

In den späten Fünfzigerjahren erschienen die ersten Merlot in 7-Dezi-Flaschen, damals ehrgeizige Produkte, die aber das Verhältnis zwischen Mensch und Wein verändert haben: wenig Quantität, viel Qualität!

mählich wurde weniger getrunken, aus verschiedenen Gründen: mehr Angestelltentätigkeit, die mit dem Alkohol nicht leicht vereinbar ist, mit dem Verkehr zusammenhängende Limiten, ein allgemeiner Wandel der Essgewohnheiten, der den Wein von beinahe einem Nahrungsmittel zum blossen Getränk zurückstufte. Anfang der Fünfzigerjahre erschienen

die ersten Merlot in 7-Dezi-Flaschen, damals ehrgeizige Produkte, die jedoch als Folge einer europäischen und weltweiten Tendenz das Verhältnis zwischen Mensch und Wein verändert haben: wenig Quantität, viel Qualität!

„Im Tessin haben in jenen Jahren wenige, höchstens vier bis fünf Produzenten beschlossen, auch auf den Qualitätswein zu setzen. Meinen ersten Merlot Viti habe ich für 2.85 Franken verkauft. Ein Absatzmarkt war kaum vorhanden, es waren Nischenprodukte. Gegen Anfang der Sechzigerjahre waren die ersten Anzeichen einer Veränderung erkennbar, zum Beispiel

mein erster Cru, der Roncobello, begann seinen Markt zu erobern. Ich spreche von einer Sünde, ohne die Sünder zu nennen: Einige Produzenten, die noch heute zur Spitze zählen, haben den Erfolg des guten Tessiner Weins auf dem Markt behindert, indem sie noch jahrzehntelang Produkte zwar in 7-Dezi-Flaschen, aber von niedriger Qualität verkauften. Heute ist der Tessiner Wein in diesen Flaschen - der offene Wein in Literflaschen ist beinahe verschwunden - im Allgemeinen ein gutes Produkt, wie auch Leute ohne grosse Weinkenntnisse feststellen können.“ Und ist der Preis „sozial“, also für alle? „Es gibt hervorragende Weine zu vernünftigen Preisen. Aber der Preis einer Flasche schockiert mich nicht. Wen von einem Petrus 60 000 Flaschen hergestellt werden und die Nachfrage 10 Mal höher ist, wie soll dann der Preis sein?“

Wir sind im Jahr 1981. Während Cesare Valsangiacomo weiterhin neue Etiketten hervorbringt, kommt ein hoffnungsvoller junger Mann aus der Deutschschweiz ins Tessin: Werner Stucky, der erste einer Reihe deutschsprachiger Önologen, die wesentlich dazu beigetragen haben, den Wein in unserem Kanton zu verändern. (Man denke nur an die „Malcantoneser Gruppe“.) Stucky hat eben die Studien der Weinkunde abgeschlossen, er weiss genau, wie der Merlot im Bordeaux, seinem Bezugspunkt, hergestellt wird. Er pachtet die Casa Cima in Gudo, zwei Hektaren alte, gute Weinberge. Hier entsteht der Tracce di Sassi, ein reiner Merlot, der unter den Weinkennern Aufsehen

CESARE VALSANGIACOMO
Einer der Pioniere des Tessiner Merlot

WERNER STUCKY
Einer der ersten, die einen Barriquewein anboten



„Ich hatte einen Freund, der bei der Bahn als „Lampenzünder“ arbeitete, ein heute verschwundener Beruf. Bevor er den Bahnhof erreichte, hielt er in jedem Restaurant und trank ein Glas Rotwein, dann kam er bei mir in der Firma vorbei, wo er einen weiteren Liter trank, um schliesslich zur Arbeit zu gehen. Vier Liter im Tag waren seine Normalmenge; damals tranken die Arbeiter sehr reichlich.“ Cesare Valsangiacomo, Önologe und Inhaber der gleichnamigen Firma in Mendrisio (200 000 Flaschen), ein Mann des Weins („Ich habe jedoch stets wenig getrunken, jetzt trinke ich sehr wenig“) ist ausgesprochen volkstümlich. Der 77-Jährige hat gerade das richtige Alter, um sich zu erinnern, wie vor etwa 50 Jahren die ersten Degustationsclubs am Tisch sasssen, um Wein zu kosten, aus 2-Dezi-Tassen, ohne Beschränkung der Menge.

„Aus den Beizen bei den Kellereien von Mendrisio kehrte man zu Pferd nach Hause. Leute, die eine Korbflasche voll zum Mittagessen und eine zweite zum Abendessen tranken, waren keine Seltenheit.“ Und der Fluss der Erinnerungen schwillt an: „Wenn du jemand zu Hause besucht hast, ging es los mit einem Aperitif, etwa einem Franzini von 30 Grad - und man trank nicht nur einen, sondern fünf-sechs - oder gut einen Liter Weisswein. Der Wein war - und ist es noch heute, wenn auch in ganz anderer Form - ein wichtiges Mittel des gesellschaftlichen Zusammenlebens, sei es am Hof der Mächtigen, sei es in den bescheidenen Familien. Oft brachte er zeitweilig sogar unter-

schiedliche Gesellschaftsschichten zusammen.“ Und das Gefäss, sein Inhalt? „Da gab es so ziemlich alles: Eine Trinktasse voller Barbera, Valpolicella oder Squinzano. Der Nostrano war eine unsaubere Sache, wie man zu sagen pflegt. Um ihn zu trinken, musste man sich am Tisch festhalten. Der Merlot gehörte in den ersten Jahren zum Tischwein. Ein andere Tatsache gibt zu denken: Manche offene Weine, die damals als recht gut galten, enthielten ein Gramm Essigsäure pro Liter. Heute hat das Geschmacksempfinden sehr stark zugenommen. Vielleicht ohne zu wissen, um was es sich handelt, löst schon viel weniger Essigsäure Ekel aus: ein Wein zum Wegwerfen. Damals rechnete man in Frankreich und Italien mit einem Weinkonsum von 130 Liter pro Kopf, heute sind es noch etwa 40 Liter. Diese Zahlen sa-

Ende der Fünfzigerjahre änderte sich ein Trend zum Alkohol, der als unveränderlich gegolten hatte

gen alles.“ Es ist hier nicht der Platz für tiefsin- nige soziologische Analysen. Es genügt, darauf hinzuweisen, dass in den ersten Nachkriegsjahren (selbst- verständlich auch vorher) im Durch- schnitt viel getrunken wurde, wie der „Zeuge“ Valsangiacomo erklärt. Doch Cesare - man kann ihn sofort und leicht mit dem Vornamen an- sprechen, er ist so umgänglich wie ein Dolcetto - weist darauf hin, dass sich Ende der Fünfzigerjahre eine alkoho- lische Trendwende abzeichnete. All-

MARTINSTAG

Da blieb der Wein nicht lange in den Fässern und Trinktassen: Man trank, um einen Kauf oder Verkauf zu feiern, oder einfach um anzustossen, ohne überflüssige Worte



Gino Pedrotti

trinkt. Zwischen einem Tracce di Sassi und einem Americano klafft ein Abgrund" Werfen wir einen Blick auf diesen Abgrund... "Die Amerikanertraube eignet sich gut für die Grappa, für den Traubensaft, aber für den Wein, na ja... Diese Traube ergibt einen zu einfachen Wein, der nur einen Duft verströmt, ein grosser Wein, zum Beispiel ein Bordeaux, hat verschiedene Schwellen, die Düfte wechseln von einem Monat auf den andern, nach zwanzig Jahren offenbart er der Nase eine ganz andere Duftfülle."

Dann gibt es den Wein, der wenig kostet, selbst wenn er in einer anspruchsvollen Flasche liegt. "Das Problem ist, dass dieser Bluff-Wein oft nicht nur einfach minderwertig ist, sondern auch Kopfweg auslöst. Die technische Erklärung ist zu kompliziert, es genügt zu sagen, dass bei einer Traubenernte von mehr als 800 Gramm pro Quadratmeter Kopfwegrisiko besteht. Zum Vergleich: Ich ernte 500 Gramm pro Quadratmeter."

Was denkt Werner Stucky, von Natur aus ein Einzelgänger, von den Wine Bars als neuen Orten des Gesellschaftslebens rund um den Wein? "Nun, sie sind eine Seite des Wandels der Welt des Weins. Ich finde sie eine gute Sache, es sollte mehr und von höherer Qualität geben. Du gehst hin, kostest ein paar Glas verschiedenen Weins, am andern Abend kehrt du zurück und kaufst die Flasche, die dich am meisten überzeugt hat. Diese Lokale ersetzen vielleicht die Kneipe, in der man Karten gespielt, zur Handharmonika gesungen und im Überfluss getrunken hat. Heute, auch wegen des Alkoholspiegels von 0,5 Promille (ich habe nichts gegen diese Massnahme, wenn es stimmt, dass sie die Unfallzahlen senkt), der immer mehr sitzenden Beschäftigung und der zweifellos besseren Weinkenntnis, ist das Verhältnis zwischen Wein und Konsument grundlegend anders geworden. Es wurde verändert, manchmal auch verzerrt. Zwei Beispiele: 1. Leute, die an ein paar Degustationsabenden teilgenommen, sich dann Kompetenzen anmassen, die ihnen gar nicht zustehen und als Experten aufspielen, um einwandfreie Flaschen vom Wirt oder vom Produzenten austauschen zu lassen. 2. Die Wettbewerbe, zum Beispiel um den besten Schweizer Rotwein, so unsinnig wie der Wettbewerb um die Miss Schweiz."

erregte. Er ist Weinbauer und Weinbereiter, also Bauer im Rebberg und Techniker im Keller, ein Fachmann durch und durch, nicht bloss ein leidenschaftlicher Amateur. 1982 sichert er sich mehr Gelände und pflanzt die Trauben, die seit 1988 den Conte di Luna ergeben, eine Etikette, die sich auf seine Liebe zur Oper bezieht und das Zugpferd seiner Cantina del Portico wird. Die Idee, einen volkstümlichen Wein anzubieten, gibt er sofort auf ("mit den Produktionskosten im Hügelland ist es unmöglich, einen Wein in der Literflasche zu konkurrenzfähigen Preisen zu machen") und setzt voll auf die 7/10. Er ist der erste im Tessin, der einen in Barriques verfeinerten Merlot in den Handel bringt. Preis: 25 Franken, auf den ersten Blick nicht marktgerecht.

"In den Zeitungen war zu lesen, es sei ein verrückter Deutschschweizer gekommen, der eine Flasche für 25 Franken verkaufe. Für mich war es eine gewaltige Werbung, die gesamte Jahresproduktion wurde in einer Woche verkauft. Später sind die "teuren" Weine" auf den Preislisten fast aller

Produzenten erschienen, und heute gibt es solche, die knapp unter 100 Franken liegen."

Doch diese Preise verändern auch das

Der Aufbruch ins Zeitalter des Qualitätsweins geschah im Tessin spät, aber zielbewusst

Verhältnis zwischen dem Wein und dem Trinker. Man nähert sich dem so genannten Göttertrank auf ganz andere Weise, es ist nicht mehr eine Frage der Kalorienaufnahme, sondern ein Genuss für die Sinne. Wer heute ins Restaurant geht, wählt die Flasche, die

zum bestellten Gericht passt, es ist ein kleines luxuriöses Abenteuer geworden. "Meine Weine finden ihren Platz vor allem in den grossen Restaurants und den grossen Hotels. Doch aufgepasst: Es gibt auch Arbeiter mit einem bescheidenen Lohn, die einmal im Jahr zu mir kommen, um vier oder fünf Flaschen zu kaufen, die sie für die Geburtstage aufbewahren. Hier bin ich einverstanden mit Val-sangiacomo, denn auch wer kein grosser Weinkenner ist, weiss was er

wählt die Flasche, die zum bestellten Gericht passt, es ist ein kleines luxuriöses Abenteuer geworden. "Meine Weine finden ihren Platz vor allem in den grossen Restaurants und den grossen Hotels. Doch aufgepasst: Es gibt auch Arbeiter mit einem bescheidenen Lohn, die einmal im Jahr zu mir kommen, um vier oder fünf Flaschen zu kaufen, die sie für die Geburtstage aufbewahren. Hier bin ich einverstanden mit Val-sangiacomo, denn auch wer kein grosser Weinkenner ist, weiss was er

Die letzte Frage: Gibt es eine ethische Preisschwelle für einen Rotwein? "Für mich liegt die Grenze bei 120 Franken die Flasche, vom Produzenten gekauft, darüber hinaus ist es eine Frage von Angebot und Nachfrage, nicht mehr unbedingt der Qualität." Ein Name, der 120 Franken wert ist? "Ovello, ein Cru der Produttori di Barbaresco. Perfekt!" Und er kostet weniger als 120 Franken!