

Seltene Weine in „dunkler Festung“

Begonnen hat alles in einer Garage. Heute hat „Unger Weine“ in Frasdorf Kunden aus aller Welt – und ein kostbares Geheimnis in der Tiefe. In gesicherten Kellern schlummern die edelsten Tropfen der Welt. Die OVB-Heimatzeitungen durften hinter die Kulissen blicken.

VON HEINZ SEUTTER

Frasdorf – „Mein Lieblingswein? Das ist, als würden Sie einen Vater fragen, welches sein liebstes Kind ist“, antwortet Michael Unger augenzwinkernd. „Ich habe jetzt über die letzten Jahre zahllose Weine probiert. Teure und günstige, verhältnismäßig junge und über 100 Jahre alte, aber ich kann immer noch die Freude an einem guten Essen und dazu einem Glas von einem unspektakulären aber guten Tropfen genießen.“

Mit Kameras gesichert

Wir treffen Michael Unger in den Räumlichkeiten von „Unger Weine“ in Frasdorf. Schon vom Parkplatz auf dem Weg zum Hauptgebäude sieht man die ersten Sicherheitskameras. Auch beim Einlass in das Gebäude blickt man in das Objektiv einer Kamera. „Wir haben hier ja tatsächlich Werte eingelagert, da kommen manche Banken nicht ran. Auch viele Einheimische wissen nicht, dass sich unter unserem Gebäude eine dunkle, stille Festung befindet, in der eine Vielzahl der seltensten und begehrtesten Weine der Welt lagert“, so Unger, der zusammen mit seinem Bruder Wulf das Unternehmen führt.

Enorme Werte in Wein

„Wie bei einem Finanzinstitut ist unsere Diskretion ein hohes Gut.“ Unser Rundgang beginnt im Hauptgebäude, in einem der Räume für Weinverkostungen. Rundum in Regalen stehen – wie Trophäen – die leeren Flaschen von vergangenen Veranstaltungen. Es ist eine Namensparade hochwertiger Jahrgangsweine.

Dann geht es in die direkt angrenzende „Bibliothek“, ein eher schmaler Raum mit Konferenztisch und einem hohen Regal mit alten Büchern. Hier findet jedes Jahr



Flüssige Schätze in der Tiefe: Unter den Gebäuden von „Unger Weine“ in Frasdorf befinden sich große Weinkeller, in denen wertvolle Tropfen lagern. FOTOS UNGER WEINE

eine ganz besondere Veranstaltung statt. „Unsere Weihnachts-Verkostung. Das ist mit eine der exklusivsten Veranstaltungen dieser Art. 30 Gäste bekommen Weine vorgesetzt, die speziell danach ausgesucht wurden, dass es sie so sonst nirgends mehr gibt. Dazu gibt es ein von Spitzenköchen zubereitetes Menü“, schwärmt Unger. Weiter geht es ins obere Stockwerk des Hauptgebäudes, hier sitzen zahlreiche Mitarbeiter und bearbeiten Kundenanfragen, recherchieren Weinangebote oder bearbeiten Abrechnungen.

Es geht hinab, unter die Erde. Durch eine massive Tür hindurch geht es in einen der Weinkeller des Unternehmens. „Sie merken schon, die Temperatur und Luftfeuchtigkeit hier drin sind merklich anders, wir haben entsprechende Technik verbaut, damit wir hier überall punktgenau kontrollieren können, was für eine korrekte Lagerung des Weins unbedingt notwendig ist.“ Die Anlage hat sogar eine eigene Notfallversorgung, durch die sie bei einem Zusammenbruch des Stromnetzes für eine Woche

autark weiterlaufen könnte. In diesem Weinkeller werden angekaufte Weine eingelagert und verwaltet. „Alles was älter als 1970 ist, behalten wir für uns, beispielsweise für eigene Veranstaltungen, der Rest geht auf Anfrage in den Verkauf.“

Die Anfänge waren bescheiden

Es geht weiter hinab, diesmal landen wir in einem Raum, der an ein Kirchengewölbe erinnert. In der Mitte eine lange Tafel. „Auch hier finden Verkostungen statt“, sagt Unger. Innerhalb des ohnehin gesicherten Raums findet sich hinter einer vergitterten Tür noch ein Abteil. „Hier halten wir jeden Jahrgang Dom Pérignon für Kundenwünsche bereit.“ Dabei handelt es sich um eine berühmte und hochpreisige Champagnermarke von Moët & Chandon.

1993 legten die Gebrüder Michael und Dr. Wulf Unger als Quereinsteiger los. Michael ist eigentlich Maschinenbauingenieur. Wulf verfolgte eine Karriere als Finanzjournalist. Los ging es im Elternhaus auf acht Qua-

dratmetern Bürofläche. „Schon damals hatten wir allerdings einen seriösen Keller und den Anspruch hochwertiger Lagerung“, betont Unger. Im Jahr darauf bauten sie ihren ersten 120 Quadratmeter großen Weinkeller. Fünf Jahre später folgten zwei weitere.

„Die Initialzündung für den eigentlichen Erfolg war ein Bericht über unsere Weine in der Zeitschrift ‚Essen und Trinken‘“, erinnert sich Michael Unger. „Wir haben damals aus der Garage unserer Eltern heraus gearbeitet. Verpackt haben wir die Flaschen in Zeitungspapier und leere Windelkartons aus der elterlichen Apotheke, die unsere Mutter uns gebracht hat.“ 1999 ging es dann aus dem Elternhaus hinaus in den ersten angemieteten Büroflächen und die erste Mitarbeiterin wurde eingestellt.

Fünf Jahre an Planungs-, Entwicklungs- und Bauzeit später entstand das heutige Hauptgebäude. „Wir bekommen häufig Komplimente dafür, wie gut wir dieses alte Bauernhaus restauriert haben“, sagt Unger. „Die Leute wissen nicht, dass wir es von Grund auf neu ge-



Begonnen als Quereinsteiger: Dr. Wulf Unger (links) und Michael Unger von „Unger Weine“ aus Frasdorf.



Die Gebäude von Unger Weine in Frasdorf.

Was ist „Bordeaux Subskription“?

Eine bei Weinliebhabern begehrte Art, in edle Weine zu investieren, ist die Bordeaux-Subskription. Das ist ein Vorverkaufssystem, bei dem Weine direkt vom Chateau gekauft werden, bevor sie abgefüllt und ausgeliefert werden. Kunden haben so die Möglichkeit, exklusive Weine aus dem Bordeaux in limitierten Mengen zu erwerben, bevor sie auf dem freien Markt verfügbar sind. Und das zu einem Preis, zu dem sie nie wieder erhältlich sein werden. In der Regel lagert man diese Weine dann für einige Jahre und mit dem Reifeprozess steigt nicht nur der Geschmack des Weines, sondern auch der Preis.

baut haben.“ Im Herbst 2015 folgte der bis dahin umfangreichste Bauabschnitt, das ‚Zuhause‘. Dessen Umsetzung sei aufgrund der geologischen Verhältnisse und des enormen Umfangs eine große Herausforderung gewesen. „Nun haben wir hier mehrere Tausend Quadratmeter Lagerfläche unter der Erde.“

Gemeinde Frasdorf ist froh über den Betrieb

Für die Gemeinde Frasdorf sei „Unger Weine“ ein ganz besonders wichtiges Gewerbe, sagt Bürgermeister Daniel Mair. „Es ist ein Riesenglücksfall für uns, dass Unger Weine dem Standort Frasdorf treu bleibt“, sagt er.

Weiter geht es die Treppe hinab, hinein in das „Allerheiligste“, in „Unger Weine – Der Keller“. Hier bietet das Unternehmen Kunden in mehr als zehn Metern unter der Erde eine Langzeitlagermöglichkeit „auf dem denkbar höchsten Qualitäts- und Sicherheitsniveau“ an. „Es ist ein bisschen wie bei einem Bankschließfach: Sie lagern hier immer nur kistenweise den Wein ein. Die-

türlich könne man einen Termin vereinbaren, aber einfach vorbeischaun und stöbern sei nicht möglich. „Wir arbeiten nun mit einer ganz anderen Reichweite und haben früh begonnen, zu exportieren. Jetzt haben wir viele Kunden in den USA, Asien, der ganzen Welt“, berichtet Unger.

Auch die weltweite Spitzengastronomie gehört zu Ungers Kunden – aber das sei nicht der Fokus, sondern nur ein Standbein, erklärt Unger. „Das ist uns während Corona zugute gekommen.“ Von der Pandemie habe der Weinhandel – speziell online – profitiert. „Die Leute haben sich gesagt: Wenn wir schon zu Hause feststehen, machen wir doch das Beste daraus und bestellen uns was Gutes.“

Weniger Wein – aber dafür teurere Tropfen

„Es wird weniger getrunken, dafür darf es auch hochpreisiger sein“, fasst Bernd Ohlmann, Pressesprecher des Bayerischen Einzelhandelsverbands die aktuelle Lage für Weinhändler zusammen. Er weist darauf hin, dass Deutschland weltweit an vierter Stelle der Wein konsumierenden Länder steht – nach Frankreich, den USA und Italien. „Bemerkenswerterweise liegt der Anteil des Online-Handels für diese Sparte bei nur noch bei 13 Prozent. Gleichzeitig ist der Umsatz hier zuletzt jährlich um etwa sieben Prozent gestiegen.“ Insgesamt habe sich gerade in der Pandemie bewiesen, dass es nicht mehr ohne ein Online-Standbein gehe.

Ein Team von Quereinsteigern

Der Erfolg des Unternehmens sei nicht denkbar ohne „unser tolles Team“, betont Michael Unger. Mit Fachkräftemangel habe man kein Problem. „Und wir können unsere Leute auch halten.“ Das komme nicht von ungefähr. „Wir sehen uns als Familienunternehmen. Wir wissen wenn jemand privat Probleme hat und kümmern uns. Wenn Druck ist, wenn Leistung gefragt ist, gibt es kurze Entscheidungswege. Das ist etwas, das uns auszeichnet“, sagt er. Im Unternehmen seien alle Quereinsteiger. „Aber gleichzeitig leben wir das, was wir verkaufen. Jeder hier hat auch privat eine Begeisterung für Wein und gutes Essen, sonst könnten wir nie so gute Arbeit machen.“

„Ohne euch gibt es sonst bald keine handwerklichen Metzgereien mehr“

Metzger-Innung spricht Absolventen frei – Xaver Seidinger und Tatjana Sitschewu sind Prüfungsbeste

Traunstein – Fünf Metzger sowie Fachverkäufer sind kürzlich in Traunstein freigesprochen worden. Obermeister Johann Reiter von der Metzger-Innung Traunstein-Berchtesgadener Land zeigte sich stolz auf die Gesellen. Er betonte, wie wichtig der berufliche Nachwuchs für das Metzgerhandwerk sei und sagte zu den jungen Absolventen: „Wir brauchen euch! Ohne euch gibt es sonst bald keine handwerklichen Metzgereien mehr.“ Gleichzeitig kritisierte der Obermeister eine Bildungspolitik, die er mitverantwortlich für den Fachkräftemangel machte. Der Fokus, so Reiter, liege zu sehr auf der akademischen Bildung. Die berufliche Bildung werde dabei vernachlässigt. Er hoffe, dass das



Zu ihrem Abschluss gratulierte (von links) Obermeister Johann Reiter dem prüfungsbesten Metzger Xaver Seidinger und der prüfungsbesten Fachverkäuferin Tatjana Sitschewu gemeinsam mit der stellvertretenden Landrätin Resi Schmidhuber. FOTO WITTENZELLNER

Handwerk künftig wieder mehr Wertschätzung erfahren. Die jungen, erfolgreichen Gesellen seien qualifizierte Vertreter des Metzgerhandwerks. Er ermutigte die Absolventen, sich weiterzubilden, und legte den Fokus

dabei auf die Meisterschule. Die stellvertretende Landrätin Resi Schmidhuber betonte mit Blick auf die Landwirtschaft: „Das, was wir erzeugen, das verarbeitet ihr weiter.“ Sie lobte den Ent-

schluss der Gesellen, das Traditionshandwerk weiterzuführen: „Ihr steht nicht für Massenproduktion!“ Das traditionelle Handwerk vom regionalen Metzger zeuge auch von der Achtung für die Tiere. Die Gesellen seien wahre „Genusshandwerker“, sagte sie über die Köstlichkeiten vom Metzger.

Der stellvertretende Leiter der Beruflichen Schulen der Jugendsiedlung Traunreut, Herbert Schultes, würdigte den Erfolg der jungen Gesellen: „Ihr seid eine Rarität! Ihr seid Fachkräfte!“ Die Absolventen hätten im Rahmen der dualen Ausbildung in der Berufsschule Traunreut beziehungsweise in der Berufsschule Rosenheim sowie in den Ausbildungsbetrieben viel gelernt. In Vertretung des Vorsitzenden

des Prüfungsausschusses sagte Friedrich Adler von der Staatlichen Berufsschule I in Traunstein, die Prüfung sei gut gelaufen. Dass der Tierschutz an erster Stelle komme, das zeige sich im Unterricht, Betrieb und auch in der Prüfung. Er betonte zudem, die Gesellen seien ein wichtiger Teil in der regionalen Lebensmittelstruktur. Wenn die Freisprechung auch eine Tradition ist, so stand für die Anwesenden aber mehr die Gegenwart sowie Zukunft im Vordergrund: Ein Jahrgang ausgebildeter Handwerker ist wieder dazugekommen, die jungen Gesellen haben eine gute berufliche Perspektive.

Nach erfolgter Freisprechung ging es an die Verteilung der Gesellenbriefe für

die neun jungen Gesellen, die künftig das Metzgerhandwerk in den beiden Landkreisen verstärken sollen. Der Notendurchschnitt aus Theorie und Praxis lag bei den Verkäufern bei 2,75, bei den Metzgern bei 3,0.

Besonders geehrt und mit Geschenken bedacht wurde die Leistung der Prüfungsbesten. Fachverkäuferin Tatjana Sitschewu erreichte einen Notendurchschnitt von 2,50. Ihr Ausbildungsbetrieb ist der Globus Handelshof in Freilassing. Bei den Metzgern konnte Xaver Seidinger von der Metzgerei Gumpung Gerhard Aicher aus Ainring mit dem identischen Notendurchschnitt überzeugen. Für die beiden Prüfungsbesten gab es den Ehrenstahl und eine Servierplatte. wv

Kälbermarkt mit flottem Verlauf

Traunstein – Insgesamt 641 Kälber wurden beim Kälbermarkt in Traunstein in der vergangenen Woche gehandelt. Der flotte Verlauf brachte bei den 525 Stierkälbern zur Mast in der Gewichtsklasse von 61 bis 70 Kilo einen durchschnittlichen Auszahlungspreis von 372 Euro je Kalb, in der Klasse von 71 bis 80 Kilo 483 Euro und in der Klasse von 81 bis 90 Kilo 524 Euro. Die Tiere in der Klasse von 91 bis 100 Kilo brachten 552 Euro ein. Aufgetrieben wurden auch 83 weibliche Mastkälber mit einem Durchschnittsgewicht von 75 Kilo, die einen mittleren Auszahlungspreis von 258 Euro erzielten. Bei den 33 weiblichen Kälbern zur Zucht mit durchschnittlich 86 Kilo lag der mittlere Auszahlungspreis bei 330 Euro. Nächster Kälbermarkt Mittwoch, 30. August.