

## Zusammenfassung

Im Spätsommer 2011 machte ich mich vom Oberkärntner Weißensee auf nach Rostock, um einem Workshop zum *Certified Advisor of Spirits* von Jürgen Deibel beizuwohnen. Diese fünf Tage waren eine geistige Offenbarung: alkoholischer wie intellektueller Natur. In Jürgen Deibels Ausführungen war ich erstmalig mit *Jim Beam Devil's Cut* und der Praxis des *Sweating the Cask* in Berührung gekommen. Meine damaligen handschriftlichen Notizen zeugen davon:

»*Sweating the Cask: Jim Beam macht jetzt eine neue Abfüllung, bei dem [sic] die Reste, die in den gebrauchten Fässern noch sind, durch Hitze einwirkung von außen, herausgeschwitzt werden. Dieser Teil bildet dann einen Anteil von einem neuen Jim Beam Produkt, das demnächst in den USA auf den Markt kommen wird. Interessant wird das, weil der Weiterverkauf der Fässer problematisch wird, da der Bourbon-Charakter ja aus den Fässern herausfiltriert wird und dies die Zweitbenutzer ja unbedingt haben wollen.*«

Auch Monate nach Rostock war mir diese Frage nicht aus dem Kopf gegangen und als es absehbar war, dass ich ob der bereits bestandenen Prüfungen das Diploma-Programm der Weinakademie definitiv zu Ende zu führen gedenke, reichte ich im Mai 2012 exakt diese Fragestellung bei Josef Schuller MW ein. Mehrere Unit-1- und Unit-3-Prüfungswiederholungen später war der Weg zur intensiven Recherche dieses extensiven Themenkomplexes freigeräumt.

Fachbeiträge von Chuck Cowdery und Dave Broom waren mir zu anfangs eine enorme Hilfe, um meinen Wissenstand wieder aufzufrischen. Nebst einer Vielzahl von Blogbeiträgen und Zeitungsberichten gelangte ich über die Deutschlandzentrale von *Beam Global* zu ausreichend Informationen über den *Devil's Cut* und seinem speziellen Herstellungsverfahren. Dieses beruht auf dem Ausschwitzen der letzten Flüssigkeitsreste, die sich über die Jahre der Lagerung in der Holzwand eines Whiskey-Fasses angesammelt haben und bei herkömmlichem Entleeren dort gefangen bleiben. Wiederkehrender Austausch mit Barkollegen, Spirituosenexperten, wie auch Fachjournalisten über gängige Ausbaupraktiken, mögliche Auswirkungen des *Sweating-the-Cask*-Verfahrens und die Beurteilungen des Marktpotentials des *Devil's Cut* waren mir in dieser Zeit Quelle weiterer Inspiration.

Immer mehr Literatur, Randnotizen und Anekdoten häuften sich an, ehe ich mich im Frühjahr 2013 ans Schreiben wagte, um die angesammelten Informationen in ein letztendlich hoffentlich eloquentes, gleichsam informativ gehaltenes, wie unterhaltsames Sprachkorsett zu zwängen. Schon recht früh kristallisierte sich heraus, dass diese Abschlussarbeit ohne eine umfassende Einführung in die Produktion, Vermarktung und Rezeption der hierzulande weiterhin nur oberflächlich verstandenen Spirituosen gattung nur halb so gut werden würde. Aus diesem Grund ist das erste Kapitel auch vollkommen dem generellen Herstellungsprozess gewidmet, inklusive einer einleitenden historischen Verortung, die für eine objektivierte Einschätzung der heutigen American-Whiskey-Industrie weiterhin unerlässlich bleibt.

Da die zentrale Fragestellung dieser Abschlussarbeit den gesetzlich vorgeschriebenen Ausbau von Straight American Whiskey in neuen, ausgekohlten Holzfässern thematisiert, folgt dem ersten Kapitel sogleich eine intensive Auseinandersetzung mit dem vielleicht wichtigsten Teilbereich der Bourbon-Herstellung: dem Themenkomplex des Ausreifens in den Stockwerken der bis obenhin mit Whiskey-Fässern gepackten *warehouses*.

Dem nicht genug, wird eine Analyse der aktuellen Marktlage angestrengt. Acht Firmen betreiben dreizehn Destillerien und produzieren weit über 99 % der am Markt erhältlichen American Whiskeys. Trotz dieses Umstands wird der Konsument mit einer Unzahl

verschiedenster Whiskey-Marken konfrontiert, die mittlerweile nicht nur den Großproduzenten zuzuordnen sind, sondern auch kleinen Abfüllern (sog. NDPs) und *craft distillers*. Dieser kurze Einblick bleibt dem Umstand geschuldet, dass eine ausgewogene Verortung von *Devil's Cut* eine Kenntnislage der momentanen Whiskey-Landschaft Amerikas unter Berücksichtigung all ihrer Facetten geradezu voraussetzt: von Small Batches und Single Barrels, über die permanente Knappheit an Rye Whiskey, bis hin zum aktuellen Erfolgslauf der Flavoured-Produkte.

Nach dem Vermitteln der produktions- wie markttechnischen Aspekte von Bourbon und verwandten Whiskeys, ist die zweite Hälfte dieser Arbeit direkt dem *Jim Beam Devil's Cut* und seinem *Sweating-the-Cask*-Verfahren gewidmet. Produkt und Technik werden vorgestellt, Rezeptionen von Fachmedien eingeholt.

Ehe eine fundierte Meinungseinschätzung über die möglichen Auswirkungen des weitläufigen Einsatzes von *barrel sweating* auf Hersteller von in Ex-Bourbon-Fässern gelagerten Spirituosen gewagt werden kann, werden im vorletzten Kapitel noch die ausgesprochenen Feinheiten des globalen Handels dieser Fässer thematisiert.

Nach gründlichem Sezieren der Kategorie Bourbon, dem zugrundeliegenden Markt, dem *Sweating-the-Cask*-Verfahren und dem Handelssystem von Ex-Bourbon-Fässern scheinen alsdann die notwendigen Grundlagen geschaffen, um sich an ein Fazit zu wagen. Vorweg genommen, lässt die Komplexität der Fragestellung erwartbarerweise keine binäre Antwort zu. So ist die Wahrscheinlichkeit von Auswirkungen auf *Beam-Global*-eigene Brands, die am stärksten mit gebrauchten *Jim-Beam*- oder *Maker's-Mark*-Fässern operieren, nicht unter den Tisch zu kehren. Gleichzeitig kann aber auch davon ausgegangen werden, dass die Master Distillers von *Laphroig*, *Canadian Club* & Co. definitiv in der Lage sein werden, entsprechende Stilangleichungsstrategien der bisherigen mit den neuen Ausbaupraktiken zu skizzieren wie auch umzusetzen. Firmeninternes Know-how, Vorausplanbarkeit und nicht zuletzt die Unfähigkeit der überwiegenden Mehrheit der Konsumenten, subtile, sensorische Veränderungen eines Spirituosenhausstils auch wahrnehmbar machen zu können, wird die Integration von *barrel sweated casks* einfacher gestalten als von vielen Außenstehenden – mich inkludiert – anfangs vermutet.

Zudem sollte man sich vergegenwärtigen, dass trotz *Jim Beams* Umtriebigkeit die Mehrzahl der am Sekundärmarkt verfügbaren American-Whiskey-Fässer weiterhin kein *barrel sweating* durchlaufen haben. *Heaven Hill*, *Sazerac*, *Brown-Forman*, *Wild Turkey*, *Four Roses* oder *Diageo* entleeren ihre Whiskey-Fässer weiterhin auf die herkömmliche Art und Weise, wodurch ein nicht zu verachtender Whiskey-Restanteil von im Schnitt 7,5 Liter im Fass gefangen bleibt.

Nachnutzer, die ihre Ausbaustrategien auf dem im Holz gefangenen Bourbon-Rest ausgerichtet haben, können demzufolge weiterhin auf einen gewaltigen Pool passender Fässer zurückgreifen, was insbesondere für Produzenten von *craft beer* von Bedeutung ist. Andere wie die Hersteller ausdrucksstarker Scotch Whiskys wünschen sich ihn lieber gleich weg und zeigen sich über die neue Option, dezidiert debourbonisierte Fässer erwerben zu können, hochofrenet. Jedem Spirituosenproduzenten steht es nun prinzipiell frei, zwischen bourbonisierten Whiskey-Fässern und jenen, denen dieser Anteil entzogen wurde, zu wählen. Wichtig ist nur, dass sich die Käufer dieses Unterschieds auch bewusst werden.

Zum Abschluss wird noch darüber sinniert, was passiere, wenn die anderen American-Whiskey-Produzenten dem Beispiel *Jim Beams* folgten und ihren *Devil's-Cut*-Anteil für eigene Produkte verwendeten. Die *warehouses* sind voll mit hunderttausenden Fässern und ein nicht unerheblicher Anteil verschenkten Whiskeys erscheint in Zeiten von Optimierungsprozessen und Unternehmenseinverleibungen leicht anachronistisch.

*Jim Beam* hat schon mal vorgezeigt, wie man den Tannin getränkten, hoch aromatischen Restanteil, dem bis dato wenig Beachtung geschenkt wurde, in ein Gewinn bringendes, Anerkennung einheimendes und deshalb auch erfolgreiches Produkt umwandeln kann. Womöglich war das alles also erst der Anfang und in einigen Jahren wird jeder große Hersteller ein *Devil's-Cut*-ähnliches Produkt in sein Portfolio aufnehmen. Spätestens dann werden sich die Hersteller von Scotch, Irish Whiskey, Canadian Whisky, Rum, Tequila oder Bier etwas einfallen lassen müssen und ihre Ausbaustrategien den neuen Ausgangsbedingungen anpassen.

Das globale Handelssystem von Ex-Bourbon-Fässern befindet sich durch *Sweating the Cask* im Aufruhr. Die Fähigkeit, sich auf diese neuen Gegebenheiten einzustellen, wird fraglos noch so manchen Master Distiller auf die Probe stellen. Es scheint aktuell besonders lohnenswert, das Spotlight wieder auf American Whiskey zu lenken, wo eine zweihundert Jahre alte Industrie rasanten Wandlungsprozessen unterworfen ist. Vielleicht ist dies sogleich auch die Quintessenz der nun nach langem Schaffungsprozess vorliegenden WSET-Abschlussarbeit.