



„Ein Glas muss den Anspruch haben, dem Sekt die bestmögliche Bühne zu bieten.“

Im Gespräch mit Sophie Christmann über ihre Leidenschaft für Pinot Noir, das Geheimnis eines perfekten Schaumweins und den Erfolg von Christmann & Kauffmann.

Liebe Sophie, Du bist die „nächste Generation“ in Eurem Familienweingut und sorgst mit dem Sektgut „Christmann & Kauffmann“ international für Furore. Erzähle uns etwas über Dich, das wir vielleicht noch nicht gelesen haben...

Nach dem Abi habe ich in Geisenheim studiert und Praktika bei den Weingütern Schäfer-Fröhlich an der Nahe und Bürklin-Wolf in der Pfalz gemacht. Zudem war ich in Bordeaux. 2016 war ich in Geisenheim fertig und habe mich dazu entschieden, an der Berliner Humboldt Universität einen Master in Agricultural Economics draufzusetzen.

Als ältestes von vier Kindern bin ich mit dem 2017er Jahrgang fest in das Weingut meiner Familie eingestiegen. Es war mir schon immer klar, dass ich im Weingut Verantwortung übernehmen möchte. Schließlich bin ich in der Wein- und Genusswelt aufgewachsen.

Als Du ins Familien-Weingut eingestiegen bist, hast Du Dich dem Thema Burgunder Rebsorten gewidmet. Warum?

Da ich relativ jung ins Weingut eingestiegen bin, war klar, dass ich mit meinem Vater lange gemeinsam zusammenarbeiten werde. Es war uns beiden wichtig, dass ich mir von Beginn an etwas Eigenes aufbaue, um meine eigene Handschrift einzubringen. Da mein Vater von jeher einen klaren Fokus auf Riesling hatte, lief Pinot bei uns im Weingut traditionell als Portfolio-Ergänzung mit. Er hat mich ermutigt, das Spätburgunder System komplett nach meinen Vorstellungen umzubauen. Ab der 2017er Lese habe ich dann jeden Stein umgedreht. Ein Jahr zuvor habe ich während der Ernte bei Julian Huber gearbeitet und gelernt, worauf es bei Spätburgunder ankommt. Dafür bin ich ihm sehr dankbar. Mittlerweile machen wir im Weingut 30 Prozent Spätburgunder.

Wie wurde die Idee zu Christmann & Kauffmann geboren?

Unter uns: Wir hatten nie geplant, ein eigenes Sektgut zu gründen. Der Ausgangspunkt war ein Gespräch mit unseren Nachbarn, den Inhabern des Weinguts Mugler. Sie hatten keine Betriebsnachfolge und suchten einen Pächter für ihre Rebfläche von 12 Hektar. Es handelt sich um echte Filetstücke in Spitzenlagen. Mein Vater und ich waren uns damals schon einig, dass wir unser Weingut nicht weiter wachsen lassen möchten. Gleichzeitig war uns aber klar, dass man zu diesen Weinbergen nicht einfach „nein“ sagen kann.

So kam Mathieu Kauffmann ins Spiel – er arbeitete damals noch für ein anderes Weingut in der Pfalz. Wir boten ihm für sein Sektportfolio biodynamische Trauben aus den „neuen“ Weinbergen als Zukauf an. Er fand das super und wir einigten uns. Mathieu verließ kurz darauf das Unternehmen. Die Flächen waren aber schon gepachtet. Wir steckten die Köpfe zusammen und entschieden, gemeinsam ein eigenes Sektgut zu gründen. Mit Mathieu entwickelten wir ein überzeugendes Konzept, das wir mittlerweile umgesetzt haben. Im September 2019, nur wenige Tage nachdem die erste Idee aufkam, ernteten wir die ersten 4 Hektar Trauben für den Sektgrundwein. Damals hatte das Sektgut ja noch keinen eigenen Keller, sodass wir nur so viel geerntet haben, wie in den Keller des Weingutes passte. Deswegen sind die Mengen unseres ersten Jahrgangs auch so klein.



Mit Mathieu Kauffmann habt Ihr einen der besten Schaumwein-Erzeuger der Welt mit an Bord. Was habt Ihr Euch für die kommenden Jahre gemeinsam vorgenommen?

Uns war schnell klar, dass es eine Riesenchance für uns ist, ein Sektgut auf der „grünen Wiese“ zu planen. Mit Mathieu und meinem Vater haben wir zwei sehr erfahrene Köpfe an Bord, die von Beginn an wussten, was sie wollen und was nicht.

Die wichtigste Prämisse: Das Sektgut sollte so groß werden, dass eine perfekte Infrastruktur aufgebaut werden kann und so klein, dass es handwerklich und authentisch arbeiten kann. Der Fokus lag vom Start weg auf handwerklich hergestellten, biodynamischen und herkunftsbezogenen Sekt auf Augenhöhe mit den größten Weinen der Welt.

Wir sind Terroirmenschen. Da wir über erstklassige Parzellen verfügen, setzen wir primär auf Lagensekte – die Hälfte davon aus Rieslingtrauben und die andere Hälfte aus Burgundertrauben. Alles selbstverständlich biodynamisch bewirtschaftet. Bei unseren Sekten setzen wir ausschließlich auf Brut Nature – ein perfekter Schaumwein braucht aus unserer Sicht keinen zugesetzten Zucker.

Aktuell planen wir mit sieben Einzellagen Sekten und zwei Cuvées als Einstieg ins Sortiment mit etwas kürzerem Hefelager. Die 100er Sekte bestehen aus Riesling, die 200er Nummernkreise stehen für die Pinots. Das komplette Portfolio wird ab 2028/29 auf dem Markt sein.

Beschreibe uns Eure Sekt-Philosophie?

Bei der Sekterzeugung kann man auf dem Weg vom Weinberg bis zum Keller viel mehr Qualität verlieren als beim Wein. Das hat uns Mathieu von Beginn an eingeschärft. Unser Verarbeitungsprozess ist daher so schonend wie möglich gestaltet. Wir ernten alle Trauben mit der Hand und haben extra kleine Kisten gekauft, die nur 8 Kilogramm Trauben fassen. Die Trauben werden nach der Ernte so schnell wie möglich ins Weingut gebracht und verarbeitet. Kein Witz: Mathieu stand am Anfang immer mit der Stoppuhr da, um das Beladen der Presse zu optimieren. In dem Moment wo die Trauben in die Presse fallen, platzen sie ein bisschen auf und die ersten Bitterstoffe werden aus der Schale gelöst. Hier entscheiden Minuten über die Qualität des späteren Sektes. Wir haben eigene, extrem schonende Pressen für das Sektgut gekauft.

Mittlerweile haben wir den Prozess mit Mathieu so optimiert, dass wir die Trauben optimal verarbeiten. Das ist unser Anspruch.

Im Keller wird der Most nicht vorgeklärt. Er kommt direkt ins Gärgebäude, aktuell 90 Prozent Holz. Der Saft gärt spontan, wird nicht gekühlt und liegt bis ins Frühjahr unberührt auf der Vollhefe. Wir greifen hier so wenig wie möglich ein. Bevor die Cuvées degorgiert werden, liegen sie 28-36 Monate auf der Hefe. Bei den Lagensekten sind es 4-8 Jahre. Ein halbes Jahr vor Release wird degorgiert.

Wie soll ein Sekt aus Eurem Haus schmecken und warum?

Grundsätzlich zeigen unsere Sekte viel Würze und Salzigkeit. Wir setzen auf Schaumweine mit viel Extrakt und einer guten Struktur. Sie sind fein, elegant und haben eher weniger Alkohol.

Die Rieslinge sind etwas schlanker, säurebetonter und ein bisschen wilder als die Burgunder. Die Pinot Sekte sind eher klassisch mit einem wunderbaren Schmelz. Sie strahlen Gelassenheit und Ruhe aus. Das bringen Burgundersorten im Schaumwein schließlich mit sich.

Mathieu ist ein großer Riesling Fan und hat uns bewiesen, dass wir mit der Rebsorte wunderbaren Sekt kreieren können. Die Begeisterung für die Rieslinge war nach den ersten Verkostungen riesig!

Welche Eigenschaften muss ein Glas mitbringen, um das meiste aus einem Sekt herauszukitzeln?

Grundsätzlich ist uns wichtig, dass hinter einem Glas eine ähnliche Qualitätsphilosophie steht wie hinter unserem Sekt. Es geht um Handwerk auf allerhöchstem Niveau. Ein Glas muss den Anspruch haben, dem Sekt die bestmögliche Bühne zu bieten.



Wie bist Du auf Josephinenhütte gestoßen?

Das erste Mal gesehen habe ich einen Prototyp bei einer Weinverkostung von Joachim Christ – einem der Mitgründer von Josephinenhütte. Danach sind uns die Gläser immer wieder begegnet – bei Weinverkostungen, in Spitzenrestaurant oder bei lieben Kollegen. Uns war klar, dass die Gläser in den engeren Kreis derer gehören, die wir gerne für unser Sektgut ausprobieren wollen.

Was gefällt Dir an den Gläsern besonders?

Wir haben alle top Sektgläser am Markt ausprobiert und letztlich hat uns das Schaumweinglas von Josephinenhütte qualitativ überzeugt. Die einzigartige Form sorgt dafür, dass der Sekt genug Luft bekommt und sich perfekt präsentiert. Die ganz eigene, mutige Optik des Glases passt außerdem sehr gut zu der Positionierung unseres Sektes.

A propos Positionierung: Eher im Hintergrund von Christmann & Kauffmann hält sich Euer Partner Achim Berg – ein prominenter Player aus der Fashion Welt. Der Verkaufsstart und die strikte Zuteilung erinnerte schon stark an einen klassischen Fashion- oder Sneaker-Drop. Habt Ihr Euch für die Vermarktung Inspirationen aus der Modewelt geholt?

Achim Berg ist ein langjähriger Freund der Familie. Er ist Senior Partner bei McKinsey und global für die Fashion- und Luxusparte verantwortlich. Er wollte gerne in die Weinindustrie investieren. Als die Idee eines eigenen Sektgutes aufkam, haben wir ihn gefragt, ob er Interesse hat, mitzumachen. Er kennt sich natürlich super aus mit der Positionierung von hochwertigen Gütern – das hat uns in der Gründungsphase sehr geholfen. Er begleitet uns weiterhin dabei, einen ganz konsistenten Firmmentwurf zu gestalten. Durch seine Unterstützung konnten wir das Sektgut ganz stringent aufziehen und am Markt positionieren.

Wie zufrieden seid Ihr mit dem Launch gewesen? Wie ist das Feedback von Händlern, Sommeliers und Endverbrauchern?

Wir hatten natürlich die Hoffnung, dass es gut ankommt. Es ist aber noch besser gelaufen, als wir es uns vorgestellt haben. Vor dem Launch eines neuen Projektes ist immer ein bisschen Restunsicherheit da. Letzten Sommer ist es dann real geworden. Menschen hatten unseren Sekt im Glas. Das war ein tolles Gefühl.

Es ist schön zu sehen, dass Riesling und Burgunder so gut nebeneinanderstehen. Die höhere Nachfrage nach Riesling hat uns tatsächlich überrascht. Auch die exzellenten Bewertungen der Kritiker haben unsere Erwartungen übertroffen. Dieses Jahr kommen dann etwas größeren Mengen auf den Markt. Wir freuen uns darauf!

Die wichtigste Frage zum Schluss: Wie kommt man an Euren Sekt?

Die Nachfrage übertrifft aktuell die Verfügbarkeit. Wir haben ein Reservierungsformular auf der Website angelegt. Hierüber können sich Interessierte in unsere Kundenkartei eintragen. Über einen Newsletter informieren wir sie dann über den nächsten Release. Dann kann man seine Wünsche äußern und reservieren. Sobald wir einen Überblick über die Nachfrage haben, teilen wir die Mengen zu.