

Wunder-Welt im Zirkus-Zelt! Ob Firmen-Feier, Mozart-Oper oder „Hairspray“-Musical: Der Merziger Zeltpalast hat sich zu einer der attraktivsten und außergewöhnlichsten Kultur-Stätten und Party-Locations der Großregion entwickelt. Nächstes Highlight: die **TOP PARTY** am Freitag, 9. November 2018.

Manege frei für die *TOP PARTY!*

Willkommen. Welcome. Bienvenue! Wenn der Zeltpalast Merzig am Freitag, 9. November den roten Teppich für die handverlesene Gästeschar der TOP PARTY ausrollt, wird das Publikum in eine „Welt der Wunder“ eintauchen.

Vielleicht spüren Sie es ja auch schon: Je näher der schönste Feier-Tag des Jahres rückt, desto mehr steigt die Vorfreude bei Initiatoren, Sponsoren und natürlich den Gästen. Nachvollziehbar: Wann hat man schon Gelegenheit, ein solch erstklassiges Gala-Event in einer derart spektakulären Traum-Kulisse zu erleben?

Grund genug, die Location und ihren „Hausherrn“ Joachim Arnold genauer vorzustellen.

Eines vorweg: Der Zeltpalast ist ein Unikat, das weit über die Grenzen des Saarlandes seinesgleichen sucht. Ein imposantes Wunderwerk mit einer 17 Meter hohen Kuppel, die seit 2001 in den Merziger Himmel ragt – und mutig Wind und Wetter trotzt – den unzähligen Spanngurten, Stahlseilen und 154

Erd-Ankern sei Dank! Zentrales Herzstück der Location bildet das Hauptzelt, das im Durchmesser 40 Meter misst – und dank flexibler Bestuhlung bis zu 1.000 Zuschauer fasst. Selbst bei winterlichen Temperaturen kann das Zelt bespielt werden: Zwei Gas- und drei Öl-Heizungen mit einer Gesamt-Leistung von 1 Megawatt sorgen dafür, dass kein Gast frösteln muss.

Ob Musical, Sport-Ereignis, Weihnachtsfeier, Firmen-Kongress oder Live-Konzert: Seit seiner Eröffnung im Jahre 2001 erfüllt Joachim Arnold „seinen“ Zeltpalast mit Leben.

Nicht weiter verwunderlich also, dass bereits Unternehmen wie Victor's, die Holzhauer AG, Kohlpharma, Villeroy & Boch, Debeka Versicherung oder auch das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Soziales so manch exklusives und außergewöhnliches „Get-together“ im Zeltpalast veranstaltet haben.

Für Furore sorgen derweil die alljährlichen Musicals und Opern. Ob „Tosca“, „Rheingold“, „Hairspray“,

Stimmungsvoll: der Merziger Zeltpalast gleicht abends einem Lichtermeer



Die bizarre und wundervoll teuflische Addams-Familie erwachte im Zeltpalast zu neuem Leben!

Monty Pythons „Ritter der Kokosnuss“ oder „Cabaret“: Kultur-Impresario und Zeltpalast-Intendant Joachim Arnold beweist stets das richtige Händchen in Sachen Bühnen-Kunst – und schafft es sogar, selbst etwas „schwer verdaulichere“ Hochkultur zum Kassen-Erfolg zu führen. 30 Eigenproduktionen, mehr als 600 Vorstellungen, über 500.000 begeisterte Besucher: All dies sind Fakten, die das Erfolgs-Konzept „Zeltpalast“ eindrucksvoll belegen.

Apropos Joachim Arnold: Der Mann ist ein Tausendsassa. Ein großartiger Pianist und begnadeter Dirigent sowieso. Aber auch Kommunikator und Netzwerker, Macher und Manager. Und ein echtes Energiebündel mit Charme und Charisma. Einer, der für seinen Zeltpalast lebt.

Als kulturelle Highlights in dieser Saison stachen zweifelsohne Mozarts bekanntes Singspiel „Die Entführung aus dem Serail“ sowie das schrecklich-schaurige Horror-Musical „The Addams Family“ heraus. Aus ganz Deutschland reisten hierfür die Zuschauer ins nordwestliche Saarland. Womit bewiesen wäre: Zeltpalast-Macher Joachim Arnold kurbelt den Tourismus an – und sorgt mit seinem Kultur-Angebot für nötige Strahlkraft in Sachen „Saarland-Marketing“. Nicht zu vergessen: Das allsommerliche Open-Air-Ereignis „SR-Klassik am See“, zu dessen Finale der Losheimer Stausee von einem fulminanten Feuerwerk illuminiert wird. Großer Beliebtheit erfreuen sich auch die Mettlacher Kammermusiktage, die Jahr für Jahr so manchen musikalischen Leckerbissen servieren.

Ja, ist denn schon Weihnachten?
Nein, noch nicht. Doch Weihnachten kommt früher als man denkt! Daher hat sich Joachim Arnold, Geschäftsführer von Musik & Theater Saar, etwas ganz Besonderes ausgedacht: Eine individuell gestaltete Weihnachtsfeier mit flexiblem Weihnachts-Circus-Show-Programm! Mit diesem Konzept spricht er gezielt Unternehmen an, die eine individuelle Weihnachtsfeier ab 200 Personen planen. In diesem Fall können alle Module des Events nach den Ansprüchen des jeweiligen Gastgebers realisiert werden. So können Firmen-Chefs ihre Mitarbeiter und Gäste sogar mit internationalen Artisten begeistern. Ob am Boden mit Zauberer, Jongleur und Schlangenfrau oder etwas „abgehobener“ mit Luftring-, Pole- oder Strapatzen-Künstlern: Die un-



Blick ins Zelt-Foyer



Zeltpalast-Chef Joachim Arnold

terschiedlichen Show-Acts lassen sich beliebig kombinieren und garantieren einen unvergesslichen Abend voller Magie und Akrobatik!

Let the Music play!

Auch beim Thema „Musik“ ist vieles möglich. Ob Live-Band, coole DJ-Klänge oder Streich-Quartett: Wer sich im Zeltpalast einmietet, kann die entsprechenden Künstler-Acts ganz nach Belieben individuell hinzu buchen. Eine 50 m² große LED-Video wall ermöglicht großformatige visuelle Darstellungen und Präsentationen aller Art.

Catering & Ambiente

Überdies ermöglicht die Zelt-Kulisse eine Vielzahl an Dekorations- und Gestaltungsmöglichkeiten. Ob Gala-Bestuhlung mit rotem Teppich, elegante „White Night“ oder rustikale Weihnachtsmarkt-Atmosphäre. Je nach Gusto und Motto können Kunden Deko, Ambiente und natürlich auch die Buffet-Auswahl bestimmen. ■

Infos unter info@musik-theater.de

Musik & Theater Saar

Das 1999 gegründete Unternehmen vereinbart **vier Marken unter einem Dach**, die aus der saarländischen Kultur- und Unterhaltungsszene nicht mehr wegzudenken sind:

Die bereits 1986 von Joachim Arnold initiierten und bis heute sehr erfolgreichen **Kammermusiktage Mettlach**. Mehr als 1.500 Künstler waren hier schon zu Gast. Zu den bisher 400 Konzerten strömten seit 1986 mehr als 60.000 Klassik-Liebhaber.

Die 1994 zum ersten Mal auf die Zeltbühne gebrachte **„Oper im Zelt“**, die in den letzten Jahren mit

großen Musical-Neuproduktionen im gesamten deutschsprachigen Raum auf sich aufmerksam macht.

Das 1997 erstmals durchgeführte größte Open-Air Klassik-Event des Südwestens, seit 2016 als **SR KLASSIK AM SEE** in enger Kooperation mit dem Saarländischen Rundfunk und der Deutschen Radio Philharmonie Saarbrücken Kaiserslautern.

Der **Zeltpalast Merzig**, 2001 von Musik & Theater Saar privat finanziert und gebaut – und bis heute die spektakulärste Theater- und Event-Location der Großregion.



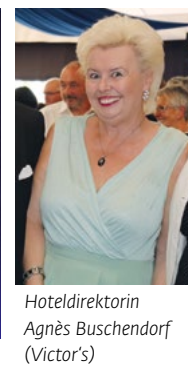
Marcus Hoffeld, Bürgermeister Merzig



Zur Premiere des Mozart-Singspiels „Die Entführung aus dem Serail“ kamen knapp 1.000 Gäste



Ministerin Monika Bachmann



Hoteldirektorin Agnès Buschendorf (Victor's)



Joachim Arnold und Ministerin Anke Rehlinger



interstuhl



TEAM1 Einrichtungen GMBH
Büro- und Objekteinrichtungen
Schlachthofstraße 11a
66280 Sulzbach
Tel: 06897-60088 0
Mail: info@team1-gmbh.de
www.team1-gmbh.de
Öffnungszeiten:
Mo.-Fr. 8:00 - 18:00 Uhr





Ernst Christian Scherer (Scherer Automobile):

*„Eine große Familie
mit starken Marken!“*

Maserati. Porsche. Volkswagen. Audi. Seat. Škoda. MAN Nutzfahrzeuge: Die Scherer Gruppe gilt mit ihren 32 Häusern als „Big Player“ im deutschen Autohandel. TOP traf den Geschäftsführenden Gesellschafter der Gruppe, Ernst Christian Scherer, zum Exklusiv-Gespräch in Saarbrücken.



Eine saarländische Automobil-Familie: Ulrich Schneider (Audi Zentrum Saarbrücken, Seat Autohaus Scherer Saarbrücken und Autohaus Scherer St. Ingbert), Alexander Lang (Porsche Zentrum Saarland), Ernst Christian Scherer (Geschäftsführender Gesellschafter Scherer Gruppe), Patrick Baldes (Maserati Autohaus Scherer Saarbrücken, VW Zentren Saarbrücken) und Peter Lemke (VW und Audi Autohaus Scherer Homburg, VW Autohaus Scherer Neunkirchen, Skoda und Seat Autohaus Scherer Kirkel) vor dem Saarbrücker Schloss

Herr Scherer, mit 32 Autohäusern an 20 Standorten ist die Scherer Gruppe einer der renommiertesten „Big Player“ im deutschen Autohandel. Ist in einer so großen und erfolgreichen Unternehmensgruppe noch der Spirit eines bodenständigen Familien-Unternehmens lebendig?

Für uns ist das ganz wichtig. Wir leben die Kultur eines Familienunternehmens – nach wie vor und in vielen Bereichen. Vor allem die Beziehung zu unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist familiär. Nicht umsonst sprechen wir von der „Scherer Familie“, wenn es um das gesamte Team geht. Aber natürlich kommen

wir nicht umhin, unsere Prozesse und Strukturen der Größe der Unternehmensgruppe anzupassen.

Ihr Großvater hat den Betrieb 1937 gegründet. Zum PKW-Handel kam Ihre Familie aber erst über Umwege...

Stimmt. Mein Großvater Ernst Friedrich Scherer hat das Unternehmen als Transportunternehmen gegründet – zunächst mit einem einzigen kleinen LKW. Der Automobilbereich kam erst 1960 hinzu – in diesem Jahr haben wir den ersten VW Vertrag abgeschlossen – am heutigen Stammsitz der Unternehmensgruppe in Simmern.

Gerade in den Wirtschaftswunderjahren ging es mit dem Unternehmen dann stetig bergauf. Worauf fußte dieser Erfolg?

Wie viele andere Unternehmen auch, haben wir zu Beginn von den Wirtschaftswunder-Jahren profitiert. Im Automobilbereich haben wir erst seit den 2000er Jahren so richtig „Gas gegeben“, um im Bild zu bleiben. Seitdem ist das Unternehmen deutlich gewachsen.

Sie führen die Scherer Gruppe heute als Geschäftsführender Gesellschafter. Sind Sie von Kindesbeinen in diese Funktion hineingewachsen?

Ich habe tatsächlich schon sehr früh begonnen, im Unternehmen mitzuarbeiten. Später wollte ich dann aber eigentlich auf keinen Fall ins Familienunternehmen und stattdessen Architekt oder Ingenieur werden. Gelernt habe ich dann im Baustoffbereich, Betriebswirtschaft studiert und bin letztendlich doch im Familienunternehmen gelandet. Bereut habe ich das aber nicht wirklich (*schmunzelt*).

„Wir beschäftigen **1.900 Menschen** – und verstehen uns dennoch **als Familien-Betrieb!**“

Haben Sie auch privat ein Faible für die Themen „Automobil“ und „Motorsport“? Oder salopp gefragt: Haben Sie Benzin im Blut?

Ich denke, dass es so ganz ohne Benzin im Blut nicht geht, wenn man diesen Job richtig gut machen will. Aber trotz der aktuellen und wirklich spannenden Modellvielfalt schlägt mein Herz für die älteren Autos ... insbesondere für die Youngtimer der 70er und 80er Jahre ... im Grunde die Autos, die ich schon als Jugendlicher toll fand ...

Für welches Fahrzeug aus Ihrem Hause können Sie sich aktuell besonders begeistern? Haben Sie ein persönliches Traumauto?

Das ist eine wirklich schwere Frage ... oder vielleicht doch nicht. Wenn ich genau darüber nachdenke, ist es der VW Käfer. Ein Käfer war mein erstes Autos – den habe ich übrigens immer noch ...

Unter dem Dach der Scherer-Gruppe finden sich Marken wie VW, Audi, Porsche, Maserati, Seat, Skoda und MAN. Es hat jedoch den Anschein, dass Sie die einzelnen Marken innerhalb Ihres Portfolios bewusst trennen. Soll damit die Exklusivität jeder einzelnen Marke gewahrt bleiben?

Die Trennung der Markenwelten ist sinnvoll. Jede Marke hat ihre eigene Zielgruppe und ein eigenes Auftreten. Das sieht man an den verschiedenen Autohäusern sehr deutlich. Obwohl sie teilweise nahe beieinander sind wie etwa in Saarbrücken, wo das Seat Autohaus Scherer, das Volkswagen Zentrum, das Audi Zentrum und das Porsche Zentrum in direkter Nachbarschaft liegen, haben alle ihren eigenen, markentypischen Stil. Dennoch arbeiten die Kolleginnen und Kollegen der Autohäuser eng zusammen – im Sinne des Kunden, der sich eine kompetente Betreuung aus einer Hand wünscht. Darüber hinaus versuchen wir Synergieeffekte für unser Unternehmen zu schaffen – und auch das ist für den Kunden gut.

Die Scherer Gruppe ist seit einigen Jahren auch im Saarland sehr präsent. Sind weitere Investitionen geplant?

Wir sind seit mittlerweile acht Jahren im Saarland tätig. Und das macht uns richtig Spaß. Die Region, die Menschen und das Miteinander gefallen uns sehr gut. Unsere saarländischen Autohäuser haben sich hier sehr gut entwickelt. Deswegen haben wir in den vergangenen Jahren auch enorm viel investiert und tun das auch weiterhin. Der Neu- und Umbau der Auto-

„Die Scherer Gruppe ist im Saarland bestens aufgestellt.“

häuser in Neunkirchen (VW), Homburg (Audi, VW), Kirkel (Seat) und in Saarbrücken (Porsche, Seat, Maserati) und das gerade in Bau befindliche neue Audi Zentrum Saarbrücken sind nur ein Teil dessen, was wir in den vergangenen Jahren im Saarland umgesetzt haben. Im Ergebnis kann man sagen, dass wir im Saarland sehr gut aufgestellt sind.

Erst im Mai hat das neue Maserati-Autohaus in der Mainzer Straße eröffnet. Sehen Sie für eine HighClass-Marke genügend Kunden-Potenzial im Saarland? Und machen Sie sich mit MASERATI nicht Konkurrenz im eigenen Haus? Stichwort: Porsche ...

Wenn man sich die Fahrzeuge von Maserati, Porsche und auch Audi anschaut, dann gibt es natürlich Überschneidungen in der Modellpalette. Die gibt es aber auch bei unseren anderen Marken. Wer Maserati fahren möchte, für den kommt nach unseren Erfahrungen keine andere Marke infrage. Deswegen ist Maserati eine sehr gute Ergänzung unseres Angebotes. Die ersten Monate zeigen auch, dass die Marke Potenzial hat im Saarland.

Die Scherer-Gruppe scheint sich trotz eines immer schwieriger werdenden Markt-Umfeldes prächtig zu entwickeln. Was ist Ihr Erfolgsgeheimnis?

Wir sind tatsächlich gut unterwegs. Aber das sind andere Autohandelsgruppen auch. Insofern sind wir da nicht so einzigartig. Aber klar: In unserer Branche ist Wachstum wichtig und notwendig, um zu überleben. Hier haben wir bislang (Scherer klopft auf die Tischplatte) die richtigen Entscheidungen getroffen. Aber der Wandel geht weiter – die Dynamik in der Branche wird weiter an Fahrt gewinnen. In den nächsten Jahren werden Digitalisierung und Elektromobilität dafür sorgen, dass sich das Geschäft dramatisch ändert. Was uns ansonsten erfolgreich macht – also unser Erfolgsgeheimnis – das muss auch unser Geheimnis bleiben – sonst wäre es ja kein Geheimnis mehr (Scherer zwinkert). Kein Geheimnis ist allerdings, dass

wir viel Wert auf das Miteinander legen – der so oft strapazierte Begriff der Teamarbeit wird von uns tatsächlich gelebt.

Ihr Unternehmen beschäftigt rund 1.900 Mitarbeiter. Welchen Stellenwert nimmt das Thema „Ausbildung“ ein?

Das Thema Ausbildung ist uns sehr wichtig. Derzeit bilden wir 390 junge Menschen in unseren Autohäusern aus. Damit reagieren wir auf den Fachkräftemangel, der übrigens die gesamte deutsche Wirtschaft betrifft. Mehr denn je wird es darauf ankommen, geeigneten Nachwuchs für das eigene Unternehmen zu gewinnen und zu entwickeln. Bei uns haben engagierte Menschen gute Chancen, Karriere zu machen – viele unserer ehemaligen Auszubildenden sind heute in verantwortungsvollen Positionen – häufig auch als Führungskräfte. Insofern freuen wir uns immer über Bewerbungen ...

Inwieweit trägt man als Unternehmer Verantwortung für die Region, in der man wirkt?

Einer der wichtigsten strategischen Ansätze unseres Unternehmens ist, dass wir nur in Regionen tätig sind, die sich entweder in unserer Heimat befinden und direkt daran angrenzen. Deswegen sind wir vor allem in Rheinland-Pfalz und im Saarland aktiv. Allein deshalb ist uns wichtig, dass es der Region mit uns gutgeht und wir uns in der Region wohlfühlen. Und gerade als Familienunternehmen fühlen wir uns sehr verantwortlich für die Menschen, die für uns arbeiten und die in der Region zuhause sind.

Ein Großteil der TOP-Leser sind Gewerbekunden, Dienstwagenfahrer oder Fuhrparkentscheider. Gerade diese Klientel benötigt besonders intensive Beratung und maximale Service-Qualität. Kann man dies bei Scherer erwarten?

Bei Scherer gibt es einen eigenen Bereich, der sich um die Wünsche der Gewerbekunden kümmert. Das Scherer Großkundenleistungszentrum ist genau darauf spezialisiert. Vor Ort werden unsere

Firmenkunden durch speziell ausgebildete Großkundenberater betreut.

Welchen Stellenwert nimmt das Gebrauchtwagen-Geschäft ein?

Der Trend geht zu hochwertigen Gebrauchtwagen vom Vertragshändler. Deswegen wird das Gebrauchtwagengeschäft auch für uns immer wichtiger. Derzeit sind ziemlich genau die Hälfte der von uns verkauften Fahrzeuge Gebrauchtwagen. Übrigens: Was viele Kunden nicht wissen – wir sind immer auf der Suche nach guten Gebrauchten und kaufen auch Fahrzeuge an, ohne dass der Kunde ein Auto bei uns kaufen muss.

Genießt man als Gebrauchtwagen-Käufer bei Scherer besonderen Garantie-Schutz?

Wer bei uns einen Gebrauchtwagen kauft, kann sicher sein, dass das Fahrzeug vorher eingehend geprüft wurde. Darauf legen wir besonderen Wert. Das ist auch den Herstellern wichtig. Deswegen gibt es von jeder Marke spezielle Gebrauchtwagenprogramme.



Das neue Audi-Zentrum in Homburg

Die Scherer Gruppe im Saarland

Seit acht Jahren zeigt die Scherer Gruppe auch im Saarland Flagge. In dieser Zeit wurde viel investiert. Der Neu- und Umbau der Scherer-Autohäuser in Neunkirchen (Volkswagen), Homburg (AUDI, Volkswagen), Kirkel (Seat) und in Saarbrücken (Porsche Zentrum Saarland, Seat, Maserati) sowie das gerade in Bau befindliche neue AUDI-Zentrum Saarbrücken sind nur ein Teil dessen, was in den vergangenen Jahren im Saarland umgesetzt wurde. „Wir sind sehr gerne im Saarland präsent“, betont Ernst Christian Scherer. „Die Region, die Menschen und das Miteinander gefallen uns sehr gut.“

„Die **E-Mobilität** wird bald richtig Fahrt aufnehmen.“

Über 100 Jahre lang waren Autohäuser die natürliche Verbindung zwischen Hersteller und Kunde. Mittlerweile sind Störfeuer aus allen Richtungen zu vernehmen - von Onlinehändlern, Direktanbietern und Car-Sharing-Firmen. Wie begegnen Sie diesen Herausforderungen?

Wir nehmen diese Entwicklungen ernst und begreifen sie als Herausforderung und Chance. Dennoch sind wir davon überzeugt, dass die persönliche Beratung bei einem Autokauf nach wie vor eine große Rolle spielt. Schließlich ist der Autokauf für einen privaten Haushalt eine tiefgreifende Entscheidung. Außerdem ist die Technik mittlerweile sehr komplex und damit erklärungsbedürftig – denken Sie nur an die zahlreichen Assistenzsysteme. Alles in allem glauben wir, dass Menschen gerne mit Menschen zu tun haben, wenn es um den Autokauf geht.

Insofern sind wir sicher, dass der stationäre Handel auch in Zukunft eine wichtige Rolle spielen wird.

Deutsche Autofahrer machten bislang einen großen Bogen um Elektrofahrzeuge. Muss die Politik mehr Anreize schaffen? Wieviel Potenzial sehen Sie im Thema „E-Mobilität“?

Bereits im nächsten Jahr wird es viele neue E-Modelle geben. So richtig an Fahrt wird das Thema aber erst in fünf bis sechs Jahren gewinnen – wenn es mehr Modelle in volumenstarken Segmenten gibt, die Ladezeiten kürzer und die Reichweiten größer werden. Und – last but not least – die Ladeinfrastruktur besser ist.

Ein weiterer Mega-Trend ist das autonome Fahren. Was für viele noch wie Science-Fiction klingt, scheint in

Kürze Realität zu werden. Wie schätzen Sie die Entwicklung ein?

Auch das wird kommen – hier sind allerdings noch viele Hürden zu nehmen, so dass es noch etwas dauern wird.

Apropos Zukunft: Welche Ziele haben Sie sich für die kommenden Jahre gesteckt? Ist die Scherer Gruppe für die kommenden Jahre gerüstet?

Wir haben viel investiert – in Gebäude, in Technik und vor allem in unser Team. Denn: Die Nase vorn haben wird das Unternehmen, das die engagiertesten und motiviertesten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat. Und genau die haben wir.

Herr Scherer. Ganz herzlichen Dank für dieses Gespräch!



TOP-Gespräch am Saarbrücker Schloss: Ernst Christian Scherer (Scherer Gruppe) mit Chefredakteur Sylvio Maltha

MIR GEHTS OPERATION? NUR MIT ZWEITER MEINUNG.

MUHITTIN KORKMAZ
Kundenberater



„Meinungen gibt es viele. Deshalb unterstützen wir Sie bei der Suche nach den besten Ärzten für eine unabhängige Meinung zu Ihrer Behandlung. Und mit der Gesundheitsakte Vivy haben Sie Ihre medizinischen Dokumente und Daten immer griffbereit – vollkommen sicher, einfach und kostenfrei.“

Mehr Infos unter www.ikk-suedwest.de



Kochende LEIDENSCHAFTEN

Ministerpräsident Tobias Hans (CDU)

Wildlachs-Filets mit Marktgemüse



Essen ist fertig! Tobias Hans mit dem fertigen Tellergericht



Helden am Herd: Profi-Koch Kai-Uwe Spurk mit Ministerpräsident Tobias Hans in der „Karstadt Feinkost“-Küche



Lauch? Ja, bitte auch! Ministerpräsident Tobias Hans an der Gemüsetheke



Timing ist alles! Ministerpräsident Tobias Hans beim Wende-Manöver am „Karstadt Feinkost“-Herd



Welcher Wein darfs denn sein? Mario Coni weiß Rat!

Zutaten

- 250g** Wildlachsfilets
- 1 mittelgroße** Zwiebel
- 1 unbehandelte** Zitrone
- Meersalz oder Steinsalz
- Frisch gemahlener Pfeffer
- 3 EL kalt gepresstes** Olivenöl
- 2 Zweige** frischer Rosmarin
- 80g** Schwarze Oliven
- 125g** Cherrytomaten
- Grober, frisch gemahl. Zitronenpfeffer

* Alle exklusiven Wein-Empfehlungen zu den Rezepten von Karstadt Lebensmittel – Partner der REWE Karstadt Feinkost GmbH & Co. KG, Bahnhofstraße 15, 66111 Saarbrücken

Zubereitung

Die Wildlachsfilets mit kaltem Wasser abspülen, trocken tupfen und nach Geschmack mit dem frisch gepressten Zitronensaft beträufeln. Die Filets nun mit dem bunten Pfeffer und Salz würzen. Das Öl in einer beschichteten Pfanne auf mittlerer Hitze erwärmen und die Filets insgesamt ca. 10 Minuten beidseitig mit geschlossenem Deckel garen. Aus der Pfanne nehmen und warm stellen. Den Rosmarin waschen und bis auf einen kleinen Rest zupfen. Zusammen mit

den Tomaten und den Oliven 5 Minuten vor Bratzeitende mitbraten. Vorsichtig pfannenrühren und mit Salz und buntem Pfeffer abschmecken. Am Ende den Fisch dazugeben und alles kurz ziehen lassen. Vor dem Servieren die Filets mit Zitronenpfeffer bestreuen und mit dem restlichen Rosmarin verzieren. Als Beilage eignet sich buntes Marktgemüse. Alternativ zum Wildlachs eignen sich Seelachs, Kabeljau oder auch Seeteufel. ■

Wein-Empfehlung*

Mario Coni, Wein-Experte bei „Karstadt Lebensmittel“, empfiehlt dem Ministerpräsidenten natürlich ein heimisches Gewächs: einen Chardonnay „Mosel-Saar“ von Karl Petgen aus Perl-Nennig. Ein Tropfen mit Aromen von Apfel und Zitrusfrüchten, sehr harmonisch mit dezenter Säure. Passt perfekt zu Lachs-Gerichten und Pasta di Mare. Preis je 0,75l-Flasche: 10,99 Euro (Literpreis: 14,65 Euro)



Hier fühlt er sich zuhause: Roman Niewodniczanski im Weinberg



Meisterstück moderner Architektur: Das neue Wein-Erlebniszentrum von VAN VOLXEM wird demnächst eröffnet

mutig, während die Reben an den Steilhängen wie Feuer in der Sonne leuchten. Eine Natur-Kulisse von atemberaubender Schönheit!

Hier, in Wiltingen, liegt das Weingut Van Volxem. Hier hat Roman Niewodniczanski – in Weinkreisen nur „Niewo“ genannt – vor 19 Jahren das ehemalige Kloster-Weingut der Jesuiten erworben und behutsam renovieren lassen. Das eigentlich Kostba-

re an dem Objekt ist jedoch nicht nur das denkmalgeschützte Gemäuer aus dem frühen 18. Jahrhundert, es sind vielmehr die erstklassigen Schiefer-Steillagen entlang des Saar-Ufers. Zum Weingut gehören so geschichtsträchtige Spitzenlagen wie Scharzhofberger, Wiltinger Gottesfuß und Volz. Dieses Lagenportfolio wurde in den letzten Jahren nochmals um exzellente Weinberge in Ockfen, Wawern, Saarburg und Kanzem erweitert.

Gemeinsam mit seinem kongenialen Betriebsleiter Dominik Völk mischt Vollblut-Winzer Roman Niewodniczanski seit Jahren die Weinszene auf, und definiert den modernen Saar-Riesling in all seiner beschwingten Leichtigkeit und Trinkfreudigkeit neu.

Der Brückenschlag zwischen Tradition und Moderne begeistert auch die Fachwelt. Ob Wein-Papst Stuart Pigott oder

VAN VOLXEM – Saarweine großer Lagen

Das Geheimnis des Reben-Flüsterers

Von Sylvio Maltha

Sein Name geht nicht so leicht über die Zunge, seine Weine dafür umso mehr. Roman Niewodniczanski, Ur-Enkel des „Bitburger“-Gründers, ist Quereinsteiger – in mehrfacher Hinsicht: Im Dezember 1999 übernahm er das Weingut Van Volxem in Wiltingen an der Saar. Seitdem entzückt er mit seinen fruchtig-eleganten Rieslingen Weinfreunde und

Kritiker in aller Welt. Sein aktuelles Projekt: Der Bau einer spektakulären Wein-Manufaktur auf dem Wiltinger Schlossberg. In wenigen Wochen soll der „Wein-Tempel“ Deutschlands eingeweiht werden.

Nein, der Nabel der Welt war Wiltingen wohl nie. Und trotzdem wachsen hier einige der begehrtesten Weißweine der

Welt. Karg und herb präsentiert sich das herbstliche Saartal. Im großen Bogen führt die Landstraße 138, die sinnigerweise als „Saar-Riesling-Route“ tituiert wird, in den kleinen Ort.

Erst als die Straße ins Tal führt, dort, wo die Saar fließt, ändert sich der Charakter der Landschaft. Sie wird lieblich und an-



Hohe Decken, altes Gemäuer: Blick in den historischen Trakt



Das einstige Kloster gemäuer stammt noch aus dem 18. Jahrhundert



Roman Niewodniczanski mit miori-Sommelière Mia Hamoen und miori-Chefin Nicole V. Wilhelm

die gestrenge Wein-Journalistin Jancis Robinson: Kritiker rund um den Globus geraten bei Van Volxem unisono ins Schwärmen. Auch die Spitzengastronomie hat „Van Volxem“ für sich entdeckt – ob im Hamburger „Vier Jahreszeiten“, im Berliner „Adlon“ oder in Feinschmecker-Tempeln zwischen Zürich, Kopenhagen, London oder New York.

Natürlich sind die „Van Volxem“-Weine auch bei ausgesuchten Feinkost-Läden in der Region zu haben. Als erste Adresse ist hier miori in Brebach-Fechingen zu nennen, wo der Kult-Winzer höchstselbst – gemeinsam mit miori-Chefin Nicole V. Wilhelm und Sommelière Mia Hamoen – regelmäßig zu exklusiven Wein-Abenden einlädt. Zum Beispiel am Sonntag Mittag, 28. Oktober mit einem Spitzenkoch aus den Niederlanden.

Überhaupt erwartet die Kunden bei miori ein einzigartiges Sortiment edler Spitzenweine. Unter den 200 erlesenen Rebenschätzen, die im miori-Gewölbe schlummern, finden sich neben namhafter Winzer und großer Jahrgänge aus aller Welt auch beste heimische Gewächse – wie Van Volxem!

Die Leidenschaft für Wein hat Roman Niewodniczanski von seinem Großvater Theobald Simon geerbt. Und so entschloss sich der frühere Unternehmensberater nicht nur das Weingut „Van Volxem“ zu übernehmen, sondern auch den Ruhm des Steillagen-Weinbaus aufleben zu lassen.

Heute umfassen seine Weingärten rund 80 Hektar Schiefersteillagen. 93 Prozent davon sind mit Riesling bepflanzt, 7 Prozent mit den Burgundersorten Pinot Blanc, Chardonnay und Pinot Noir, welche primär der Erzeugung hochwertiger Gutssekte dienen. Das durchschnittliche Rebenalter liegt bei etwa 35 Jahren. In der Lage Wiltinger Gottesfuß, einer der steilsten und renommiertesten Saarlagen, verfügt Van Volxem über die Rarität von etwa 130 Jahre alten, wurzelechten Riesling-Reben.

Großes Thema ist stets das „Terroir“. Dahinter steht seine Überzeugung, dass ein großer Wein nicht im Keller komponiert wird, sondern dass er den Ort, von dem er kommt, möglichst wahrhaftig abbildet: den Boden, das Mikroklima, den Hang. Letzteres ist für den Winzer alternativlos. Sein Credo: Je steiler die Lage – desto besser! So entstehen große Weine, die dem



Trinkfreude von der Saar: VAN VOLXEM-Weine überzeugen durch ihre beschwingte Leichtigkeit

Terroir zu seinem natürlichen Ausdruck verhelfen – und vor allem eines sind: authentisch! „Ich will keine weichen, cremigen und kuscheligen Weine erzeugen, sondern Weine mit Struktur, Länge und Lagenmerkmalen, die Schluckreflexe erzeugen und Trinkfluss provozieren“, so Niewodniczanski. Zudem setzt er auf die Devise: Weniger Alkohol, mehr Frucht! Ein klares Postulat gegen die eher uniformen Weingeschmäcker der Neuzeit. Seine Vision: Die Marke Van Volxem erlebbar zu machen. Und zu einer festen Pilgerstätte für Saarwein-Freunde zu machen.

Eine Pilgerstätte, die nun sogar einen eigenen „Tempel“ erhält. So wird auf dem Wiltinger Schlossberg seit Anfang 2016

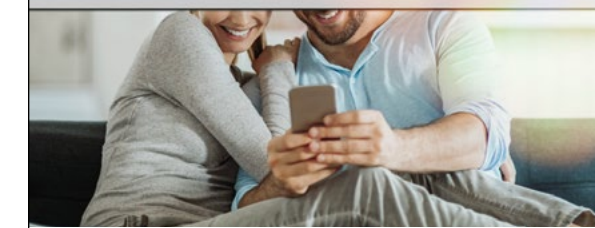
unter der Ägide italienischer Architekten eine Manufaktur errichtet, die neue Maßstäbe in Design und Nachhaltigkeit definiert. Auf dem Berg, eingebettet in die Natur und mit Ausblick auf markante Steillagen und dem Fluss selber, entstehen auf mehr als 6.800 Quadratmetern zwei Gebäude, vier Keller, Streuobstwiesen, ein Natur-Teich, Trockensteinmauern, Hecken und Schieferbeete. Herzstück und Herzensanliegen des Bauherrn ist der Holzfasskeller. In Naturstein ausgekleidet, reifen hier in alten Eichenfässern moderate Weißweine im Stil der Saarweine um 1900. Gleich daneben wird ein Raritätenkeller eingerichtet. Und im Obergeschoss werden Weinproben angeboten – natürlich mit Blick über die Spitzenlagen des Weinguts Van Volxem. ■



Schlichtes Etikett, großer Wein: Flasche mit VAN VOLXEM-Logo

LAKAL
VIERMAL KOMPETENT.

ROLLLADEN



TORE



RAFFSTORES



INSEKTENSCHUTZ



Am Pitzberg 2 • D-66740 Saarlouis
Tel.: 06831 8948-450 • vertrieb@lakal.de

WWW.LAKAL.DE