpreis beträgt 29,95 € zzgl. 5 € Versandkosten.

## Veranstaltungen

Olivenöl Extravergine ist das Thema unseres Seminars mit Verkostung am Samstag, 02. August 2008. Sie erfahren nicht nur Wissenswertes über die Ernte und Bereitung von Olivenöl, über das wahre Extravergine und die Methoden der Fälscher, wir werden Sie auch in die Kunst der Verkostung dieses wertvollen Lebensmittels einführen. Selbstverständlich gibt es zum Abschluss der Verkostung auch ein typisches Gericht mit Olivenöl und natürlich „ein Gläschen“ Wein. Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung, die wir bis zum 28. Juli erbitten. Die Teilnahmegebühr beträgt 15 € pro Person.

Am Samstag, 20. September 2008 um 18 Uhr laden wir Sie ein mit uns Käse und Wein zu probieren. Zu verschiedenen italienischen Käsespezialitäten bieten wir Ihnen Weine an, die



## Veranstaltungen

**Samstag, 2. August 2008**

**18.00 Uhr**

**Olivenöl Extravergine**

Verkostung und Seminar über Ernte, Verarbeitung und Genuss  
Teilnahmegebühr 15 € / p.P.

**Samstag, 20. September 2008**

**18.00 Uhr**

**Käse und Wein**

Spannende Kombinationen mit Wein, Olivenöl, Aceto Balsamico, Konfitüren, Honig, ...  
Teilnahmegebühr 15 € / p.P.



nach althergebrachter Meinung nicht zu Käse passen. Aber auch mit überraschenden Kombinationen wie Olivenöl, Aceto Balsamico, Konfitüren und Honig möchten wir Sie von der Vielfalt des Käsegenusses überzeugen. Wir bitten um Ihre Anmeldung bis zum 13. September. Die Teilnahmegebühr beträgt 15 € pro Person.

Voraussichtlich am 25. Oktober möchten wir mit Ihnen unser 20-jähriges Firmenjubiläum feiern. Geplant ist eine Hausmesse bei der einige Winzer anwesend sein werden um ihre Kellereien und Weine persönlich vorzustellen.



## Neues bei Strien

### 2007 „Vigneto Mandolara“

Lugana

Valerio Zenato

0,75 l € 9,45

(Grundpreis 12,60 €/l)

### Olio Extravergine „Dominus“

Oleificio e Frantoio Fam

0,25 l € 5,45

(Grundpreis 21,80 €/Liter)

0,75 l € 11,95

(Grundpreis 15,93 €/Liter)

5,0 l € 59,95

(Grundpreis 11,99 €/Liter)



Sobald wir näheres wissen werden wir Sie informieren. Merken Sie sich aber schon einmal diesen Termin vor. Wir versprechen: Er wird etwas Besonderes...

## Neues bei Strien

Die Kontakte, die wir in den vergangenen zwei Jahren in Kampagnen aufgebaut haben tragen Früchte. Diesmal allerdings nicht nur beim Wein. Neben einem Familienbetrieb, der sich seit Generationen der handwerklichen Herstellung von Torrone widmet haben wir eine Ölmühle entdeckt, die exzellente Qualitäten, unter anderem auch ein Bio-Öl, produziert.

Außerdem konnten wir unsere lange Suche nach einem Lugana erfolgreich beenden: Valerio Zenato, ein junges, engagiertes Weingut produziert ihn so, wie er unseren Vorstellungen entspricht.

Wir freuen uns darauf Ihre Beurteilungen unserer Neuentdeckungen zu hören!



## Probier-Abonnement

Es freut uns sehr, dass es uns in letzter Zeit offenbar besser gelingt die Probier-Abos harmonischer zu kombinieren. Offenbar war regelmäßig für jeden Geschmack ein Wein dabei. Es ist natürlich, dass gleichzeitig auch mal einzelne Weine nicht Ihren persönlichen Geschmack getroffen haben. Bei den harten Kopf-an-Kopf-Rennen, wenn es um die Selezione dell'intenditore geht, blieb bei den letzten Ausgaben des Probier-Abos kein Wein mehr ohne Stimme! Diesmal waren die Sieger beim Roten der Teroldego Rotaliano, beim gemischten Abo der Monferrato Chiantetto und beim Weißen der Fiano di Avellino. Danke an dieser Stelle für die zahlreichen Rücksendungen der Fragebogen!



Die aktuellen Abos setzen sich wie folgt zusammen:

- Rotwein: 2005 „Grifalco“ Aglianico del Vulture von Lucania (Basilikata), 2007 Monferrato Dolcetto von Franco Roero (Piemont), 2007 Bardolino von Cavalchina (Venetien).

Paketpreis € 27,50 (bei Versand zzgl. € 5,- Versandkostenanteil)

- Weißwein: 2007 Frascati Superiore von Casale Marchese (Latium), 2007 „Vigneto Mandolara“ Lugana von Valerio Zenato (Lombardei), 2007 „Il Brigantino“ Piemonte Cortese von Franco Roero (Piemont).

Paketpreis € 23,50 (bei Versand zzgl. € 5,- Versandkostenanteil)

- Gemischt: 2005 „Grifalco“ Aglianico del Vulture von Lucania (Basilikata), 2007 „Vigneto Mandolara“ Lugana von Valerio Zenato (Lombardei), Rosé frizzante von Rive della Chiesa (Venetien).

Paketpreis € 28,50 (bei Versand zzgl. € 5,- Versandkostenanteil)

Für Abonnenten stehen die Pakete voraussichtlich ab dem 28. Juli zur Abholung bereit bzw. werden an Sie versandt.

## Unsere Öffnungszeiten:

Montag-Mittwoch  
16.00-18.30 Uhr

Donnerstag + Freitag  
16.00-20.00 Uhr

Samstag 10.00-14.00 Uhr  
Und nach Vereinbarung



Nellinger Straße 2  
70619 Stuttgart  
(Heumaden)  
Tel. 07 11/44 10 32-0  
Fax 07 11/44 10 32-22  
info@strien.com  
[www.strien.com](http://www.strien.com)

## Selezione dell'intenditore

### 2006 Teroldego Rotaliano

Casata Monfort

0,75 l € 8,95

(Grundpreis 11,93 €/Liter)



Weinimport  
**Strien**  
Italienische Weine