

# „Die Zeit der doofen Sprüche ist leider noch nicht vorbei“

Julia Nourney behauptet sich seit rund 30 Jahren hauptberuflich im Männerbusiness Whisky. Als Veranstalterin von Tastings, Beraterin von Brennereien, Fachjournalistin und Buchautorin musste sie sich allerdings schon so manch blöden Spruch anhören.

---

Ein Interview von Geraldine Friedrich

---

**Frau Nourney, wie kamen Sie auf Whisky als Beruf?** Mein Mann hat mich auf den Geschmack gebracht. Mit der Zeit haben wir festgestellt, dass meine Sensorik jedoch besser ist als seine. Und unsere whiskyinteressierten Freunde konnten auch nicht mithalten. Die hatte ich 1992 schon mit meinen ersten offiziellen Tastings für das hochprozentige Getreide-destillat begeistert. Innerhalb kürzester Zeit haben dann auch deren Freunde und Bekannte nach Whisky-Tastings gefragt. Auf diese Weise wurde die Nachfrage größer und größer. Nach der Geburt unseres Sohnes und dem Ende des Erziehungsurlaubes habe ich mich dann dazu entschlossen, nicht wieder in meinen früheren Beruf zurückzukehren, sondern als Selbstständige in das Spirituosen-Business einzusteigen.



**Sie sind seit fast drei Jahrzehnten als Whiskybotschafterin in einer Männerdomäne unterwegs. Was waren die blödesten Sprüche, die Sie sich anhören mussten?** Meist muss ich – hauptsächlich von stark alkoholisierten Männern – anhören, dass ich doch bestimmt Alkoholikerin sei, denn eine ‚normale Frau‘ würde sich doch nicht mit



so einem Thema beschäftigen. Inzwischen antworte ich darauf nur noch mit einem lapidaren ‚Werde erstmal wieder so nüchtern wie ich es gerade bin, und dann reden wir weiter‘. Meist sind es aber gar nicht die Sprüche, die mir wirklich wehtun, sondern die Zweifel an meiner Kompetenz, die man unterschwellig spürt, wenn man sich mit Männern über Whisky oder auch andere Spirituosen unterhält.

Es gibt aber auch Situationen, die mich schmunzeln lassen. Bei einer Whisky-Messe 2019 stand ich alleine mit meinem Glas an einem Stand, als mich ein Herr, der ein bisschen älter war als ich, ansprach. Er fände es ja ganz toll, dass eine Frau Whisky trinkt und ob ich mich denn generell dafür interessieren würde. Als ich das bejahte, sah er wohl seine Chance gekommen. Zunächst teilte er mir gönnerhaft mit, dass ich in diesem Fall ganz viel von ihm lernen könne und dann legte er ohne Punkt und Komma los. Die nächsten Minuten waren mit fast allen bekannten Whisky-Mythen und Marketing-Plattitüden angefüllt. Innerlich habe ich schallend gelacht und - um ihn bei Laune zu halten - gelegentlich ein paar Äußerungen wie ‚so-so‘ und ‚ist ja interessant‘ einfließen lassen. Irgendwann gesellte sich dann sein Freund zu uns, der mich offensichtlich schon von irgendwoher kannte, und stoppte den Redeschwall abrupt: ‚Der brauchst du nix erklären, die bringt eher dir noch was bei‘. Schade eigentlich, ich hatte gerade angefangen, die Situation zu genießen.

### Wie sexistisch ist das Whiskybusiness heute noch?

Zwar steigt die Zahl der Whisky-Liebhaberinnen, die meist genauso wie ich durch ihre Freunde oder Ehemänner angefixt wurden. Es gibt aber immer noch wenige Frauen, die den beruflichen Schritt ins Vollzeit-Business geschafft haben. Und diese Wenigen kämpfen mit genau den gleichen Vorurteilen wie ich. Leider ist die Zeit der doofen Sprüche noch nicht vorbei.

**Wie gehen Sie damit um?** Inzwischen recht entspannt. Es mag sich komisch anhören, aber mir hilft da jedes Jahr, das ich älter werde. Würde ich dem Klischee einer vollbusi-

gen, langbeinigen, 25-jährigen Blonden entsprechen, würde mich einfach niemand ernst nehmen. Ich bin aber weder langbeinig, noch blond und 25 bin ich auch schon ganz lange nicht mehr. Die Chancen, dass meine Aussagen ernst genommen werden, steigen also. (lacht)

### Im Moment sind Tastings vor Ort ja aufgrund Covid19 nicht möglich. Stattdessen veranstalten Sie – wie viele andere Destillen und Weingüter auch – Online-Tastings. Wie läuft so etwas ab?

Im Idealfall bestellen sich die Teilnehmer vorab ein passendes Tasting-Set oder kaufen sich die Whiskys, die im Rahmen des Tastings vorgestellt werden, sofern sie sie nicht sowieso schon zu Hause haben. Denn nur, wenn alle das Gleiche verkosten, ist man wirklich in der Lage mit den Teilnehmern zu interagieren und sich sinnvoll fachlich auszutauschen. Programme wie Zoom oder Webex, die erst seit der Corona-Krise so richtig erfolgreich geworden sind, ermöglichen dabei glücklicherweise auch einen visuellen Austausch, denn Mimik sagt manchmal mehr als tausend Worte.

So richtig toll laufen solche Online-Tastings aber oft trotzdem nicht. Mal hat der eine Internet-Probleme, der andere hat vergessen, sich die Proben zu bestellen. Der dritte ist sowohl scheu als auch schweigsam und der vierte ist ein Follower der finnischen Kalsarikännit-Bewegung (‚sich zu Hause alleine nur mit Unterhosen bekleidet betrinken‘) und schaltet deshalb lieber das eigene Video und Audio aus. Für den Vortragenden wird es dann zäh, denn er bekommt keine Rückmeldungen vom Publikum, wie das bei einem normalen Tasting geschieht. Wenn der rege Austausch fehlt, hinterlässt so eine Online-Veranstaltung dann schnell den frustrierenden Eindruck von ‚betreutem Trinken‘.

### Kann aus den Online-Tastings langfristig ein Geschäftsfeld wachsen oder bleibt es eine Notlösung?

Diese Frage möchte ich mit einem deutlichen Nein beantworten, denn es kommt ganz wesentlich auf die Zielsetzung des Online-Meetings an. Geht es um die reine Wissens-



Möchtest Du wissen, wie das Meer in der Flasche schmeckt? Dann probiere NORGIN, Gewinner des World Gin Awards 2020 als Deutschlands bester London Dry Gin, mit dem Queller aus den Salzwiesen als Schlüsselzutat. Insgesamt 18 sorgfältig ausgesuchte und fein aufeinander abgestimmte Botanicals geben dem NORGIN sein unverwechselbares Aroma nach Mee(h)r.



NORGIN Premium London Dry Gin • The Northern Coast In A Bottle

[www.norgin.de](http://www.norgin.de)

NOR  
GIN

Die Tage werden kürzer, der Wind über der rauen Nordsee kälter und die Abende vor dem Kamin häufiger. Was passt da besser als ein Gin, der genau dieses besondere Gefühl verkörpert? Lass Dich verzaubern von den winterlichen Aromen. Vanille, Anis, Nelken, Orangenschale und Mandeln geben diesem Gin seinen unvergleichlichen Geschmack und Geruch nach Marzipan. Einfach zum Dahinschmelzen.



Sichern Sie sich jetzt 10% Rabatt auf Ihren Auftragswert! Bei Ihrer Bestellung einfach den Gutscheincode **vivanty2020** angeben! Gültigkeit bis 15.12.2020



Anzeige

oder Faktenvermittlung, also um ein Fach-Seminar oder eine Markteinführung, ist das ein tolles Werkzeug, das uns zukünftig viel Zeit im Stau und in überfüllten und verspäteten Zügen ersparen wird. Aber ein professionell geführtes Tasting, vielleicht sogar mit einem schmackhaften Menü, an einem schön gedeckten Tisch wird eine Online-Veranstaltung nie ersetzen können.

### **Präsentieren die Destillen im „Coronajahr“ 2020 überhaupt Neuheiten oder verschieben alle die Einführung neuer Produkte?**

Verschiebungen können und wollen sich die meisten Brennereien und Geschäfte gar nicht leisten. Auch bleibt die Nachfrage nach neuen Abfüllungen für den Herbst und Winter ist ja ungebrochen. Insofern folgen bereits viele Firmen dem aktuellen Trend und springen auf den Zug des Online-Launchings auf. Derzeit erhalte ich fast jede Woche ein bis zwei Einladungen für solche Veranstaltungen, denen oftmals der Versand der neuen Produkte in Miniatur-Fläschchen vorausgeht. Zum geplanten Termin wählt man sich dann mit Hilfe eines vorab versandten Zugangs-Links ein, erhält von einem Moderator, Blendmaster oder Distillery-Manager alle nötigen Informationen zu den neuen Produkten, die dann gemeinschaftlich mit allen Teilnehmern verkostet werden. Zu guter Letzt besteht meist noch die Möglichkeit, ein paar Fragen zu stellen und – schwupps – ist das Meeting auch schon wieder vorbei. So ein Produktlaunch ist ähnlich romantisch wie die wöchentliche Pressekonferenz des Robert-Koch-Instituts.

### **In Krisenzeiten gelten ja Sachwerte wie Betongold und Rohstoffe als attraktiv. Gilt das auch für Whisky?**

Ohne wirkliche Strategie und Ahnung in eine hochprozentige(!) Anlage zu investieren, hat ähnliche Erfolgsaussichten wie Lotto spielen. Das Sammeln von Whisky ist eher beliebt, da man den Whisky immerhin noch trinken kann, falls die positive finanzielle Entwicklung auf sich warten lässt. Statt in Flaschen würde ich vermutlich eher in Brennereien investieren, denn viele Start-Up-Unternehmen sind auf finanzielle Unterstützung angewiesen und bieten bereits für ein kleines Investment reelle Gegenwerte in Form von Flaschen und Anteilen.

### **Es gibt ja mittlerweile zahlreiche deutsche und Schweizer Whiskys wie auch Gins. Können diese mit den irischen und schottischen mithalten?**

Ob die deutschen, schweizerischen oder wie auch immer Whisk(e)ys mit den Vorbildern aus Schottland oder Irland mithalten können, liegt einzig im Auge des Betrachters, denn diese Whisk(e)ys sind nicht vergleichbar. Und das sollten sie auch nicht sein, denn ich finde es sehr wichtig, dass jede Nation und auch jede Brennerei ihren eigenen Stil findet, der möglichst einzigartig

## Über Julia Nourney

Geboren 1963 in Berlin und aufgewachsen in Franken, dennoch ist Nourney aufgrund ihrer familiären Wurzeln Schweizerin und muss als Nicht-EU-Bürgerin regelmäßig ihre Aufenthalts- und Arbeitsgenehmigung in Deutschland verlängern. Die gelernte Augenoptikerin entdeckte ihre Liebe für die hochprozentigen Genüsse des Lebens erst mit Ende 20. Seitdem dreht sich in ihrem Leben aber alles um Whisky, Cognac, Gin & Co.

Als Schweizerin hat sie ihrem Herkunftsland den Whisky-Reiseführer „Whisky Trails Schweiz“ gewidmet. Darin stellt Nourney 35 Whisky- und Bourbon-Destillen der Alpenrepublik vor. Geordnet nach Regionen porträtiert sie mit ihrem Co-Autor Tom Wyss einzelne Brennereien mit Öffnungszeiten, Besucherangeboten, Eintrittspreisen etc.. Erschienen 2015 im Dryas Verlag, Frankfurt, Preis 13,50 Euro.

sein sollte. Genauso wie der Vergleich der Single Malts aus der schottischen Brennerei X mit den Bourbons aus der amerikanischen Brennerei Y hinkt, ist deshalb auch der Vergleich der kontinental-europäischen Whisk(e)ys mit irischen und schottischen Produkten unfair. Ich verstehe einerseits, warum dieser Vergleich immer wieder angestellt wird, andererseits möchte ich aber auch darauf hinweisen, dass viele schottische und irische Brennereien schon viel länger üben als die meisten Betriebe in Deutschland und der Schweiz und deshalb einen nicht zu unterschätzenden Vorteil haben. Gleichzeitig gilt für alle Whisk(e)y-produzierende Nationen: wo viel Licht ist, ist auch viel Schatten! Beim Gin werden solche Vergleiche glücklicherweise ganz selten angestellt, denn da haben sich keine Stilistiken manifestiert, es ist also ziemlich egal, wo er herkommt.

### **Wenn Sie sich etwas für die Branche wünschen dürfen – was wäre das?**

Aktuell wünsche ich mir natürlich, dass die Corona-Krise zu einem Ende kommt und wir alle wieder zu unserem gewohnten Business und gewisser finanzieller Stabilität zurückkehren. Wünschenswert wäre es natürlich auch, etwaige positive Entwicklungen, die sich in der Krisenzeit ergeben haben, zukünftig zu integrieren. Für irgendwas muss das Ganze ja auch gut gewesen sein.

Langfristig würde ich mir wünschen, dass insbesondere die kleinen Craft-Produzenten eine breitere Lobby und Anerkennung erhalten und sich somit die Umsetzung ihrer kreativen Ideen öfter leisten könnten - nicht nur in Deutschland, sondern weltweit! ♦