

# SCHRIFTEN ZUR WEINGESCHICHTE

Herausgegeben von der Gesellschaft für Geschichte des Weines

## AUS DER GESCHICHTE DES RÜDESHEIMER WEINHANDELS

CHRONIK DES RÜDESHEIMER  
WEINHAUSES DILTHEY, SAHL & CO.

VON ROLF GÖTTERT



Nr. 128  
Wiesbaden 1999  
ISSN 0302 0967



SCHRIFTEN ZUR WEINGESCHICHTE · NR. 128

# AUS DER GESCHICHTE DES RÜDESHEIMER WEINHANDELS

CHRONIK DES RÜDESHEIMER  
WEINHAUSES DILTHEY, SAHL & CO.

VON ROLF GÖTTERT



GESELLSCHAFT FÜR GESCHICHTE DES WEINES E.V.  
WIESBADEN 1999

Privatdruck für die Mitglieder der Gesellschaft für Geschichte des Weines e.V.

Kein Teil dieser Schrift darf ohne schriftliche Genehmigung der Gesellschaft in irgendeiner Form reproduziert oder gespeichert werden. Wiedergabe *einer* Textstelle bis zu höchstens 20 Zeilen nur mit genauer Zitierung (Verfasser, Titel, Jahr, Schriften zur Weingeschichte Nr. 128) gestattet.

Nicht im Buchhandel

Gesamtherstellung: Wiesbadener Graphische Betriebe GmbH, Wiesbaden

Die Kunst, Reben anzubauen und aus ihren Trauben edlen Wein zu bereiten, wird von jeher begeistert besungen. Doch von der Kunst, Wein erfolgreich zu verkaufen, hat man bislang nur wenig Notiz genommen. Es erscheint also sinnvoll, die Geschichte des Rheingauer Weinhandels einmal an dem Beispiel des Rüdeshheimer Handelshauses Dilthey, Sahl & Co. ausführlich darzustellen. Dieses Unternehmen existierte von 1815 bis 1969 und überflügelte mit einem Alter von 154 Jahren alle anderen Rüdeshheimer Firmen der Branche. Da die Diltheyschen Geschäftsakten fast lückenlos und bis heute an ihrem angestammten Platz verblieben sind, läßt sich die Firmengeschichte durch ein reiches und authentisches Informationsmaterial belegen.

## I. Traditionen des Rheingauer Weinhandels

Zuvor soll zum Verständnis der Materie der Rheingauer Weinhandelsbrauch in früheren Jahrhunderten kurz erläutert werden, wozu uns ebenfalls genaue Aufzeichnungen zur Verfügung stehen. Der Weinbau wurde lange Zeit von jedermann betrieben. Wer etwas Geld erübrigen konnte, legte es in Weinstöcken an, zumal der Weinbau eine wesentlich höhere Rendite versprach als Ackerbau und Viehzucht. Hatten sich also in einem guten Weinjahr die Hoffnungen der Winzer erfüllt, so trachteten diese, den jungen, kaum vergorenen Wein schon wenige Wochen nach der Lese zu verkaufen, einmal weil der Lagerraum der Weinkeller nur begrenzt war, zum anderen weil man Bargeld zum Begleichen der im Jahr aufgelaufenen Schulden brauchte. Da nun nicht jeder die nötigen Beziehungen zu auswärtigen Weinhändlern als Kaufinteressenten hatte, übernahm es vielerorts der Gemeinderat, während der Wintermonate einen Weinmarkt zu arrangieren. Dazu wurden alle zum Verkauf stehenden Weine von einer Kommission verkostet und in der Reihenfolge der Qualitäten zu einem Angebot aufgelistet. Nun wurde mit den angereisten Weinkaufleuten in tagelangen Gesprächen ein Preis ausgehandelt, der einheitlich für alle Fässer galt und auch anderen Weinbaugemeinden, die keinen eigenen Weinmarkt veranstalteten, als Richtschnur diente. Da dieser jährlich neu ausgehandelte Einheitspreis gleichermaßen für gute und weniger gute Weine zu gelten hatte und darum die Kunden versucht waren, nur die guten Fässer zu kaufen, hatte die Mainzer Landesregierung das Patent der „Gabelung“ eingeführt, d.h. aus dem Angebot wurde das beste Faß mit dem schlechtesten Faß, das zweitbeste mit dem zweitschlechten gekoppelt, um gleichermaßen gute und geringe Weine abzusetzen. Wie sehr auch diese Weinmarktordnung zum Wohle der Winzer erdacht war, so wurden durch sie die Kunden zunehmend vergrätzt und versuchten, diese Ordnung zu umgehen. Doch die Mainzer Behörden verschärften ihre Vorschriften und schalteten den Rheingauer Vicedom zur Preis-

kontrolle ein, bis schließlich die Kunden kein Interesse mehr zeigten. 1753 wurde schließlich die alte Mainzer Weinmarktordnung ganz aufgehoben und fortan der Freihandverkauf zugelassen. Aber dann wurden politische Wirren dem Weinverkauf zum Verhängnis, denn in Folge gab es den Siebenjährigen Krieg, die sogenannten Koalitionskriege und schließlich die napoleonische Vorherrschaft in Europa. Erst als 1815 die napoleonische Ära vorüber war, öffneten sich dem Weingeschäft neue, vorteilhafte Möglichkeiten: die Keller der Weinfreunde waren leergetrunken und verlangten nach Nachschub; das gelobte Kometenjahr 1811 brachte Spitzenweine als Türöffner, und das befreite Deutschland sah einem neuen Aufschwung entgegen.

## II. Vom Ursprung des Diltheyschen Weinhauses in Rüdesheim

Nun betreten die ersten beiden Akteure unsere Bühne, um 1815 die Rüdesheimer Weinhandlung Schmidt & Dilthey ins Leben zu rufen: Hofgerichtsrat Schmidt stammte aus einer Beamtdynastie, war zunächst in Geisenheim als kurmainzischer Amtsvogt tätig, um dann in Rüdesheim die Nachfolge des „Amtskellers“, also des Leiters des Amtsbezirks Rüdesheim, Theodori, anzutreten. Solche Posten waren meist recht einträglich, und so kaufte der Hofgerichtsrat, durch die Aufhebung von Kurmainz seiner Stellung enthoben, mit Hilfe seiner „zusammenverwalteten“ Ersparnisse von Johann Ackermann das Rüdesheimer Gasthaus „Zur güldenen Krone“ mit allen dazugehörigen Nebengebäuden in Rhein- und Schmittstraße. 1815 gedachte er, sein übriges Kapital im Weinhandel anzulegen und fand in Johann Roderich Dilthey einen Partner, der beste Beziehungen zu einer zahlungsfähigen Kundschaft hatte.

So ungewohnt der Name Dilthey klingen mag, so ist er doch urdeutsch und hatte seinen Ursprung im Siegener Raum: Das Diltheysche Familienwappen zeigte eine Taube, die ein Beil in ihren Klauen hielt. Dieses sprechende Wappen signalisierte, daß der Stammvater der weitverzweigten Sippe Dilthey ein Metzger war und zugleich in Siegen das Wirtshaus „Zum Aaren“ betrieb. Das Täubchen sollte also eigentlich einen strammen Adler darstellen und das Hackebeil auf den Metzgerstand verweisen. In nassauischer Zeit spielten Verwandte unseres Diltheys in Herborn, Dillenburg und Biebrich als hohe Geistliche der reformierten Kirche und als Lehrer eine bedeutsame Rolle, von denen es der Philosoph Wilhelm Dilthey zu wissenschaftlichem Ruhm brachte.

Johann Roderich Dilthey hingegen entstammte einer begüterten Kaufmannsfamilie in Münster. Er hatte sein ererbtes Vermögen gut in Seidenfabriken angelegt, und es war eher eine Laune, als er 1815, schon 49jährig, als Weinhändler in Rüdesheim tätig wurde. Er hatte beste Beziehungen zum deutschen Großbürgertum und erweiterte seinen Bekanntenkreis durch gegenseitige Empfehlungen und Besuche. Roderich liebte es, weite Reisen zu unternehmen, und er betrieb sein Weingeschäft mit viel Grandezza gewissermaßen als Gesellschaftsspiel. Wir werden dazu gleich noch Näheres hören.

Roderich hatte drei Söhne: Friedrich Wilhelm, der in Brabant lebte, Ludwig, der eine gute Stellung bei der Schiffsreederei Matthias Stinnes in Mühl-



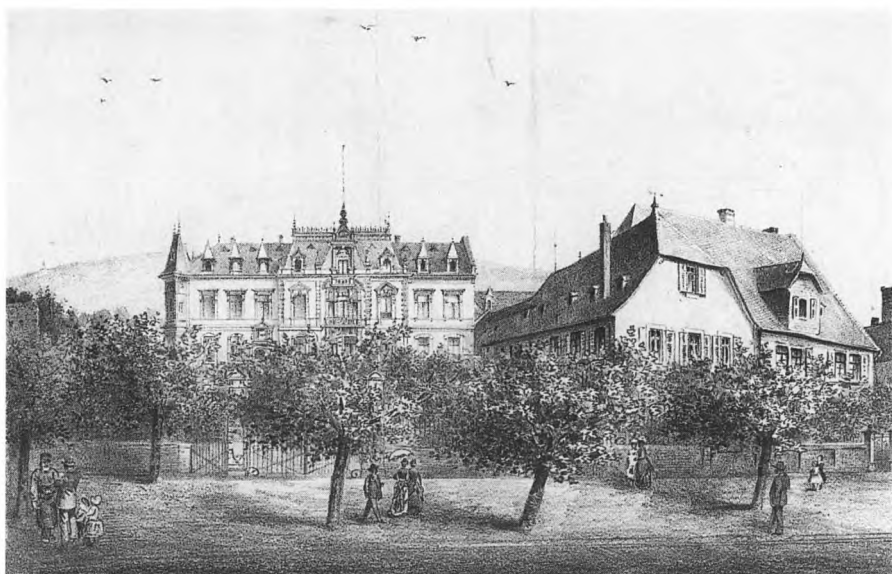
Peter Ferdinand Friedrich Dilthey (1792–1875), der Gründer des Hauses nach einem Ölgemälde eines unbekanntenen Meisters, in Privatbesitz

heim /Ruhr hatte und schließlich Peter Ferdinand Friedrich, fortan PFF heißen, der jetzt als dritter Akteur unsere Bühne betritt. Die spätere Firmen- und Familiengeschichte hat ihn zur Legende gemacht: Er sei unter Napoleon Leutnant gewesen, nach anderer Lesart Capitain, also Hauptmann in der russischen Armee, sei Opfer der Soldatenseuche Ruhr geworden, habe dabei seine Haare verloren und fortan eine schicke, schwarzgelockte Perücke getragen. Aber nichts von alledem ist wahr, konnte es auch nach den Lebensdaten nicht sein, denn er war 1792 geboren und 1815 gerade mal 23 Jahre alt, also zu jung für die angebliche militärische Karriere. Nein, wie jetzt aus dem Studium der Akten hervorgeht, hatte er ganz nach Familientradition ab 1813 im Handelshaus Gebrüder Metz in Münster eine kaufmännische Lehre absolviert, um dann ab 1817 im Hause Schmidt & Dilthey als angestellter Reisender seine ersten Sporen zu verdienen.

Der Start unserer jungen Weinhandlung ließ sich vielversprechend an, doch dann starb der Hofgerichtsrat Schmidt, und seine Witwe zog kurzentschlossen ihre Kapitaleinlage aus dem Unternehmen zurück. PFF war um die überstürzte Firmenauflösung redlich bemüht und beschloß anschließend, das Weingeschäft auf eigene Rechnung und unter eigenem Namen weiterzuführen, wofür ihm die bereits bestehenden Beziehungen zur Kundschaft zugute kamen. 1820 nannte er sich noch „Kommissionär in Wein und Landesprodukten“ und erst ein Jahr später bezeichnet er sich stolz als selbständigen Weinhändler. Die Ursache für dieses Manöver waren die anfänglichen Schwierigkeiten, Kapital für die Anschaffung eines ausreichenden Weinlagers zu besorgen. So bat er sich von den Rheingauer Winzern aus, daß ihm entgegen der ortsüblichen Gepflogenheiten auf alle seine Weineinkäufe ein Zahlungsziel von wenigstens sechs Monaten eingeräumt werde. Andererseits drängte er seine Kunden auf baldige Zahlung unter dem Hinweis, daß er ein noch junges Unternehmen betreibe.

Die Verhältnisse besserten sich bald. Schon ein Jahr nach der Geschäftsöffnung konnte er am 4. Oktober 1820 in der Wiesbadener Ringkirche Elisabeth, die Tochter des Wiesbadener Bürgermeisters Philipp Reinhard Hertz, heiraten. Es war wohl eher eine Vernunfthe, denn die Braut war bereits 31 Jahre alt und wahrlich kein schwärmerischer Backfisch mehr, doch mit soviel gesundem Geschäftssinn begabt, daß sie tatkräftig das Weingeschäft führte, wenn PFF auf Reisen war. Wie aus den erhaltenen Briefen hervorgeht, führten die beiden eine harmonische Ehe, die 53 Jahre halten sollte. Schon ein Jahr später stellte sich auch männlicher Nachwuchs ein, der aber schon bald wieder starb. Erst 1825 gebar Elisabeth Dilthey einen zweiten Sohn, jenen Theodor, dem wir noch begegnen werden. PFF führte also zunächst seine Firma allein und beschäftigte außer Lohnküfern kein weiteres Personal.

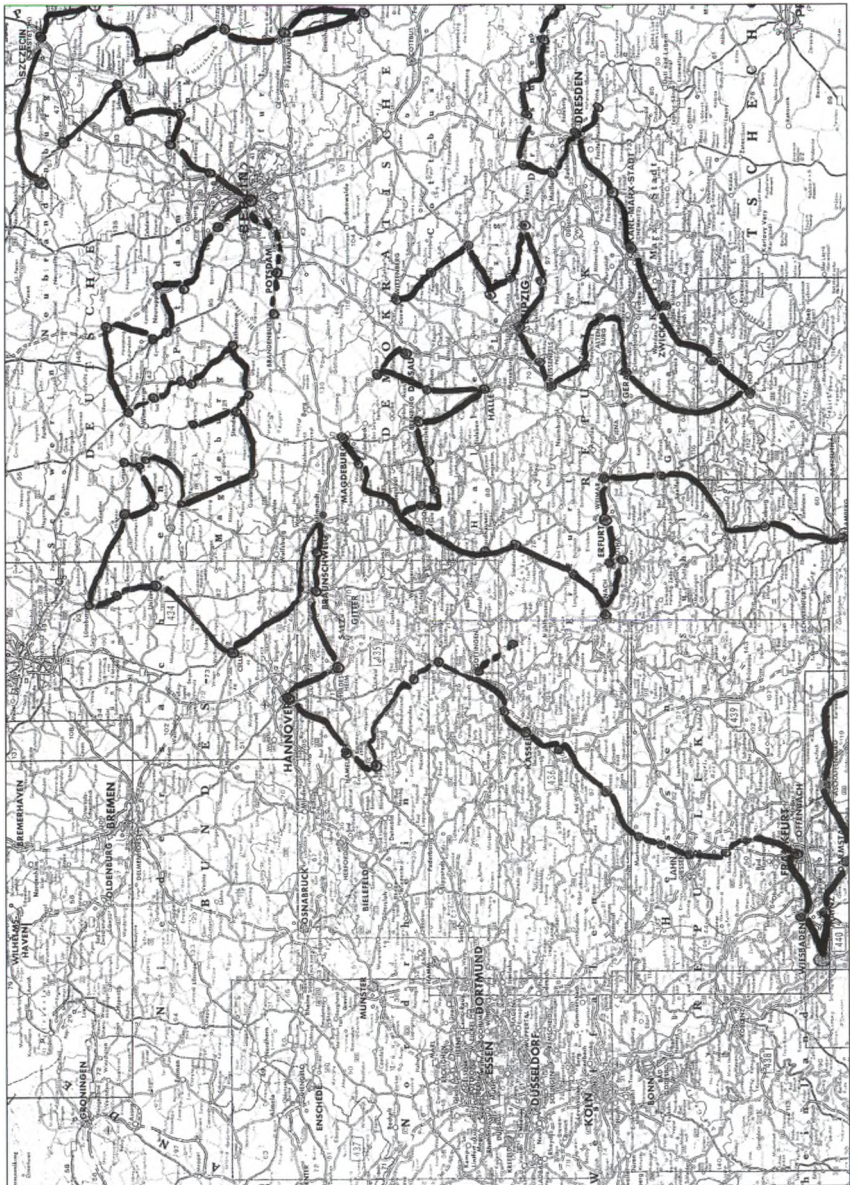
Er hatte sich im Gasthaus „Zur goldenen Traube“ bei Michael Baumann (heute Winzerschänke Kilp in der Marktstraße) eine kleine Wohnung gemietet. Da er sich aber von seinen Kunden sagen lassen mußte, daß er noch nicht einmal ein eigenes Dach über dem Kopfe habe, suchte er sich ein eigenes Haus zu kaufen, das auch für den Geschäftsbetrieb geeignet sei. Eigentlich wollte er von der Hofgerichtsrätin Schmidt das Gasthaus „Zur güldenen Krone“ erwerben, doch plante diese, es ihrem Sohn Constantin zu übergeben. Also kaufte



Ansicht der Diltheyschen Häuser in Rüdesheim von der Rheinstraße her gesehen: rechts das alte ehemalige „Ingelheimsche Haus“, das 1890 für den Neubau der Villa „Sturm“ abgerissen wurde; links das neue Diltheysche Haus, erbaut 1886, das 1975 einem neuen Postgebäude weichen mußte.

PFF von dem Floßsteuermann Matthias Jung das sogenannte „Ingelheimsche bürgerliche Haus“ in der Rheinstraße 5, wo heute die Villa Sturm steht. Es war ein recht altes Gebäude, das die Grafen Ingelheim im 18. Jahrhundert zusammen mit dem Viktorshof erworben hatten und 1806 über die Binger Kaufleute Kellermann und Soherr an Matthias Jung verkauften, nachdem sie sich die Brömserburg als neuen Adelssitz eingerichtet hatten. Der Kaufpreis von 6600 Gulden sollte von Dilthey bis 1824 in 3 Raten abbezahlt werden. Neben der 1. Rate von 2600 Gulden wurden noch weitere 400 Gulden für die Renovierung aufgewandt (rechnen Sie in Gedanken als heutigen Kaufwert den Gulden mit DM 15,— um). Die Mittel hierfür stammten aus der Mitgift der Frau, die 15000 Gulden mit in die Ehe gebracht hatte, welche zum Teil auch im Weinlager angelegt wurden. Die 2. Rate mit 2000 Gulden wurde dann von dem Schwiegervater Hertz bezahlt, der offenbar sehr vermögend war.

PFF begegnet uns in seinen Geschäftsbriefen als der Prototyp eines Biedermannes, der stets seine Redlichkeit und Reputation betonte. Mit seinen Kunden verkehrte er auf vertraulichem Fuß, begann seine Briefe mit der Anrede „Werthgeschätzter Freund“ und schloß sie mit „Ich bin unabänderlich Ihr wahrer Freund“ oder „Genehmigen Sie die Versicherung wahrer Hochachtung und Freundschaft!“ Ganz im Stil seiner Zeit spielte er eifrig in der Lotterie und gehörte als Freimaurer der St. Johannis-Loge „Pythagoras zum flam-



Route der Diltheyschen  
Geschäftsreisen in 1822/23

menden Stern“ an. Doch bei aller Betulichkeit blieb PFF ein nüchterner Geschäftsmann, der seine finanziellen Belange nie aus dem Auge ließ, ganz im Gegensatz zu seinem Vater Johann Roderich, der eher ein Bonvivant war. Dieser war an der neuen Firma nicht mehr direkt beteiligt, unterstützte aber seinen Sohn dadurch, daß er noch einmal alle Kunden besuchte. Ganze fünf Monate war er unterwegs, traktierte seine Geschäftsfreunde mit ausgedehnten Weinproben und üppigen Dinern in den besten Häusern. Wenn eine Bestellung erteilt wurde, versprach er gerne, kleine Geschenke mitzuliefern wie Hamburger Rauchfleisch, Knackwurst oder Frankfurter Schwartemagen, Krüge mit Mostrich oder einige Pfund Schnupftabak. PFF stöhnte in seinen Briefen an den Vater über dessen hohe Reisekosten, über die allzu üppigen „cadeaus“ und über die Gemächlichkeit, mit der er von Stadt zu Stadt reiste.

Nun sollten wir nicht vergessen, daß man in der Postkutschenzeit nur sehr langsam voran kam, wenn man auf die regulären Verbindungen angewiesen war und nicht im eigenen Kutschwagen reiste. Wohlweislich legten die Diltheys solche Fernreisen in die Wintermonate, wenn der grundlose Schlamm auf den Chausseen festgefroren war. Dafür brauchte man dann aber auch mehr Gepäck für die umfangreiche Wintergarderobe, zumal die Kutschen meist zugig und ungeheizt waren. Einer der Diltheyschen Reisekoffer hat sich bis heute erhalten, eine große Holzkiste, die nur von zwei kräftigen Dienstmannern bewegt werden konnte. PFF hatte für sich eine Reiseroute ausgearbeitet, die auf 643 Postmeilen, also 4822 Kilometern, 153 Stationen berührte

Kundenkreis	Private	Handel	Insgesamt
Gastwirte		123	
Weinhändler		39	
bürgerl.Gewerbe	343		
Beamte	91		
Militär	16		
Gutsbesitzer	10		
Spedit./Banken		94	
Künstler	3		
Adel	15		
Höfe	2		
Rüdesheimer	71		
Ausland	26		
Sonstige	10		
Gesamt	587	256	843

und gut drei Monate dauerte. Sie lief über Kassel, Hannover, Hamburg, Brandenburg, Berlin, Pommern, Schlesien und Thüringen, und gerade in den dünnbesiedelten Gebieten des deutschen Ostens zog PFF es vor, einen eigenen gefederten Reisewagen für 440 Gulden zu kaufen, der von angemieteten Postpferden gezogen wurde und gegen Ende der Reise wieder verkauft wurde – also eine frühe Art von rent-a-car.

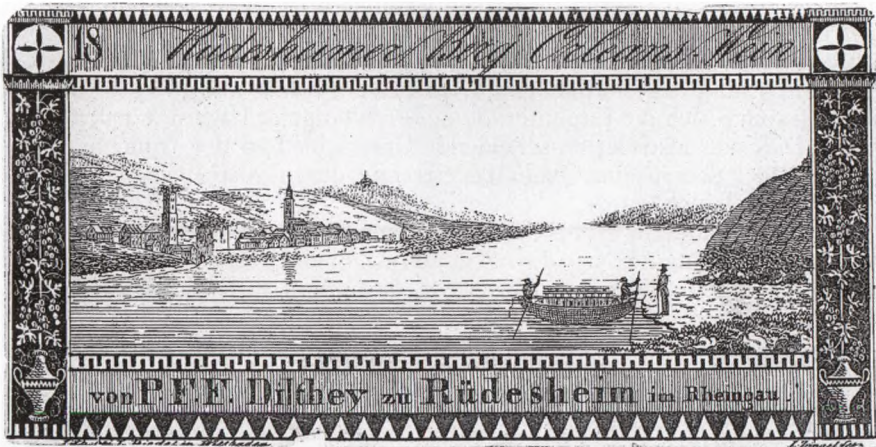
So viel Mühe hat sich dann auch gelohnt, denn auf dem Grundstock von Johann Roderichs Kundenstamm konnte PFF 1823 schon 843 kaufende Kunden verzeichnen, von denen 70% Privatleute waren, 15% Gastronomen und 5% Weinhändler.

Es gab auch einige illustre Abnehmer, wie den Landgraf von Hessen-Kassel und den König von Hannover. Besonders sei hier erwähnt, daß Ludwig van Beethoven, der 1827 in Wien schon sterbenskrank lag, von seinem Verleger J.B. Schott aus Mainz einen Korb voll Weinflaschen zur Stärkung erhielt, die das Etikett von PFF. Dilthey trugen. Aber auch eine schöne Vertreterin der

Diltheys Weineinkäufe in 1820-1826					
	1820	1821	1823	1824	1825/26
Stück je 1200 l	20	18	15	32	89
Zulast je 600 l	1	12	1	2	2
Ohm je 150 l	6	25	10	1	8
Sonstiges /l	375	715	75	-	-
<b>Gesamt /Liter</b>	<b>23100</b>	<b>33265</b>	<b>20175</b>	<b>34950</b>	<b>109200</b>
aus Jahrgang:	1811= 4 Fässer	1811= 8 Fässer	1804= 1 Faß	1819= 1 Faß	1818= 2 Fässer
	1818= 8 Fässer	1818= 7 Fässer	1811= 3 Fässer	1822= 25 Fässer	1819= 3 Fässer
	1819= 10 Fässer	1819= 9 Fässer	1819= 1 Faß	1823= 5 Fässer	1822= 17 Fässer
	1820= 6 Fässer	1820= 17 Fässer	1820= 1 Faß	1824= 4 Fässer	1825= 47 Fässer
		1821= 15 Fässer	1822= 12 Fässer		1826= 30 Fässer
			1823= 9 Fässer		



Sonderetikett für eine berühmte Sängerin



Beethovens letzter Wein trug Diltheys Etikett

Musen zählte zu Diltheys Geschäftsfreunden, nämlich die gefeierte Sängerin Henriette Sontag (1806-1854), der eigens ein Etikett gewidmet war.

Nutzen wir die Gelegenheit, einen fachmännischen Blick in die frühe Diltheysche Kellerwirtschaft zu werfen. In den ersten Jahren kaufte PFF nur Rüdeshheimer Weine und zwar weniger aus Lokalpatriotismus, als mehr wegen der strikten Gemeindeverordnung, die jede Einfuhr fremder Weine nach Rüdeshheim untersagte und auch bei einem Gesuch Diltheys keine Ausnahme machte. Hinzu kam, daß PFF keine eigenen Keller besaß, sondern diese in der Nachbarschaft anmieten mußte. 1820 kaufte er nur knapp 24.000 Liter Rüdeshheimer ein, 1821 waren es schon 33.265 Liter, 1823 nur 20.175 Liter, doch 1824 schon wieder 35.000 Liter.

Der eigentliche Bedarf war viel größer, aber durch den Mangel an Kapital blieb der Weineinkauf zunächst begrenzt. PFF versuchte, bei einem Bankhaus einen größeren Kredit aufzunehmen, doch erst als sein Schwiegervater Hertz einige Hypothekenbriefe als Sicherheit hinterlegte, stellte das Frankfurter Bankhaus Michael Fellner die erforderlichen Mittel bereit. So konnten 1825 schon 100.000 Liter Wein eingekauft werden, wobei das Angebot jetzt auch um Weine aus Rheinhessen und der Pfalz erweitert wurde. Da diese aber nicht in Rüdeshheim lagern durften, mietete PFF eigens Keller in Bingen und vor allem in Münster (heute Münster-Sarmsheim) an. Münster lag jenseits der Nahe schon im Rheinpreußischen, was bei den stark steigenden Zolltarifen für die Ausfuhr nach Preußen vorteilhaft war

### III. Eine Lektion in Kellerwirtschaft

Der Weinhandel erfolgte seinerzeit fast ausschließlich in Fässern. Flaschen waren allenfalls für Proben in Gebrauch. Handelsüblich galt als Lagerfaß das Stückfaß mit 1200 Litern, als Versandgebinde aber meist das Ohmfaß mit 150-160 Litern. Die Lagerzeit der Weine in PFFs Kellern betrug durchschnittlich 2-5 Jahre und PFF betonte immer wieder zu recht, daß ein in wenigstens drei Jahren ausgereifter Rheingau-Wein bessere Erlöse mit 75-85% Gewinn brächte, sodaß sich die Kapitalbindung durch längeres Lagern in jedem Falle lohne. Dies war also der entscheidende Unterschied zu den früheren Weinmärkten, bei denen eine Qualitätssteigerung durch ausreichende Lagerzeit außer acht gelassen wurde.

Es waren meist Winzer, bei denen PFF seine Weine einkaufte, während ausgesprochene Weingüter, wie die nassauische Domäne, Graf Bassenheim, Graf Ingelheim oder Freiherr von Zwierlein, die ihre Kreszenzen ausschließlich durch Versteigerungen vermarkteten, erst später zum Zuge kamen. Die Einkaufspreise schwankten je nach Jahrgang und Qualität zwischen 500 und 1500 Gulden, waren also breit gefächert. Kleinere Weine wurden schlicht unter dem Ortsnamen gehandelt, als Rüdeshheimer, Assmannshäuser, Geisenheimer, auch Johannisberger, Winkeler oder Steeger. Nur besonders gute Qualitäten wurden durch die Angabe von Lagenamen herausgestellt, wie Rüdeshheimer Berg, Berg Orleans, Rottland (nicht Berg Rottland, wie es heute

falsch heißt), Hinterhaus, Oberfeld, aber auch Marcobrunner, Hattenheimer Mannberg und Raenthaler Bergrecht, eine Bezeichnung, die heute ebenso vergessen ist wie der von der Domäne verkaufte „Rüdesheimer Drittheilsw Wein“<sup>1</sup>. An Qualitätsstufen waren nur die Auslese, die allerfeinste Auslese bzw. Ausbruch und Cabinet als Zusatzprädikat bekannt. Der Begriff „Spätlese“ galt nur im internen Gebrauch, war aber im Handel noch lange nicht üblich.

Beim Studium der alten Kellerbücher wird der moderne Weinerzeuger staunen, was damals, als es noch kein Weingesetz gab, alles möglich war. Wurden z.B. für eine Bestellung ein, zwei oder drei Ohm aus einem Stückfaß gezogen, so mußte letzteres mit einem anderen, beliebigen Wein aufgefüllt werden und dabei konnte leicht aus einem Binger Scharlachberger ein Marcobrunner werden. War ein Wein zu gut oder zu gering, so wurde er durch einen Verschnitt so abgestimmt, daß er ins Preisangebot paßte. Alte Weine, die schon zu firm waren, wurden durch eine gehörige Zugabe jungen Weines aufgefrischt, hingegen neue Weine, die nicht so recht gären wollten, durch einen Schuß alten

#### Beispiel aus dem Kellerbuch 1840-1849:

1839er Hochheimer Dompräsenz, gekauft von Graf Schönborn:

Datum	Behandlung	Buchwert
1840	gekauft 1200 Liter	285 Gulden
Jan. 1841	Zinsen und beigefüllt	335 Gulden
Dez. 1841	Abstich und 46 l beigefüllt	337 Gulden
Apr. 1842	Abstich und 20 l beigefüllt	374 Gulden
Dez. 1842	Abstich und 12 l beigefüllt	392 Gulden
Mai 1843	Abstich und 12 l beigefüllt	411 Gulden
Nov. 1844	Abstich und 22 l beigefüllt	460 Gulden
Jan. 1845	Zinsen	506 Gulden
Mai 1845	Abstich und 18 l beigefüllt	560 Gulden
Nov. 1846	Abstich und 20 l beigefüllt	565 Gulden
Jan. 1847	Zinsen	622 Gulden
Dez. 1847	verkauft und 92 l beigefüllt	656 Gulden
Aug. 1848	verkauft und 182 l beigefüllt	529 Gulden
Apr. 1849	verkauft und 180 l beigefüllt	405 Gulden
Mai 1849	28 l auf Flaschen gefüllt	251 Gulden
Dez. 1849	718 l Rest verkauft	0 Gulden

Die 1200 l Originalwein wurden also mit 632 l Füllwein verschnitten Die Verzinsung wurde jährlich mit 5% angesetzt. Die Wertsteigerung erreichte im Laufe von 10 Jahren bis 130%.

<sup>1</sup> Als Pacht für Weinbergsflächen war ein Drittel des Jahresertrags in Trauben zu entrichten, daher „Drittheilsw Wein“

Weines in Gang gebracht. Ein Wein, dem es an Finesse fehlte, wurde in ein Faß gelegt, in dem schon Spitzenweine gelagert hatten. Solche wertvollen „Päpelfässer“ behielt der Küfer sorgsam im Auge. Aber das lange Lagern im Faß brachte mancherlei Probleme mit sich: in den warmen Sommermonaten wurde mancher Wein unruhig, vor allem, wenn er noch Restsüße hatte. Noch lange galt die Küferregel, daß man einen Faßwein nicht auf Flaschen füllen solle, wenn grade der Wein blüht. Trübungen aller Art, deren chemische Ursachen noch unbekannt waren, stellten sich ein. Da half auch nicht die Holländer-Filtriermaschine<sup>2</sup> mit ihren groben Leinensäcken, also versuchte man es mit einer Schönung mit Eiweiß, Hausenblase, Tannin, Sandarac und Zuckercouleur. Ganz böse Gemüter griffen zwar zur hochgiftigen Bleiglätte, die den Wein zwar herrlich blank machte, aber auch dem Zecher die Haare ausfallen ließ und das Augenlicht raubte. Soweit ging man also in Rüdesheim doch nicht. Wenigstens zweimal im Jahr mußte ein Weinaß abgestochen<sup>3</sup> werden, wurde mit Schwefel eingebrannt oder der Wein durch ein Reißrohr<sup>4</sup> gelüftet. Der dabei anfallende Trub wurde in gesonderten Fässern aufbewahrt und dem neuen Most als Gärhilfe beigegeben. Es mag frevlerisch sein, so freimütig aus dem Nähkästchen zu plaudern, doch darf ein Geschichtsschreiber auch die delikaten Seiten nicht verschweigen.

Nicht minder problematisch war zu jener frühen Zeit der Weinversand. Für den langen Weg auf ungefederten Pferdefuhrwerken und holprigen Straßen mußten die Weinfässer besonders stabil sein. Sie wurden neben den sonst üblichen Holzreifen zusätzlich mit eisernen Faßreifen versehen. In besonders heiklen Fällen wurden sie mit Strohseilen umwunden und in Segeltuch eingenäht oder gar in Überfässer verpackt. Für den Versand ins Rheinland war der Schiffstransport stromabwärts noch bequem, doch für Ziele in Nord-, Mittel- und Ostdeutschland wurden die Fässer mit dem lokalen Marktschiff zunächst nach Frankfurt gebracht und dort von Vertragsspediteuren auf Pferdefuhrwerke verladen. In der wärmeren Jahreszeit schrieb PFF auf den Frachtbriefen ausdrücklich vor, daß der Fuhrmann unterwegs die Fässer zweimal täglich mit Wasser begießen solle, um ein Leckwerden der Fässer zu vermeiden.

Weitaus größer war aber das Problem des unerlaubten Zugriffs der Fuhrknechte auf den kostbaren Faßinhalt. Diese Leute waren hierfür schon mit allen Wassern gewaschen, z.B. lockerten sie einen Faßreifen, bohrten zwei feine Löcher durch die Dauben, steckten Federkiele hinein und ließen einige Kannen voll Wein herauslaufen. Danach verschlossen sie die Löchlein mit Holzpflocken und legten wieder den Faßreifen darüber, sodaß der Empfänger

---

<sup>2</sup> In einem großen verzinnnten Kupfergefäß lief der trübe Wein durch dichtgewebte Leinensäcke und wurde so von gröberen Trubstoffen befreit.

<sup>3</sup> Beim „Abstich“ wird der Wein vorsichtig in ein anderes Faß umgefüllt, wobei die abgesetzten Trubstoffe entfernt werden. Dieses Verfahren wird auch heute noch angewandt.

<sup>4</sup> „Reißrohr“ war ein siebförmig durchlöcherteres Rohr, durch welches der Wein wie durch eine Brause in das Faß lief. Durch die derart vergrößerte Oberfläche konnte der Wein von unerwünschten Duftstoffen befreit oder mit Schwefelrauch zur Vermeidung allzustarker Oxydation angereichert werden.



Die Rudesheimer Rheinfront  
mit frühem Dampfschiff auf einem englischen Dilthey-Etikett um 1848

zunächst den Diebstahl nicht bemerkte. Andere wußten selbst sorgfältig versiegelte Faßpunde zu lockern und füllten das ausgetrunkene Quantum Wein wieder mit Wasser auf. Kein Wunder also, daß es immer wieder zu Reklamationen seitens der Kundschaft kam, das gelieferte Faß sei nur halb voll gewesen oder der Wein schmecke anders als die bei der Bestellung verkostete Probe. PFF sann ständig über neue Methoden nach, um das Tun der Fuhrknechte zu vereiteln. Für gefährvolle Transportwege, z.B. durch die Walachei oder Galizien ließ er die Ohmfässer in verplombte Kisten packen. Oder er hängte ein mit dem Originalwein gefülltes Fläschchen an einem Bindfaden in den Faßbauch, wobei der Faden unauffällig am Spund (oder besser gesagt: der Querscheibe nebst leinenem Spundlappen) festgeklemmt war. Wurde nun der Spund unbefugt geöffnet, so sank das Probefläschchen unbemerkt in das Faßinnere und der Empfänger konnte beim Entleeren des Fasses anhand der Gegenprobe feststellen, ob hier mit Wasser manipuliert wurde. Noch eines war für den Weinversand wichtig: Winterfröste und große Sommerhitze brachten ihn zum Erliegen, sodaß der Versand nur im Frühling und zeitigen Herbst vorgenommen werden konnte. Für den Kunden bedeutete dies, daß er seinen Weineinkauf langfristig planen mußte, weil seine Aufträge, die PFF während seiner winterlichen Geschäftsreise entgegennahm, oft mehrere Monate Lieferzeit voraussetzten.

Eine große Erleichterung für den Weintransport war das seit 1828 aufkommende Dampfschiff auf dem Rhein, das einen schnelleren Ferntransport via Holland ermöglichte, um dann von Hamburg oder Lübeck aus die norddeutschen Kunden zu beliefern. Selbst der spätere Transport nach Moskau erfolgte ausschließlich auf dem Wasserwege.

## IV. Aufschwung und Waschblau

Mit Diltheys Geschäft ging es also stetig aufwärts, denn die nächsten Jahrzehnte blieben für Europa friedlich, und auch die Unruhen von 1832 und 1848 hatten keine nennenswerten Auswirkungen auf den Handel. Hinderlich waren da eher die zahlreichen Zollschranken innerhalb der Kleinstaaterei, sodaß viele Kunden sich über die umständlichen und teuren Zollformalitäten beschwerten. PFF bemühte sich, die Verzollung schon vor Abgang der Weine beim preußischen Zollamt in Bingerbrück zu erledigen und sparte auch nicht an Geldgeschenken, die er am Neujahrstage den Zöllnern und „Plombeurs“ zukommen ließ. Wir können es uns heute nur schwer vorstellen, daß hier einmal ein Dreiländereck war: Rüdesheim war nassauisch, Bingen hessen-darmstädtisch und Bingerbrück preußisch. Aber wenigstens konnte nach zähen Verhandlungen erreicht werden, daß in Rüdesheim jetzt auch fremde Weine lagern durften. PFF erweiterte daraufhin sein Angebot um Weine von der Mosel, aus Baden, ja selbst um französische Weine und Sekte, auch Madeira, Malaga und Rum. Und eine zeitlang ging gar ein völlig branchenfremder Artikel als Renner: Waschblau! Der in Bad Kreuznach lebende englische Chemiker Prof. James Bothwell hatte einen besonderen Saft aus Stärkekleister und Ultramarin erfunden, mit dem vergilbte Wäsche wieder strahlend weiß wurde. PFF sicherte sich den Alleinvertrieb dieses Bothwellschen Waschblaus, das wesentlich preisgünstiger war als alle bisher bekannten Bleichmittel. Also wurden einige Jahre lang tausende von diesen Fläschchen in Spanschachteln verschickt.

1833 hatte sich der Umsatz von 66 Aufträgen in 1820 auf nunmehr 250 Aufträge vervierfacht, wobei 42.200 Liter Wein die Kellerei verließen. Dementsprechend wuchs auch das Weinlager, sodaß die angemieteten Lagerkapazitäten nicht mehr ausreichten. PFF erwarb deshalb Zug um Zug die benachbarten Grundstücke zwischen der großen und kleinen Niederstraße. Auf einigen standen noch kleine Bürgerhäuser, in denen früher einmal die Hofleute der Boosenburg gewohnt hatten. Die größte Parzelle, auf der heute das neue Postamt steht, war damals noch freies Gartengelände, das als sogenannter „Vicariegarten“ zu den kirchlichen Pfründen gehört hatte. 1839 ließ dann PFF hinter seinem Wohnhaus einen neuen, zweistöckigen Weinkeller erbauen, der mit 1040 qm Lagerfläche bis heute zu den größten Weinkellern Rüdesheims zählt. Hier wurden nach den damals modernsten Erkenntnissen neben einem Kelter-Haus mit zwei großen Dockenkeltern<sup>5</sup> ein Gärkeller, ein Bordeauxkeller, Flaschenkeller, Mousseuxkeller und nicht zuletzt der tiefe Faßkeller eingerichtet. Letzterer hatte freilich einen Nachteil: er war hochwassergefährdet, sodaß fast jedes Jahr das Faßlager durch Sprießvorrichtungen gegen das Auftreiben gesichert werden mußte.

---

<sup>5</sup> Aus schweren Baumstämmen („Docken“) gefügte Holzkelter, die mit einer hölzernen, später eisernen Preßschraube versehen war.



Anzahl der Aufträge in den Jahren 1820-1832	
1820	66 Aufträge
1821	80 Aufträge
1822	93 Aufträge
1823	46 Aufträge
1824	51 Aufträge
1825	103 Aufträge
1826	82 Aufträge
1827	104 Aufträge
1828	85 Aufträge
1829	171 Aufträge
1830	222 Aufträge
1831	198 Aufträge
1832	120 Aufträge

Längst konnte PFF den Betrieb nicht mehr allein bewältigen. Es wurden eigene Küfer angestellt, zeitweise gab es einen eigenen Fuhrmann mit Pferd und Wagen und auch im Außendienst fanden immer mehr Reisende eine Anstellung. An den Hauptplätzen richtete PFF Kommissionsläger ein, um seine Kundschaft rascher beliefern zu können. Auch das Exportgeschäft mit eigenen Agenten kam in Gang, interessanterweise oft ausgelöst durch ausländische Touristen, die schon damals Rüdesheim besuchten und auch Weinproben in Diltheys Kellern nicht verschmähten. So führte schon ab 1823 die Londoner Weinhandlung Cuddington & Fuller in der noblen St. James-Street Dilthey-Weine. Auch aus Rußland trafen erste Bestellungen ein. Lange hat man darüber gerätselt, wie die Diltheys es schafften, zum führenden Wein- und Sektimporteur in Rußland zu werden und neben einer Reihe von Großfürsten auch den Zarenhof zu beliefern. Doch der Anfang war ganz bescheiden, und skurrilerweise war es ein Italiener, St. Angelo, der in St. Petersburg die erste Dilthey-Agentur eröffnete.

## V. Die Ära Theodor Dilthey

In den ersten fünfzig Jahren hatte PFF für sein ferneres Weingeschäft ein solides Fundament gelegt und wir dürfen gespannt sein, wie sich die Dinge weiter entwickelten. Sein Sohn Theodor Dilthey war am 6. Februar 1825 zur Welt gekommen, ein Hauslehrer vermittelte ihm das erste Wissen und 1839 trat Klein-Theodor als Lehrling in den väterlichen Betrieb ein. Nach drei Lehrjahren besuchte er noch die Handelsakademie des Professors Labrousse in Brüssel und mußte anschließend als einfacher Commis und Reisender bei seinem Vater seine Sporen verdienen. Voller Tatendrang unternahm er erste Reisen nach Belgien und England und entwickelte seinem Vater neue Ideen zur Belegung des Geschäftes. Wohl alle Söhne setzen bei ihrem Papa voraus, daß er nicht mehr auf der Höhe der Zeit ist.

Mit 27 Jahren wandelte Theodor auf Freiersfüßen und ehelichte getreu nach dem Rüdesheimer Motto: „Wo Tauben sind, fliegen Tauben hin!“ die 22jährige Tochter Anna Katharina Josepha, genannt Marie, des vermögenden Gasthalters Georg Adam Sahl und dessen Frau Barbara, geborene Cratz. Die Sahls besaßen das renommierte Hotel „Darmstädter Hof“, das sie nunmehr ihren Söhnen Adam, Nikolaus und August Sahl, sowie dem Schwiegersohn Theodor Dilthey übergaben. Zum gleichen Zeitpunkt, 1852, nahm auch PFF seinen Sohn als Teilhaber in seine Firma auf. 1859, mit 67 Jahren, setzte sich PFF zur wohlverdienten Ruhe und übergab sein Weingeschäft, das fortan als „Dilthey, Sahl & Co.“ firmierte, an Theodor und seine drei Schwäger. 1862 übernahm dann Adam Sahl in alleiniger Regie den „Darmstädter Hof“, Nikolaus Sahl machte sich mit einer eigenen Weinhandlung selbständig, und so blieben fortan Theodor Dilthey und August Sahl die alleinigen Inhaber unseres Weinhauses.

Theodor war ein ganz anderer Charakter als sein Vater und schlug eher seinem Großvater Johann Roderich nach: charmanter Kavalier, tüchtiger Redner, unermüdlicher Macher und schwungvoller Gelegenheitsdichter. Er hatte die Zeichen seiner Zeit erkannt, die 1856 mit dem Anschluß Rüdesheims an das Eisenbahnnetz gewaltige Fortschritte versprach. Er bemühte sich, die alten Zollbarrieren des Kleinstaates Nassau zu überwinden, gründete den Rüdesheimer Handelsverein und war erster Präsident der Wiesbadener Industrie- und Handelskammer, wo heute noch sein Porträt hängt. Theodor fand es unerlässlich, bei dem wachsenden Wettbewerbsdruck (inzwischen hatten sich im Rheingau zahlreiche andere Weinhandlungen etabliert), das Image seines Hauses zu verbessern und holte 1865 auf der Internationalen Gartenbau-Ausstellung in Köln eine Silbermedaille, der 1867 auf der Pariser Weltausstellung eine Goldene Medaille folgte. Dieser Medailensegen setzte sich auch in den nächsten Jahrzehnten fort: 1873 Bronzemedaille in Wien, 1875 Gold auf der Flora Internationale Gartenbauausstellung Köln, 1876 Große Verdienstmedaille in Philadelphia, 1880 Gold auf der Weltausstellung in Brüssel und silberne Staatsmedaille in Düsseldorf, schließlich 1893 Bronze in Chicago. Ganz billig waren solche Auszeichnungen nicht, denn man mußte etwa 4000 Reichstaler aufwenden, um eine Ausstellung zu beschicken. Doch Medaillen waren

Inventar der Kellergeräte und Küferwerkzeuge mit Anschaffungspreis in 1823		Gulden/ Kreuzer
1	Dübelbohrer	-/12
1	Sägefeile	-/8
1	Bohrdran (auch Bohrwinde oder Brustleier genannt)	-/36
1	Schnitzer	-/12
6	div. Hobeisen	-/12
2	krumme Schneideisen	1/48
2	grade Schneideisen	1/48
1	Abziehstein	-/4
1	Lenkbeil (zum Behauen der für das Faß benötigten Holzteile)	2/15
2	Zirkel	-/50
1	Schraubstock	1/30
2	Sägeblätter	-/28
1	Setz und Schlegel (zum Antreiben der Faßreifen)	1/36
1	Dübeleisen	1/10
2	Stemmeisen	-/20
1	Fügblock (ca. 2 Meter langer stationärer Hobel für Faßdauben)	10/-
6	Hobel	3/-
1	Gargelkamm (Spezialhobel für die Nut des Faßbodens)	2/-
1	Brennzeicheneisen	2/24
1	Faßzug (Seilwinde zum Zusammenziehen der Faßdauben)	2/48
1	Reifzange (zum Entfernen der hölzernen Faßreifen)	1/-
2	Bodeneisen	2/-
1	Spundbohrer	2/-
1	Zwerchscheibheber	1/50
2	Gargelkämme	5/-
1	Schneidbank	5/-
1	Seilheft	3/-
1	Bandmesser	1/30
1	Kellerleuchter	-/30
1	Pfund Kellerkerzen	-/20
1	großer Heber	3/-
1	kleiner Heber	1/24
1	Faßtrichter	-/48
1	blecherne Pumpe (schlankes Rohr z. Entnehmen v. Proben)	1/-
1	Schrotseil (um Fässer aus dem Keller zu ziehen, „schroten“)	2/36
6	Kellergläser	-/40
1	Visierrute (Stab zum Vermessen eines Faßinhalts)	3/24
2	Pfund Spundetuch (Leintuch zum Polstern der Faßspunden)	-/36



Theodor Friedrich Ludwig Dilthey (1825–1892)



Theodor Dilthey mit Freunden beim Wein.  
Fotografische Aufnahme um 1855, in Privatbesitz

damals ebenso begehrt wie heute bei der Olympiade, und es machte schon etwas her, wenn Briefkopf und Etiketten mit einem Kranz solcher Preismünzen geschmückt waren. In jedem Fall hatten solche Auszeichnungen einen weitaus höheren Stellenwert, als die heute bei den Prämierungen in Eberbach weitgestreuten Preise.

Ein weiteres ehrgeiziges Ziel hatte sich Theodor mit der weltweiten Ausdehnung des Exports gesetzt. Für Rußland fand er 1866 einen vielversprechenden Repräsentanten in Etienne von Manziarly, einem gebürtigen Ungarn. Dieser hatte als K & K-Zivilkommissar in Ungarn während der Revolution von 1848 sein Vermögen verloren und ging 1853 nach Rußland, um teure Weine an den russischen Adel zu verkaufen. 1862 erwarb er in St. Petersburg den renommierten Weinkeller von E. Gordon, in dem ihm Theodor Dilthey ein sehr großes Kommissionslager einrichtete. Obgleich Manziarly Jahresumsätze von 60-70 Millionen Rubel machte, reichten diese nicht aus, um die beträchtlichen Kosten zu decken. Und so ging Manziarly 1863 pleite. Dilthey warf ihn kurzerhand hinaus und übernahm selbst die Petersburger Filiale. Unglücklicherweise kam noch eine zweite Riesenpleite hinzu, als der russische Graf Wservolitzky zahlungsunfähig wurde und Diltheys Forderung aus Weinlieferungen in Höhe von fast 99.000 Goldmark schuldig blieb.



МИНИСТЕРСТВО  
ИМПЕРАТОРСКАГО И Ц. К. ДВОРА.

ГОМАРШАЛЬСКАЯ ЧАСТЬ

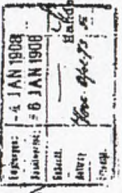
18 Января 1908 г.  
 Сопровождающей записки прошито в  
 18 Января 1908 г. от императорского поварихи в 1908 году  
 от Высочайшей Кухни Сладковаренной  
 кухни исключительно Сладковаренной  
Кухни, в количестве 10 штук.  
 Прислана будет употреблена на завтрак  
 в зале, т. е. в количестве 6% со исключением  
 вина и на ужины по 1 бутылке

Эти бутылки, как указанным прошито  
 поименованы: La Cave Impériale, St. Pétersbourg,  
 Palais d'Hiver, в количестве 6, La Cour Impériale  
 в количестве 4, La Cour Impériale, St. Pétersbourg,  
 Palais d'Hiver.

Присланы поименованы в количестве  
 указанных записки прошито  
 в количестве 10 штук Сладковаренной  
 кухни в количестве 10 штук

В Императорской Кухне  
 Императорской Кухни  
 Императорской Кухни

1908



Утверждено  
 St. Petersburg den 16. Dec. 1907  
 Кудачков а/п/л.

Das Hofmarschallamt bittet Sie mit Eröffnung der Kavitäten  
 im Jahre 1908 an den unterzeichneten Hof zu schicken;  
 300 Flaschen Champagner "Schwarzberger Mousseux Nondarail" zu  
 M. G. - die Flasche.

Die Zahlung soll zu den gewöhnlichen Bedingungen erfolgen  
 d.h. mit Nachlass von 6% vom Kostenpreis der Weine und der Ver-  
 packung für die Zeit der Friszahlung.

Den Wein adressieren Sie: A la Cave Impériale St. Pétersbourg  
 Palais d'Hiver, die Dokumente:  
 à la Chancellerie du Maréchal de La Cour Impériale, St. Pétersbourg  
 Palais d'Hiver.

Das Hofmarschallamt bittet um Bestätigung dieser Bestellung.

Der Verwalter des Herabhalts der Hofmarschall-Abteilung  
 General-Leutnant.....Anitschkoff  
 Der Geschäftsführer.....?  
 Der Gehilfe des Geschäftsführers.....?

Handschriftliche Bestellung des russischen Zarenhofes nebst Übersetzung

men 40 Aktionäre teil, mit recht bekannten Namen, wie die Bankhäuser Salomon Oppenheim, Köln und Gustav Adolf de Neufville, Frankfurt, oder die Sektfabrikanten Matheus Müller, Eltville, C. A. Kupferberg, Mainz und Max Ewald, Rüdesheim.

Theodor Dilthey hatte also nicht nur seine Firma gerettet, sondern bekam von den jetzt beteiligten Bankiers genügend Kredite, um das Geschäft im großen Stil fortzuführen. Er und August Sahl fungierten unter einem Aufsichtsrat als geschäftsführende Direktoren, denen noch als Dritter Fritz Klehe beigegeben wurde, damit bei Abstimmungen über Geschäftsvorhaben keine Stimmengleichheit aufkommen und möglicherweise blockieren konnte. Aus den jährlichen Geschäftsberichten, die fortan den Aktionären erstattet wurden, läßt sich die weitere Umsatzentwicklung ablesen: 1868 wurden 148.000 Liter verkauft, 1869 152.000 Liter, 1870, gebremst durch den Krieg nur 143.000 Liter, 1873 kletterte der Umsatz auf 275.000 Liter, 1875 auf 306.000 Liter und 1880 auf 411.000 Liter. Diese Kurve der Jahresumsätze zeigte seismographisch jede Schwankung in der politischen Stimmung an, so z. B. ein Tief im Kriege 1870/71 und nochmals um 1880-84, als die internationale Politik gespannt war. Doch konnte Dilthey solche Schwankungen durch sein wachsendes Exportgeschäft ausgleichen, denn das innerdeutsche Geschäft machte durchschnittlich nur 55% des Umsatzes aus, gefolgt von England mit 22%, Rußland mit 12% und Amerika mit immerhin 9%.

Während das Englandgeschäft sich einigermaßen risikolos abwickeln ließ, waltete nach den gemachten Erfahrungen in Rußland größte Vorsicht. Immerhin konnte Theodor Dilthey auf seinen alljährlichen Rußlandreisen einige gute und vertrauenswürdige Agenten gewinnen, die ihre Umsätze nicht nur mit den bedeutendsten Hotels in St. Petersburg und Moskau machten. In diesen erlauchten russischen Kundenkreisen war der gute Kontakt zu maßgeblichen Leuten unerlässlich, und an üppigen Geldgeschenken durfte nicht gespart werden. In den erhaltenen, ausführlichen Reiseberichten Diltheys wird das gesellschaftliche Leben in Rußland deutlich wiedergegeben. Die high society orientierte sich ganz nach dem westlichen Vorbild, lebte in Saus und Braus und trank nur vom Feinsten. Sekt war absolut in, wenn er süß und teuer war. Theodor fand für seine Sektmarken die richtige Geschmacksrichtung, welche über das schon süße „gout americain“ hinausging und als „gout russe“ eine extrem hohe Likördosage<sup>6</sup> erforderte. Nur kurz sei hier die Kehrseite des russischen Wohllebens angedeutet: Wer Schulden machte, konnte den Banken seine leibeigenen Bauern verpfänden, die pro Kopf mit einem Wert von 40 Rubeln angesetzt wurden. – Aber in einigen Fällen entwickelten sich herzliche Geschäftsfreundschaften, so mit dem einflußreichen Hofmarschall Graf Benckendorff, dessen Mutter bis 1890 auf Schloß Reichartshausen im Rheingau gelebt hatte; oder mit dem allmächtigen und dennoch biedereren Hofkellermeister F. J. Birck, der fast jedes Jahr nach Rüdesheim reiste, um aus Diltheys Keller die geeigneten Weine auszusuchen. Von ihm geht die Legende, daß er

<sup>6</sup> „Likördosage“ = mehr oder minder gewürzter und gesüßter Zusatz zum Auffüllen der Sektflasche.





Etiketten der für Dilthey geschützten Hausmarken



den Diltheyschen Küfern bei jeder Probe, die mit dem Stechheber<sup>7</sup> aus den Fäsern gezogen wurde, eine Goldmark in die Hand drückte.

Absoluter Höhepunkt in Theodor Diltheys Leben war die Errichtung des Niederwald-Denkmals, Er hatte nicht nur zusammen mit dem Wiesbadener Kurdirektor Heyl den Standpunkt Niederwald initiiert, sondern nahm aktiv an allen Festvorbereitungen zu den Kaiserbesuchen teil und genoß die hohe Ehre, daß aus seinem Keller 2 Flaschen 1870er Rüdesheimer Rottland Cabinet feinste Auslese, eigenes Wachstum in den Grundstein des Denkmals eingelegt wurden (und auch heute noch dort liegen), und daß der Kaiser seinen 1868er Rüdesheimer Berg Riesling allerfeinste Auslese als Ehrentrunke entgegennahm. Geschickt wußte er diese patriotischen Auszeichnungen zu vermarkten, indem er beim Reichspatentamt 13 Hausmarken schützen ließ, wie „Drei-Kaiser-Wein, Siegestrank, Vater Rhein, Blume des Rheins, Germania-Sekt, Adler-Sekt, Loreley-Sekt und Moselbraut“. Damit wurde er zum Vorreiter des standardisierten Markenweines, behielt daneben aber auch weiterhin die bei Kennern so hochgeschätzten Lagenamen bei. Gewiß hätte er die vom modernen Management so unbedachte und pauschale Reduzierung auf Großlagen nicht gutgeheißen. Diltheys Geschäftspolitik hatte den Rüdesheimer Weinen dadurch zu Weltruf verholfen, indem er nicht nur den Riesling als alleinseligmachend forcierte, sondern lagengerecht auch die Orleans- und

<sup>7</sup> Stechheber, auch „Pumpe“ genannt = Glas- oder Blechrohr zum Entnehmen von Proben aus dem Faß.

Oesterreicher-Reben anpflanzen ließ, eine Überlegung, auf welche sich die Rüdesheimer Winzer wieder zurückbesinnen sollten.

Imagepflege und Raumnot veranlaßten Theodor Dilthey zu einem Großprojekt, indem er 1886 neben seinen alten Kellereigebäuden ein repräsentatives Geschäftshaus erbauen ließ, wozu ihm der bekannte Architekt Schädel die Entwürfe im Neo-Renaissancestil lieferte. Hierin wurden die Betriebsräume nach den modernsten Erkenntnissen ausgestattet, mit elektrischen Klingelanlagen, Haustelegraph und einer eigenen Hauswasserleitung, die von einem Deutzer Gasmotor über einen Turm mit Hochbehälter gespeist wurde. 1898 wurde dann eines der ersten Telefone mit der Rufnummer 23 installiert, die im Verlaufe von 100 Jahren auf 523 und schließlich 2523 erweitert wurde und noch heute für das Anwesen gültig ist. Jetzt war genügend Platz für ein übersichtliches Weinlager, das sich seit 1867 bis 1898 auf das Zweieinhalbfache vergrößert hatte und 641 Halbstück Wein zählte. Darunter befanden sich auch Kostbarkeiten und Raritäten, wie ein 1775er Rüdesheimer, der allerdings passé war und mit einem Inventurwert von nur 5 Goldmark verbucht wurde. Weitaus teurer waren ein Halbstück 1846er Marco-brunner Auslese Cabinet im Werte von 20.600 Goldmark oder ein 1893er Rüdesheimer Berg feinste Auslese, auf 17.106 Goldmark pro Halbstück taxiert.

## VII. Ferdinand, der letzte Dilthey

Die Zeit lief weiter, und es wurde eine neue Generation fällig: Theodor Dilthey und seine Frau Marie hatten zwei Kinder, den Sohn Johann Ferdinand und die Tochter Anna, welche aber zeitlebens kränklich war und in unserer Firmengeschichte weiter keine Rolle spielte. Ferdinand Dilthey hingegen, 1855 geboren, besuchte die Volksschule zu Rüdesheim, die Realschule zu Geisenheim und machte sein Abitur in einem Hildesheimer Gymnasium. Seine fachliche Weiterbildung erhielt er an der Handelsakademie in Antwerpen. 1880 nahm dann Theodor Dilthey den 25jährigen Filius als Teilhaber und geschäftsführenden Direktor in seine Firma auf. Ferdinand erwies sich ebenfalls als tüchtiger Geschäftsmann und besaß ein ausgeprägtes Organisationstalent. Im Gegensatz zu seinen Vorfahren widmete er sich auch intensiv der Rüdesheimer Stadtpolitik und war viele Jahre lang als Stadtverordneter tätig. Gleich nach seinem Geschäftseintritt verbrachte er zunächst ein ganzes Jahr in England, um dort das Exportgeschäft auszubauen. Auch Rußland besuchte er alljährlich auf ausgedehnten Geschäftsreisen. Nach dem Tod seines Vaters im Jahre 1892 wandelte er die Aktiengesellschaft in eine GmbH um und zahlte sukzessive die noch bestehenden Fremdanteile aus, sodaß er 1903 alleiniger Besitzer der Firma war.

Zu diesem Zeitpunkt lief das Weingeschäft noch immer auf Hochtouren und brachte weitere Umsatzsteigerungen. Doch Ferdinand Dilthey fühlte sich mit 50 Jahren krank und zog sich langsam aus dem Geschäftsleben zurück. Das war bei der Größe des Unternehmens gar nicht so einfach. Auf seinem

Schreibtisch lagen ständig zwei Bücher. Das eine trug den Titel „Die Kunst aufzuhören“ und das andere war das neue, 1892 in Kraft getretene Weingesetz, das nach seiner Meinung den Anfang vom Ende des Weinhandels bedeutete. 1905 ergab sich die günstige Gelegenheit, das neue Geschäftshaus an die Reichspost zu verkaufen, und zwar zu einem derart hohen Preis, daß eigens der Reichstag in Berlin seine Zustimmung geben mußte. Mit diesem beträchtlichen Erlös kaufte sich Ferdinand Dilthey eine Privatvilla zu Frankfurt und später in Bad Homburg. 1909 veräußerte er dann den Firmenmantel und die Lagerbestände an die Inhaber der Geisenheimer Sektkellerei Hoehl, die Herren Adolf und Bernhard Hoehl. Diese wollten sich mit dem Kauf den gewaltigen Sektexport nach Rußland sichern. Da sie schwerlich auch die Verwaltung des neuerworbenen Unternehmens bewältigen konnten, erteilten sie 1914 dem Chefbuchhalter Adolf Cloeter und dem Kellermeister Philipp Jacob Göttert Gesamtprokura. Diese traten mit der Geschäftsführung ein schweres Amt an, denn schon wenige Monate später brach der erste Weltkrieg aus und brachte das Exportgeschäft völlig zum Erliegen. Der Zarenhof in St. Petersburg, der noch in letzter Minute enorme Weinlieferungen erhalten hatte, wurde 1917 durch die russische Revolution ausgelöscht. Die Gebrüder Hoehl mußten wohl oder übel ihre Forderungen an Rußland abschreiben, waren aber um so



Johann Ferdinand Dilthey (1855–1912)



Die Nachfolge – 3 Generationen Göttert  
 Philipp Jacob Göttert (mit Mütze), Philipp Göttert jun. (schreibend) und  
 Fritz Göttert (stehend) bei der Weinprobe

freudiger überrascht, als nach dem Weltkrieg das zaristische Hofcomptoir, das nach Finnland ausgewichen war, alle noch offenstehenden Rechnungen auf Heller und Pfennig bezahlte.

Die Gebrüder Hoehl hatten fortan kein Interesse mehr an Dilthey, Sahl & Co. und boten die Firma noch 1917 zum Verkauf an. Freilich wollte in dieser aussichtslosen Zeit niemand ein solches Unternehmen erwerben. Prokurist Philipp Jacob Göttert suchte vergeblich nach einem Teilhaber, um den Fortbestand der Firma zu sichern. Schließlich wagte er den Sprung ins kalte Wasser und kaufte gemeinsam mit seinen noch jungen Söhnen Philipp und Fritz Göttert nicht nur die Besitzanteile der Gebr. Hoehl, sondern auch die Liegenschaften, wie die Häuser und Weinberge von der Witwe des Ferdinand Dilthey, der bereits 1912 gestorben war. Zugleich erwarben die Götterts von den Erben des in Konkurs geratenen Rüdesheimer Gutsbesitzers Carl Hey dessen schönen Gutshof an der Geisenheimer Chaussee, um hier den Weinbau einzurichten. Zwar erleichterte die Geldentwertung die ratenweise Abzahlung der Kaufpreise, doch wurden die nachfolgenden 20er Jahre von einer schweren Wirtschaftsrezession geprägt. Zusätzlich wurde der Weinversand aus dem von den Alliierten besetzten Rheinland lange erschwert. Die gesamte Weinbranche kämpfte zäh ums Überleben, suchte in Deutschland nach Patenge-meinden, die bevorzugt die Weine des Partners kauften, und startete eine großangelegte Werbeaktion „Trinkt deutschen Wein!“ Aber ein großer Teil der früheren Weinliebhaber war durch die Inflation verarmt und konnte keine

nennenswerten Bestellungen mehr aufgeben. Also mußte neue Kundschaft gesucht werden, und unser Weinhaus Dilthey, Sahl & Co. spezialisierte sich recht erfolgreich auf die Belieferung von Bahnhofsgaststätten, die damals noch regen Zuspruch und teilweise ein großes Renommee hatten. In den 30er Jahren ging es also geschäftlich ein kleines bißchen aufwärts, zumal nach einer langen Reihe von miesen Weinjahren endlich der exzellente 1937er Jahrgang wieder die Lust am Wein weckte. Doch die kaum sprießende Hoffnung der Winzer zerann, als am 1. 9. 1939 der zweite Weltkrieg ausbrach. Während dieser Kriegsjahre wurden alle Weinbestände vom Staat zwangsbewirtschaftet, und die sonst so schikanierten Weinreisenden spürten für kurze Zeit ein trügerisches Hochgefühl, wenn die einst so spröden Kunden jetzt auf den Knien um ein kleines Kistchen Wein bettelten.

1945 schien dann alles aus zu sein. Rüdesheim lag in Trümmern, die Geschäftsgebäude kamen mit einigen Schäden noch glimpflich davon. Schmerzlicher war die Zweiteilung Deutschlands, denn sie bedeutete den Verlust der halben Kundschaft. Wieder mußten neue Absatzwege gesucht werden, wobei jetzt auch als 3. Generation Philipp Jacobs Enkel, Günther Göttert und Rolf Göttert als Teilhaber mitarbeiteten. Zwar erwies sich die nach dem Kriege einsetzende Freß- und Saufwelle zunächst als förderlich, doch hatte sich inzwischen die Struktur des Weinhandels grundlegend verändert: Das Weingesetz und andere Verordnungen ließen die traditionellen Methoden der Kellerwirtschaft nicht mehr zu; die passionierten Weintrinker von einst mit ihren wohlgefüllten Privatkellern gab es nicht mehr, an ihre Stelle trat der Gelegenheits-trinker, der seinen Wein nach anderen Kriterien kaufte; steigende Löhne und Frachten, sowie aufwendige Lagerhaltung verteuerten die Betriebskosten, und schließlich verschärfte die Einfuhr ausländischer Weine den Wettbewerb. Diese Veränderungen auf dem Weinmarkt machten die Fortführung des ausgesprochenen Weingroßhandels uninteressant. Deshalb entschloß sich das Weinhaus Dilthey, Sahl & Co., nach einer so langen und wechselhaften Geschichte am 31. 12. 1968 seine Tore zu schließen.

## Quellenangaben

1. Firmenarchiv Dilthey, Sahl & Co., im Privatbesitz des Verfassers
2. J. G. A. Wirth: Weinorte der Rheinlande, Mainz 1866
3. Rheingauische Blätter, Beilagen zum Amtsblatte für die Ämter  
Eltville, Rüdesheim und St. Goarshausen, 1856 bei Adam Fischer, Rüdesheim



