

Malmsey Rangaka?



Foto: Jac de Villiers für DIE ZEIT/www.jacdevilliers.com; unten: Stills-Online

Malmsey Rangaka,
die einstige
Psychologiedozentin,
auf ihrem Weingut

Die Winzerin vom Kap

Mit ihrem Mann kaufte sie als erste Schwarze in Südafrika ein Weingut – und schaffte es mit ihrem Sauvignon Blanc bis ins Weiße Haus VON DANIELA MEYER

Ob die Gäste bei der Feier zur Amtseinführung von Barack Obama »Lang lebe der Präsident« riefen? Malmsey Rangaka weiß es nicht genau. Was für sie zählt und was sie mit Stolz erfüllt: In den Gläsern, mit denen man 2009 im Weißen Haus auf den ersten schwarzen Präsidenten der USA anstieß, war ihr Wein. Ein Sauvignon Blanc 2008, auf ihren Feldern gewachsen, von den Händen ihrer Familie geerntet.

M'hudi heißt es, das erste von Schwarzen gekauft Weingut. In der Sprache Setswana, die in Südafrika von sieben Prozent der Bevölkerung gesprochen wird, bedeutet das Erntehelfer. »Ein passender Name, aber nur Zufall«, sagt Malmsey. Sie habe an den Titel ihres Lieblingsromans von Sol T. Plaatje gedacht, als sie ihr Weingut taufte. Das Buch erzählt von dem Mädchen M'hudi, deren Dorf im Krieg zerstört wird, die alles verliert, aber aufsteht und den Neuanfang wagt – mit Kampfgeist und Leidenschaft. »Sie nimmt ihr Leben in die Hand. Gegen alle Widerstände verfolgt sie ihre Träume«, sagt Malmsey und blickt auf eine Flasche Rotwein in ihren Händen, auf dem Etikett die Gestalt einer aufrecht voranschreitenden Frau.

Eine Autostunde westlich von Kapstadt liegt die Farm, nahe Stellenbosch, im Herzen von Südafrikas größtem Weinanbaugebiet. Mehr als 560 Weinfarmen gibt es in einem Umkreis von 200 Kilometern. M'hudi ist die einzige unter ihnen, die zu 100 Prozent schwarzen Südafrikanern gehört. Landesweit werden nur etwa 30 der rund 4600 Weingüter von schwarzen Farmern und Winzern bewirtschaftet.

Wenn sie an ihren ersten Schluck Rotwein denkt, schüttelt es sie

Dominiert wird das Geschäft – 19 Jahre nach Ende der Apartheid – von weißen, wohlhabenden Farmerfamilien, die teils auf eine jahrhundertalte Weintradition zurückblicken und von denen viele die Winzerei nur noch als zweites Standbein oder gar Hobby betreiben. Schwarze Südafrikaner, denen es ein Jahrhundert lang verboten war, Land zu besitzen und Farmen zu führen, wagen sich nur langsam, mit dem Aufstieg der schwarzen Mittelschicht, der »Black Diamonds«, vor. Einem Großteil der schwarzen Bevölkerung fehlt es an Kapital und Erfahrung, um im Weinbusiness mitzumischen.

Als Malmsey und ihr Ehemann Diale Rangaka 2003 einer alten Dame das 43 Hektar große Weingut für umgerechnet 350 000 Euro abkauften,

wussten auch sie nicht, worauf sie sich einließen. Welche Knochenarbeit ihnen der Traum vom eigenen Land, einer Farm, die sie ihren drei Kindern vererben könnten, abtrotzen würde. 22 Höfe sahen sich die beiden an auf ihrer Suche nach dem Glück. Darunter eine Fisch- und eine Rinderzucht. Nichts schien zu ihnen zu passen. Zu groß, zu klein, zu teuer. Diale wollte in den Bergen leben, Malmsey auf keinen Fall für den Rest ihres Lebens Fische ausnehmen. Als sie zu Besichtigung Nummer 22, der Weinfarm in Stellenbosch, aufbrachen, machten sie noch Witze – darüber, dass sie beide nichts von Wein verstanden, ja nicht einmal Wein getrunken hatten.

Noch heute schüttelt es Malmsey, wenn sie an ihren ersten Schluck Rotwein denkt. Ihr sei die Luft weggeblieben. Zu sauer, zu bitter. »Einfach ekelhaft, ich dachte, ich bekomme einen Asthmaanfall«, erzählt sie und schüttet sich dabei aus vor Lachen. Heute – von einem Extrem ins andere – trinkt sie am liebsten Shiraz, einen Rotwein, der selbst vielen Weinliebhabern zu trocken, zu rauchig ist.

Damals, als sie Wein gekostet und ihre erste schlaflose Nacht auf der Farm verbracht hatte, fürchtete sie, mit dem Kauf einen Fehler gemacht zu haben. Fünf Jahre lang hatte das Gut zum Verkauf gestanden. Kein Weißer hatte es haben wollen – aus Angst vor Überfällen. Wenige Kilometer entfernt war eine Township entstanden, ein Armenviertel aus Wellblechhütten. Malmsey und Diale störte das nicht, sie selbst waren als Kinder einfacher Arbeiter in ähnlichen Verhältnissen aufgewachsen.

Ihr gesamtes Erspartes, ihr Haus, sogar ihre Pensionsansprüche hatten sie der Bank überschrieben, um einen Kredit zu bekommen und die Farm zu kaufen. Einem Bauchgefühl folgend, hatten sie ihre Jobs als Professor für englische Literatur und als Psychologiedozentin an der Uni gekündigt. Sie ließen ihre Heimatstadt Mafikeng an der Grenze zu Botswana hinter sich und zogen ans 1500 Kilometer entfernte Kap der Guten Hoffnung.

Nicht nur die Erfüllung eines Traumes sei das gewesen, sagt die 55-Jährige, sondern auch die einer Pflicht. Nach der demokratischen Öffnung des Landes 1994 hatte die neue Regierung unter Nelson Mandela schwarze Südafrikaner aufgefordert, Land zu kaufen und wirtschaftlich aktiv zu werden. »Aber viele hatten nicht mal einen Schulabschluss, kaum jemand Kapital«, erklärt Malmsey die Zurückhaltung der meisten.

Sie habe zu der Zeit immer wieder an ihren Mann denken müssen, wie er jahrzehntelang Landwirtschaftsmagazine kaufte und quasi »von seinem

Ein Weinland



Das Weinbusiness hat in Südafrika eine lange Tradition. Schon **Jan van Riebeeck**, der das Land für die Niederländische Ostindien-Kompanie im Jahre 1652 in Besitz nahm, hatte Muscadet-Reben auf seinem Schiff dabei. Gelingen wollte das Weinkeltern den Holländern aber nicht so recht.

Zwar schrieb Riebeeck am 2. Februar 1659 in sein Tagebuch: »Heute, der Herr sei gepriesen, wurde das erste Mal Wein aus Kaptrauben gepresst.« Doch erst den französischen **Hugenotten** gelang ein paar Jahre später die Herstellung von Qualitätswein. Dass Kapwein, ebenso wie Wein aus den USA oder Australien, als »New World Wine« gilt – Wein, der nicht aus einem traditionellen Anbaugebiet stammt –, ist dem Unrechtssystem der **Apartheid** geschuldet, das Südafrika politisch und wirtschaftlich isolierte. Die Weinbranche blieb in ihrer Entwicklung zurück.

Erst die demokratische Öffnung **1994** und der Wegfall der Handelsbarrieren machten den Weinbau zu einem wichtigen Standbein für Wirtschaft und Tourismus. Als achtgrößter Produzent der Welt stellt das Land pro Jahr 750 Millionen Liter her. Knapp 50 Prozent davon mit einem Handelswert von über 700 Millionen Euro werden exportiert.

Allein der Verkauf nach Deutschland hat sich in den vergangenen zehn Jahren mehr als verdreifacht – auf über 80 Millionen Liter jährlich. 2012 könnte die Bundesrepublik zum weltweit größten **Abatzmarkt** für Wein aus Südafrika werden. DM

Lesesessel aus eine Farm betrieb«. Sie glaubt auch, dass ihr Glück, eine akademische Ausbildung zu haben, sie dazu verpflichtet, ihre Träume in die Tat umzusetzen, um anderen ein Beispiel zu geben. »Ich will anderen zeigen, dass man immer Neues lernen, einen anderen Weg einschlagen kann, egal, woher man kommt oder wie alt man ist«, sagt sie.

Mithilfe von acht lokalen Arbeitern renovierte sie die Farm von Grund auf. »Sie waren alle, wie die meisten Arbeiter hier, schwarz«, erinnert Malmsey sich. »Und als sie zum ersten Mal auf die Farm kamen, fragten sie, wo die Hausherrin sei. Die waren noch überraschter als unsere weißen Nachbarn, als ich sagte: Das bin ich.«

Nur vier Monate nach ihrer Ankunft musste sie erstmals Wein ernten – alleine, denn Diale hatte nach zwei Wochen am Kap für ein Semester zurück an die Uni gemusst, um seinen Vertrag zu erfüllen. Sie habe in dieser Zeit viel gelernt, über Weinanbau, aber vor allem über sich selbst. Oft habe sie gedacht, die Arbeit sei nicht zu schaffen, aber aufzugeben sei ihr dennoch nie in den Sinn gekommen.

Anstatt lederne Ohrensessel, exklusive Kunstsammlungen und edle Jagdhunde, wie man sie auf den altertümlichen Weinfarmen der Umgebung oft findet, gibt es bei den Rangakas Plastikstühle auf der Terrasse und selbst gemalte Bilder an der Wand. Malmsey serviert zum Wein afrikanische Gerichte, die sie selbst zubereitet. Auf einer Blumenwiese tollten die drei Enkel mit einer Schar pummeliger Mischlingswelpen. Die Aussicht auf Weingärten und Berge kann sich mit dem Luxus anderer Weingüter messen. Weingüter, auf denen die Rangakas nicht immer willkommen waren.

Auf die harte Tour, könnte man sagen, lernte Malmsey, was sie heute über Wein und dessen Vermarktung weiß. Bei Winzertreffen und Messen war sie selbst vor Jahren noch die einzige Schwarze. Es ärgerte sie, dass sie angestarrt, ignoriert oder sogar ausgelacht wurde, dass sie nicht mitreden konnte, weil sie von der Materie zu wenig verstand. Sie begann, Bücher über Anbau und Produktion zu lesen, besuchte Uni-Kurse und zwang sich, täglich ein Glas Wein, gemischt mit Traubensaft, zu trinken. Jede Woche erhöhte sie den Weinanteil, um sich nach und nach an den Geschmack zu gewöhnen.

Gemeinsam mit ihrem Mann ging sie zu Weinproben. »Es kam oft vor, dass uns niemand bediente oder die Kellner nur Wein eingossen, aber nicht mit uns sprachen wie mit den anderen Gästen«, sagt Malmsey. Manche meinten, sie seien da, um sich günstig – viele Weinproben sind kostenlos – zu betrinken. »Es hat etwa drei Jahre und viel Humor

auf unserer Seite gebraucht, um das Eis zu brechen«, sagt Malmsey. »Zum Glück haben wir auch gute Erfahrungen gemacht, sonst wären wir vielleicht bitter geworden.« Hilfsbereit waren die Nachbarn von der Farm Villiera, deren Winzerei sie zur Weinproduktion nutzen kann, bis sie eines Tages das Kapital für einen eigenen Weinkeller mit Presse und Kühlanlage aufbringen kann.

70 Prozent des Weins gehen in den Export, vor allem nach Europa

Malmsey hat es geschafft, mit M'hudi eine Marke zu etablieren und international zu verkaufen. 70 Prozent der 80 000 Flaschen, die sie pro Jahr produziert, gehen in den Export, vor allem nach Europa. In England wird ihr Wein über Marks & Spencer verkauft, in Südafrika über die Supermarktkette Woolworths. In Deutschland verhandelt sie mit einem Lebensmitteldiscounter, in den USA wird M'hudi-Wein in Disneyland-Restaurants serviert.

Bis ins Weinglas des US-Präsidenten hat es der M'hudi-Sauvignon-Blanc geschafft. Ein Coup, eingefädelt von Malmseys amerikanischer Importkauffrau, die ihre Story ans Weiße Haus schickte und auf Parallelen in den Geschichten der Rangakas und der Obamas verwies. Seither besuchen US-Touristen die Farm. Und bei einem internationalen Wettbewerb gewann der Sauvignon Blanc jüngst eine Silbermedaille. Malmsey selbst wurde 2010 mit dem Eteya (Emerging Tourism Entrepreneur of Year Award) ausgezeichnet, einem Preis, der aufstrebenden Unternehmern verliehen wird.

Rund 660 000 Euro hat sie investiert. In drei Jahren will sie mit M'hudi die Gewinnschwelle erreichen und Eichenfässer kaufen, um nach und nach eine Boutique-Winzerei einzurichten. Helfen sollen Einkünfte aus dem Tourismus, der in Südafrika wichtiges Standbein der Weinindustrie ist. Durchschnittlich 7,5 Millionen Gäste kommen pro Jahr ins Land, mehr als 70 Prozent von ihnen landen während des Urlaubs in der Weinregion. Eigene Gästezimmer, wie auch Malmsey sie seit Kurzem hat, Weinkeller- und Wandertouren sind für viele Farmer eine wichtige Einnahmequelle. Malmsey will Hochzeitsfeiern ausrichten und schwarze Winzer ausbilden.

Sie weiß, dass ein langer Weg vor ihr liegt, dass sie weiter investieren muss – Geld und Arbeit. Doch wie die Romanfigur M'hudi, die durch ihren Mut Glück und Liebe findet, geht Malmsey Rangaka voran und lebt ihren Traum.