

Inhaltsverzeichnis 22.04.2013

Lieferschein-Nr.: 7297700
Abo-Nr.: 721003
Themen-Nr.: 721.83
Ausschnitte: 4
Folgeseiten: 4
Total Seitenzahl: 8

Andreas Keller Weininformation
Herr Andreas Keller
Konkordiastrasse 12
8032 Zürich

		Auflage	Seite
10.04.2013	Sarganserländer <i>Im Dienst des Schweizer Weins</i>	10'094	1
05.04.2013	Basler Zeitung <i>Ein Pinot noir aus dem Aargau</i>	68'279	2
28.03.2013	Hôtellerie et Gastronomie Hebdo <i>Une nouvelle impulsion pour les vins suisses</i>	3'292	3
27.03.2013	Büwo / Bündner Woche <i>Samnaun, auch attraktiv für Weinliebhaber?</i>	51'186	5



Sarganserländer
8887 Mels
081/ 725 32 32
www.sarganserlaender.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 10'094
Erscheinungsweise: 5x wöchentlich

Themen-Nr.: 721.83
Abo-Nr.: 721003
Seite: 4
Fläche: 31'325 mm²

Im Dienst des Schweizer Weins

Als einziger St. Galler Winzer präsentierte Stefan Hörner vom Sarganser Weingut Gonzen im Rahmen einer Weinmesse in Düsseldorf seine Produkte. «Die Schweiz soll als Weinland wahrgenommen werden», so Hörner.

Von Jerry Gadiant

Sargans/Düsseldorf. – Den Pinot Gris, den Sauvignon Blanc, den Pinot Noir Selection und den Cuvée Barbara des Jahrgangs 2011 sowie den Pinot Noir Barrique des Jahrgangs 2010: «Ich habe mich über Weissweine und Pinot Noir definiert», blickt Stefan Hörner auf die exklusive Verkostung in Düsseldorf zurück. Im Rahmenprogramm der ProWein, der bedeutendsten internationalen Kommunikations- und Orderplattform für die Wein- und Spirituosenwirtschaft, konnte ein internationales Weinpublikum die Produkte von über 50 Spitzenwinzern aus der ganzen Schweiz entdecken.

Als Vertreter St. Gallens eingeladen
Zahlreich vertreten waren Vertreter der Fachpresse sowie Sommeliers grosser Hotels. «Wir wollen die

Schweiz als Weinanbaugebiet in den Nachbarländern bekanntmachen», so Stefan Hörner zu den Zielen von Swiss Wine Promotion. Diese Organisation, die sich die Förderung der

Schweizer Weine im In- und Ausland auf die Fahnen geschrieben hat, hatte Hörner als Vertreter aus dem Kanton St. Gallen zur Teilnahme am Anlass in Düsseldorf eingeladen. Dort konnte



Prüften in Düsseldorf auch die Weine anderer Weinbaugebiete: Stefan und Anita Hörner vom Weingut Gonzen.

er in Nachbarschaft etwa zu Winzern aus der Bündner Herrschaft (unter anderem Georg Fromm aus Malans und das Weingut zur Sonne Obrecht aus Jenins) die Spitzenprodukte des Sarganser Weinguts Gonzen zur Verkostung anbieten.

Ganze Weinwelt unter einem Dach
Im benachbarten Ausland sei den wenigsten bewusst, dass auch in der Schweiz gute Weine produziert werden, stellt Hörner fest. Und er beobachtet, dass innerhalb der Schweiz ein Zusammenrücken stattfindet, «man öffnet sich für das, was über das eigene Weinanbaugebiet geschieht». So liessen sich Tendenzen feststellen und man könne sich an den Bedürfnissen der Kunden orientieren.

Den Anlass in Düsseldorf hat er deshalb auch als interessanten Austausch unter Winzern wahrgenommen. Als weiteren positiven Punkt erlebt hat er den Besuch der ProWine selbst, wo sich über 4700 Betriebe aus 48 Ländern dem Fachpublikum präsentierten. «Man konnte vergleichen, wie sich diese Produzenten präsentierten und wo wir mit unseren Produkten punkto Preisgefüge und Qualität stehen», so Hörner zur Messe, an der sich die ganze Weinwelt unter einem Dach zeigte.



Basler Zeitung
4002 Basel
061/ 639 11 11
www.baz.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 68'279
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 721.83
Abo-Nr.: 721003
Seite: 29
Fläche: 12'744 mm²

Ein Pinot noir aus dem Aargau

Von Chandra Kurt

Manchmal ist es gut, nicht zu wissen, auf was für einem Schatz man sitzt, zumal man sonst die Natürlichkeit verlieren könnte, mit der man damit umgeht. Das muss ich zumindest denken, wenn ich Schweizer Weine verkoste. Wie letzte Woche, als in Düsseldorf die grösste Weinmesse der Welt, die ProWein, stattfand. Tausende von Produzenten aus aller Welt hatten hier ihre Weine präsentiert – auch die Schweizer Winzer waren gut vertreten.

An solchen Anlässen fühle mich jeweils wie in einem Wein-Ozean und überlege mir, wer wohl alle diese Weine trinken wird ...

Denn nicht jedem Land gehts so gut wie der Schweiz, wo praktisch die ganze Ernte im Land selber konsumiert wird.

Aromatisch und voller Finesse

Eigentlich verständlich, dass die Produzenten kaum auf Exporte angewiesen sind: Schweizer Weine sind ein echter Schatz innerhalb der globalen Weinwelt.

Sie sind qualitativ hochstehend, gezeichnet von Tradition, Partner der Gastronomie, lagerfähig und Erzeugnisse von äusserst passionierten Winzern, die ihre Eigenständigkeit lieben.

Meine Neuentdeckung stammt aus dem Kanton Aargau. Dort vinifiziert der Jungwinzer Tom Litwan verschiedene Lagen- oder Terroir-Pinot-noirs, von denen man noch viel hören wird. Sie sind voller Finesse, delikaten Aromen und einer vielschichtigen Struktur, die mit jedem Jahr Lagerung noch spannender wird.



Chandra Kurt ist Autorin des Guides «Weinseller».

www.chandrakurt.com

Der Pinot noir Herznach
Chraibel 2011 für 27 Franken
ist erhältlich in der
Vinothek Brancaia, Zürich.

www.vinothek-brancaia.ch/



Une nouvelle impulsion pour les vins suisses

A Bellinzone, mais aussi à Düsseldorf, dans le cadre de Pro Wein, Mémoire des Vins suisses a ouvert son trésor aux sommeliers et aux professionnels.

Projet de longue haleine lancé à Zurich il y a dix ans, la Mémoire des Vins suisses (www.mdvs.ch) a connu, en mars, deux événements, l'un à Bellinzone, l'autre à Düsseldorf, où les sommeliers étaient les premiers visés. La MdVs a notamment fait déguster, dans le cadre prestigieux du Castelgrande du chef-lieu du Tessin, des vins de son «trésor», soit des millésimes remontant jusqu'à 2002, en plus des plus récents, à plus de 300 invités venus de toute la Suisse – quelques Romands avaient même fait le déplacement!

Chaque année dans une des six régions viticoles suisses, le «cercle vertueux» de la MdVs tient son assemblée générale, ponctuée par des visites de domaines locaux et une présentation des vins. Le principe de la MdVs est simple: des vigneronns de toute la Suisse sont cooptés pour un vin, dont ils sont «leaders». Le choix est fait par une commission de journalistes.

Un Vaudois prend le relais d'un Tessinois à la présidence de MdVS

L'idée d'un lien étroit et mutuellement respectueux entre les faiseurs d'opinion et la production avait scellé le lancement de la MdVs, entre le journaliste zurichois Stefan Keller et le producteur tessinois Christian Zündel. Dix ans plus tard, une page historique s'est tournée au Tessin: si Stefan Keller a quitté le mouvement, Christian Zündel, premier et seul président jusqu'ici, a remis son mandat, après plus de dix ans d'exercice. L'un des fameux «mousquetaires» alémaniques du renouveau du Tessin viticole, esprit libre avant tout, rentre ainsi dans le rang... Et c'est un Vaudois, Charles Rolaz, copropriétaire de la maison Hammel, à Rolle, et de ses domaines, qui prend le relais: la prochaine assemblée aura donc lieu dans le Pays de Vaud.

Initialement, la MdVs comptait une vingtaine de membres (21 vins du millésime 2002). L'an passé, en Valais, l'assemblée avait décidé de limiter le nombre des membres à cinquante. Un 51^e a, toutefois, été accueilli au sein du cercle, cette année. Pour la cave valaisanne Jean-René Germanier SA, à Vétroz, c'est un retour. Avec la syrah Cayas, son œnologue et associé Gilles Besse avait déjà figuré dans l'association, avant de se retirer. Il y revient, mais cette fois avec une Amigne Grand Cru de Vétroz. Retour stratégique: Gilles Besse est le président de Swiss Wine Promotion, l'organe supracantonal qui dialogue avec l'Office fédéral de l'agriculture pour asseoir l'image des vins suisses.

Cette année, pour la première fois, la MdVs, sous l'impulsion du journaliste zurichois Andreas Keller, s'est associée à SWP et à la



Cette année, Mémoire des Vins suisses a accueilli un 51^e membre dans ses rangs.

Datum: 28.03.2013

HÔTELLERIE^{et} GASTRONOMIE HEBDO

La revue des professionnels depuis 1886



Hôtellerie et Gastronomie Hebdo
1006 Lausanne
021/ 616 27 12
www.hotellerie-et-gastronomie.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 3'292
Erscheinungsweise: 39x jährlich

Themen-Nr.: 721.83
Abo-Nr.: 721003
Seite: 6
Fläche: 36'740 mm²

société des exportateurs des vins suisses, la SWEA, pour organiser une dégustation de prestige en lever de rideau de la grande foire Pro Wein, à Düsseldorf. 53 vigneron participants, dont plusieurs de la MdVs, se sont rendus en Allemagne, dimanche 23 mars. Près de trois cent personnes, sommeliers et journalistes d'abord, ont pu librement découvrir les vins suisses.

L'exemple de l'Autriche: comparaison n'est pas (toujours) raison

Le président de SWP, Gilles Besse, était du voyage: «Pour l'exportation, l'Allemagne est un marché prioritaire. C'est aussi un marché de voisin et l'un des plus gros du monde. On espère y aller chaque année (mais les Suisses ne sont présents, cette année, ni à Vinitaly, à Vérone, ni à Vinexpo, à Bordeaux, deux grandes foires d'acheteurs en Europe, ndlr).» A Düsseldorf, Gilles Besse a rencontré Willi Klinger, le directeur de l'Office de promotion des vins autrichiens, souvent cités en exemple, à la fois pour le haut taux de consommation dans leur pays et pour leur percée sur le marché international. Mais, tempère le président de SWP: «On oublie souvent que le prix moyen du litre de vin autrichien exporté est de 1,60 euros (réd.: 2 francs suisses)... Leur vignoble est trois fois plus grand que le nôtre. Nous, on va à l'étranger avec nos «petits» 15 000 hectares et nous visons le moyen et le haut de gamme, d'où notre intérêt pour les sommeliers.»

Pierre Thomas

Prochain événement de la MdVs «élargie»: la dégustation, le 26 août, au Kongresshaus de Zurich, de «Mémoire & Friends», soit les vins des 51 membres de MdVs et de plus de 120 invités de toute la Suisse.

.....
www.memoire-and-friends.ch



Samnaun, auch attraktiv für Weinliebhaber?

Hört man Samnaun, assoziiert wohl die Mehrheit der Leser den Ort gleich mit zollfreiem Einkaufen von Parfüms und Spirituosen, einer Hinfahrt im Auto mit beinahe leerem Tank, der auf dem Heimweg bis zum Tankdeckel aufgefüllt wird. Aber wie steht es denn um den Weineinkauf, und welches Weinangebot finde ich in den Gaststätten?

Mit Markus Wilhelm, dipl. Sommelier und Weinakademiker bei der Interzegg AG, und Daniel Eisner, Gastgeber und dipl. Sommelier des Hotels «Chasa Montana», sprach Karl A. Kalt

«Bündner Woche»: Herr Wilhelm, Herr Eisner, ist denn Samnaun wirklich ein Schnaps-Eldorado?

Markus Wilhelm: Ein Eldorado vielleicht schon, aber nicht von billigen Massendestillaten, sondern von qualitativ hochstehenden bis besten Produkten.

Daniel Eisner: Schnaps tönt für das heutige Angebot doch etwas despektierlich. Aber es ist schon so, zollfreie Destillate standen ganz am Anfang, als Samnaun begann, sich als Ferien- und Ausflugsdestination zu entwickeln, und haben so das Renommee ein wenig geschaffen. Heute sind es im Allgemeinen hochwertige Produkte. Damit hebt sich Samnaun von anderen zollfreien Destinationen ab. Dies nicht nur in Bezug auf Destillate, sondern auch in den Bereichen Uhren, Schmuck und Kosmetika.

Dass man in Samnaun auch günstig Wein einkaufen und geniessen kann, ist nicht so sehr bekannt. Wie steht es denn darum?

Markus Wilhelm: Wir haben wiederholt versucht, Topweine in Vinotheken anzubieten. Leider war die Nachfrage zu klein, um eine Vinothek wirtschaftlich zu führen. So haben wir uns voll und ganz auf den Weinhandel, sprich die Belieferung der Gastronomie ausgerichtet.

Daniel Eisner: Vielleicht ist es zu wenig at-

traktiv, wenn jemand lediglich drei Flaschen Wein zollfrei mitnehmen kann. Zudem sind die Zollabgaben bei Weinen weniger hoch als bei Whiskey, womit es sich bei Wein weniger stark lohnt, ihn im Duty-free-Shop einzukaufen.

Herr Wilhelm, die Interzegg AG versteht sich im direkten Verkauf ihrer Weine an die Kunden. Sind es in erster Linie die Feriengäste, die bei Ihnen einkaufen oder die Tagestouristen auf ihrem Einkaufstripp?

Markus Wilhelm: Wie gesagt, wir konzentrieren uns auf den Weinhandel. Es gibt aber immer Restposten, die wir im Shop der Shell-Tankstelle in Samnaun Dorf anbieten. Da kann schon einmal ein Schnäppchen darunter sein.

Herr Eisner, als Nummer 1 auf dem Platz Samnaun werden bei Ihnen bestimmt nur auserlesene Weine genossen. Günstiger kommt man ja sonst nicht dazu. Ist dem auch wirklich so, oder macht man sich da ein falsches Bild?

Daniel Eisner: Leider haben wir auch unsere Limiten, da im Gegensatz zum freien Verkauf in der Gastronomie die Mehrwertsteuer auf die Waren nicht entfällt und daher verrechnet werden muss. Da wir über Jahre unseren Keller aufgebaut haben, können wir unseren



Gästen auserlesene, gelagerte Weine zu attraktiven Preisen anbieten. Für uns steht ein gutes Preis-Leistungs-Angebot im Vordergrund. Unser Ziel ist es, dem Gast etwas Spezielles zu einem anständigen Preis anbieten zu können.

Wenn wir die Weinkarte der «Chasa Montana» konsultieren, was finden wir denn darauf?

Daniel Eisner: Die Schwerpunkte liegen klar bei Schweizer, österreichischen und italienischen Weinen. Diese halten sich in etwa die Waage. Hinzu kommt ein tolles Angebot an französischen Weinen. Zurzeit sind Südtiroler Weine ganz gut im Trend. Die Nachfrage nach Weinen aus der Neuen Welt ist klar rückläufig.

Wie treffen Sie Ihre Weinauswahl? Haben Sie da freie Hand, oder besorgen Sie ausschliesslich die Produkte, die von den Gastbetrieben bestellt werden?

Markus Wilhelm: Es ist eine enge Zusammenarbeit, da unsere Gastronomiebetriebe über bestes ausgebildetes Personal verfügen. Einerseits stelle ich ihnen periodisch neue Produkte vor, andererseits finden sie auf Reisen oder an Messen Weine, die sie gern in ihr Angebot aufnehmen möchten. Das gute Netzwerk zu den Schweizer Generalimporteuren ist für mich eine ausgezeichnete Basis. Hinzu kommen die Direktimporte von etwa 25 Weingütern aus der Schweiz, aus Österreich und Italien.

Etwa 1000 Positionen befinden sich auf der Weinkarte des «Chasa Montana». Bieten Sie auch Flaschenweine im Offenaus-schank an, damit ich zum Essen wenigstens zwei oder gar drei Weine geniessen kann?

Daniel Eisner: Auf unserer Weinkarte haben wir immer zehn Flaschenweine im Offenaus-schank. Diese wechseln wir ein- bis zweimal pro Monat. Dann bieten wir zwei spezielle

Tagesweine an. Auch diese im Offenaus-schank. Die Tagesweine, wie der Name es sagt, wechseln täglich. Somit haben wir für unseren Gast ein abwechslungsreiches Angebot an Weinen.

Viele der Hotels und Gastronomiebetriebe führen parallel zum Gastbetrieb auch Duty-free-Shops. Kann man im Hotel «Chasa Montana» seinen Lieblingswein auch im hauseigenen Laden kaufen?

Daniel Eisner: Das «Chasa Montana» führt keinen hausinternen Shop. Unsere Gäste können jedoch Weine, die sie bei uns genossen haben, «über die Gasse» zu fairen Preisen kaufen. In diesen Fällen entfällt dann auch die Mehrwertsteuer. Ausgenommen von diesen Angeboten sind unsere Raritäten, die wir ausschliesslich in unseren Restaurants anbieten.

Wie wichtig sind im Samnaun Weine aus der Neuen Welt einerseits in der Gastronomie und andererseits im Handel?

Markus Wilhelm: Mit wenigen Ausnahmen ist die Nachfrage stark abnehmend. Bei den Ausnahmen handelt es sich um Produkte mit einem Schweizer Bezug. Um Namen zu nennen: Weine von Dieter Meier aus Argentinien oder von Donald Hess aus Südafrika oder Kalifornien.

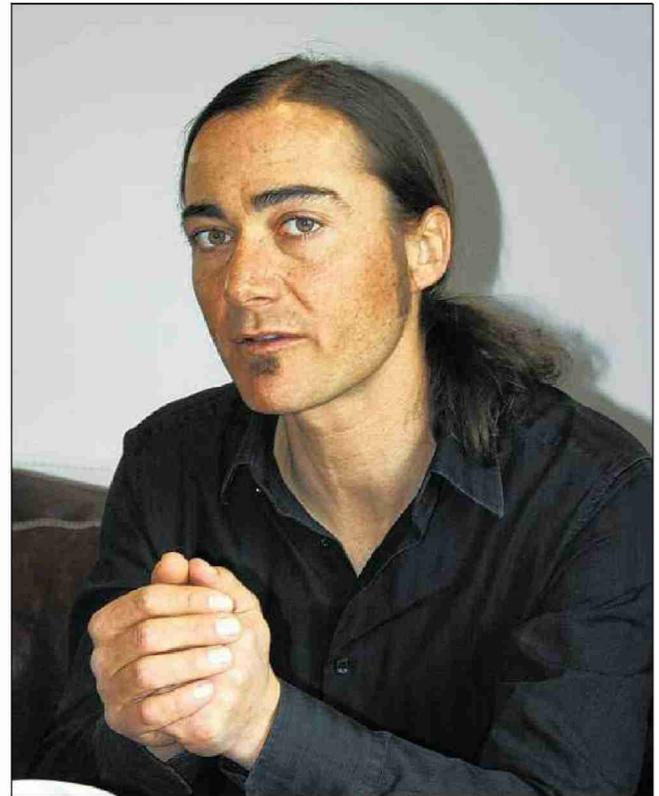
Daniel Eisner: Wir verstehen uns auch als Botschafter des Weins und empfehlen unseren Gästen gern einmal etwas ihnen weniger Bekanntes. Zum Beispiel unseren Deutschen Gästen Schweizer Weine oder den Schweizer Gästen österreichische oder Südtiroler Provenienzen. Generell schauen wir darauf, dass Weine ihren Weg nicht um die halbe Welt ins Glas finden müssen.

Im zollfreien Gebiet erwartet der Kunde ein markant tieferes Preisniveau im Vergleich zum Rest des Kantons. Inwieweit entspricht das Samnaun diesen Vorstellungen?



Daniel Eisner, Gastgeber im Hotel «Chasa Montana», ist selbst diplomierter Sommelier.

Bilder Karl A. Kalt



Weinakademiker und diplomierter Sommelier Markus Wilhelm ist die Ansprechperson für die Samnauner Gastwirte in Sachen Wein.

Markus Wilhelm: Im Fall von günstigen Einkäufen versuchen wir, die Vorteile immer vollständig weiterzugeben. Die Situation «Samnaun» bedeutet für uns andererseits einen höheren administrativen Aufwand. Die Arbeiten für die Zoll- und Mehrwertsteuerrückerstattungen sind nicht zu unterschätzen.

Im «Chasa Montana» stehen den Gästen fünf Weinsommeliers beratend zur Seite. Das ist in der Tat sehr aussergewöhnlich. Wird denn auch aussergewöhnlich viel Wein konsumiert?

Daniel Eisner: Es gibt eine grosse Zahl von Gästen, die sich unter anderem auch aufgrund des Weinangebots und der Beratung für unser Haus entscheidet. In 70 Prozent der Fälle entscheidet sich der Gast für die Empfehlung des Sommeliers. Mit fünf Som-

meliers im Haus haben wir in jedem Service kompetentes Personal, das bemüht ist, mit einer Empfehlung die Weinpräferenzen des Gastes mit den gewählten Speisen in Einklang zu bringen.

Bei so viel Fachpersonal und einem äusserst breiten Weinangebot werden Sie Ihren Gästen auch einmal einen Blick in Ihren Weinkeller gestatten. Führen Sie für sie regelmässig Führungen mit Degustationen durch? Wenn ja, sind diese ausschliesslich Ihren Hotelgästen vorbehalten?

Daniel Eisner: Unsere Hausgäste haben ein- bis zweimal die Woche die Gelegenheit, an einer Kellerbesichtigung mit einer Weindegustation teilzunehmen. Die Degustation ist immer einem spezifischen Thema gewidmet und wird von einem unserer fünf Sommeliers



geführt. Dabei scheuen wir uns nicht, auch einmal einen grossen Wein in die Verkostung einzubauen. Diese Kellerführungen mit Degustation erfreuen sich eines regen Interesses.

Führen Sie auch spezielle Anlässe, wie Wine & Dine durch?

Daniel Eisner: Ja, im Oktober bieten wir unseren Stammgästen das traditionelle Wine & Dine an. Die Weine werden dabei vom Winzer persönlich vorgestellt und kommentiert. Da man einmal in Samnaun nach dem Dinner nicht unbedingt in der Nacht noch nach Hause fährt, bieten wir am darauffolgenden Tag dann noch eine Raritätenverkostung an.

Und wie bilden Sie sich und Ihre Mitarbeiter weiter?

Daniel Eisner: Es scheint, dass die Mitarbeiter in unserem Haus von einem speziellen Virus infiziert werden. In den vergangenen Jahren haben nicht weniger als zehn Mitarbeiter das Diplom eines Sommeliers erlangt. Die Ausbildung erfolgt auf eigene Initiative der Mitarbeiter. Sie werden dabei jedoch auch von unserer Seite unterstützt. Weiter muss das Servicepersonal jeden Tag vor dem Abendservice an einem Briefing teilnehmen, bei dem zehn Minuten für die Vorstellung und die Verkostung der beiden Tagesweine reserviert sind. Ein Punkt, der zur Weiterbil-

dung zählt, ist unser jährlicher Ausflug in ein Weinbaugebiet, in dem wir «unsere Winzer» besuchen. Und schlussendlich hat der eine oder andere Sommelier die Möglichkeit die Prowein in Düsseldorf oder die Vinitaly in Verona zu besuchen.

Eine letzte Frage an Sie beide: Gibt es irgendwelche Pläne, um dem «Schnapsrenommee» Samnauns abzuhelpfen, stattdessen vielleicht dem Weingenuss mehr Beachtung zu verhelfen?

Markus Wilhelm: Das wäre eine schöne Sache. Nun, in der Gastronomie zeigt sich ein klarer Trend zu höherer Weinqualität. Dies hängt insbesondere mit der Weiterbildung der Mitarbeiter zusammen. Das Beispiel und der Erfolg der «Chasa Montana» scheint Schule zu machen. So gibt es aktuell auch andere Betriebe, in denen sich Servicemitarbeiter auf dem Weg zum Diplom Sommelier befinden. Ganz allgemein darf ich anmerken, dass in den Hotels in Samnaun ein recht hohes Niveau bezüglich Qualitätsweine angeboten wird. Sicherlich ein erster Schritt, Samnaun zum Renommee eines «Wein-El Dorado» zu verhelfen.

Daniel Eisner: Wir werden bei solchen Bestrebungen auch weiterhin unseren Beitrag leisten. Als Weinliebhaber habe ich da auch persönliche Interessen.