

Freitag, 24. Oktober 2025

Region

«Demeter ist im Weinbau verlogen»

Noch bis Montag läuft die diesjährige Ausgabe der Vinifera – und an den 26 Ständen gibt es viel zu entdecken und noch mehr zu erfahren. Ein Rundgang durch die Bieler Weinmesse.

Simon Leray

Korken knallen noch keine, dafür hört man Tennisbälle vom Boden aufschlagen. Die Bieler Weinmesse Vinifera hat gerade ihre Türen geöffnet, und in der «Swiss Tennis Arena», in der sie residiert, wird gleichzeitig noch fleissig trainiert.

Messechef Daniel Leuenberger erwartet einen «riesigen Run» dieses Jahr. «Letztes Jahr hatten wir das Pech, dass es geschneit hat. Da kamen nicht viele Leute», erinnert er sich. Diesmal soll es besser werden. Bis zu 1000 Weine können die Besucherinnen und Besucher hier degustieren.

«Der Vorteil gegenüber dem Internet ist, dass man den Wein direkt probieren kann, und mit den Leuten am Stand sprechen und so das eigene Weinwissen aufbessern kann», sagt Leuenberger. Dieses Persönliche, das sei das Tolle hier. Und das fällt schon beim ersten Stand auf.

Halb seriös seit 30 Jahren

Magnus Bearth spricht mit Bündner Akzent, trägt lange Haare und strahlt die Messebesucherinnen und -besucher an. Gemeinsam mit Leonhard Sitter betreibt er die Weinhandlung Les Amis. 1995 haben sie mit der Bar Les Amis in Bern angefangen, später folgte der Weinhandel. «Zunächst mit Prosecco für uns selbst, aber dann wollten immer mehr Gastronomen Wein von uns», erzählt Bearth. Die Bar haben sie kürzlich in jüngere Hände gegeben.

Vor allem Norditalien haben sie im Sortiment: Piemont, Toscana, Südtirol, dazu ein paar Spanier. Es ist ihr erstes Mal an der Vinifera. Was sie mitgebracht haben, ist unkonventionell: ein eiskalter Roter etwa, gemacht aus Tempranillo-Trauben, super zum Apéro und mit 8.80 Franken erst noch günstig. «Das liegt daran, dass man für diesen Wein kaum was tun muss», sagt Bearth. «Man vergärt, drückt die Trauben ab und füllt ihn in die Flasche. Alles, was man nicht tun muss, führt zu einem tieferen Preis.»

Dann schenkt er seinen Orange light ein, wie er ihn nennt. Ein sanfterer Orange Wine, den sogar seine Frau mag, obwohl sie Orange Wine eigentlich nicht leiden kann. Orange Wine ist Weisswein, der wie Rotwein produziert wird, und dadurch alle Gerbstoffe enthält. «Aber der hier wird noch durch zehn Meter lange Kohlenfilter gelassen. Deshalb ein Orange light, einer für Anfänger», sagt Bearth.

Er streckt das Glas zum Anstossen aus. «Wir stossen beim Degustieren jeweils trotzdem an», sagt Bearth. «Das macht man eigentlich nicht.» Aber er mache das schon seit 30 Jahren so: «Wir sind nur halb seriös. Zwischendurch anstossen finde ich wichtig, man ist ja zusammen.»

Dann ist da noch «La Malaga», ein spanischer Name, der Wein stammt aber eigentlich aus Asti im Piemont. Pilger aus Spa-



Bis Montag können in der Swiss Tennis Arena noch zahlreiche Weine probiert werden.

Bilder: Matthias Käser



Magnus Bearth (links) und Leonhard Sitter sind aus Bern angereist.

nien haben ihn anno dazumal dorthin gebracht. Er sei eine Alternative zum süssen Moscato, den man etwa zu Panettone trinkt, erklärt Bearth. Nur 8 Prozent Alkohol, sehr süss, fast schon Sirup. «Fantastisch für den Sommer. Oder um die Kinder langsam an den Wein heranzuführen», scherzt der Bündner.

Ehrlichkeit über alles

Schräg gegenüber ist das Weingut Hiestand vertreten. Marc Hiestand kommt aus Rheinhessen, direkt am Rheinufer. Seine Familie produziert dort seit über 300 Jahren Wein – ursprünglich stammen die Hiestands allerdings vom Zürichsee. Er verkörpert die 22. Generation. Seine Weine sind komplett bio, sagt er, ein kleiner Familienbetrieb.

«Bio heisst aber nicht, dass sie gar nicht gespritzt sind», stellt er gleich zu Beginn klar. «Wer dir das als Winzer erzählt, lügt dich an.» Auch er müsse Pflanzenschutz betreiben. «Spritzen heisst aber nicht zwingend Chemie: Wir verwenden zum Beispiel Tonerde oder Backpulver.» Backpulver absorbiere

etwa Wasser und Feuchtigkeit dorthin für Mehltau.

Hiestand scheint ein transparenter Winzer zu sein. Über Demeter Weine sagt er: «Demeter ist im Weinbau eigentlich verlogen.» Der 1920 von Rudolf Steiner entwickelte Kreislauf der Natur könne im Weinbau gar nicht stattfinden. «Deshalb machen wir kein Demeter. Für uns ist es nicht ehrlich genug.»

Seine Spezialität sei Riesling. Der «Guntersblum» ist sein Visitenkarten-Wein, komplett trocken. Die Süsse, die man empfindet, sei nur die Frucht. Das liege an der Spontanvergärung, erklärt Hiestand. Er verwendet kei-

«Wir sind nur halb seriös.»

Magnus Bearth
Weinhandlung «Les Amis»



Der deutsche Marc Hiestand findet Demeter-Weine verlogen.

ne Kunsthefe, sondern nur natürliche Hefe aus den Weinbergen. «Das ist aufwendiger, weil man den Wein rund um die Uhr beobachten muss.» Sie steuern die Gärung über Wärme und Kälte.

Hiestand holt eine Dose hinter dem Stand hervor und verteilt Wasabi-Nüsse. «Esst diese mal. Nach dem Runterschlucken wartet ihr so lange, bis ihr die Schärfe nicht mehr aushaltet. Und dann trinkt ihr ihn.»

«Ihn», das ist der «Asia de Cuba», ein «Cosmopolitan Riesling» für scharfe Küche. Einer, der gegen die Schärfe ankommen soll. «Er muss eine Restsüsse und eine Säure haben, die sich gut mit Schärfe kombiniert. Ein starker Charakter, der aber nicht dominiert.» Und tatsächlich, der Wein löscht die Schärfe der Wasabi-Nuss direkt ab. «Das war unsere Challenge: Es muss doch verdammt noch mal einen Wein geben, der statt Milch oder Bier zu scharfem Essen passt.»

Qualität statt Rabatt

Nicolas Rufener von «La Passion du Vin» ist 26 Jahre alt, sein Vater hat das Unternehmen gegrün-

det. Es ist ihre dritte Messe diesen Herbst. Sie haben Weine der alten und der neuen Weinwelt im Sortiment. Alte Welt bedeutet aber nicht nur Zentraleuropa, sondern auch Libanon, Georgien oder Marokko. «Manchmal hat man das Gefühl, dass diese Länder aufgrund der Religion gar keine Verbindung zu Wein haben, aber das stimmt eben gar nicht.»

Sie sind Weinhändler und suchen jeweils Produzenten, die Weine traditionell wiedergeben. «Keine kitschigen Weine, sondern eher charaktervolle», sagt Rufener. Kitschige Weine, das seien zum Beispiel Rosés mit zu viel Zucker oder manche Weine aus Süditalien oder Spanien, überladen vom Restzucker, das mag Rufener nicht. «Unser Hauptzielgruppe sind deshalb eher Leute, die etwas Weinerfahrung und einen höheren Anspruch haben.»

Sie wollen Qualität verkaufen, nicht den Rabatt, führt er aus. «Im heutigen Weinmarkt steht oft der Preis im Vordergrund und nicht das Produkt. Wir haben noch nie einen Rabatt gegeben, wir haben aber auch Weine, die

seit 2006 den gleichen Preis haben.»

Ab welchem Preis kriegt man denn einen guten Wein? «Den Preis kann man gar nicht definieren», sagt Rufener. «Aber sicher, alles unter zehn Franken ist sehr schwierig. Das kann man ja kaum rentabel produzieren.» Mitarbeiter, Flasche, Korken, Etikette, Marketing, Transport – all das kostet. «Wein ist tendenziell zu günstig. Aber man sollte Wein nicht am Preis messen, es ist noch immer ein Genussmittel.»

Alte Vorurteile aufbrechen

Leonhardt Sitter, der zweite Mann von Les Amis, räumt beim zweiten Besuch am Stand mit einem hartnäckigen Klischee auf: «Dass zu Fisch nur Weisswein geht, ist ein altes Vorurteil. Das kommt aus der klassischen französischen Küche, weil der Fond für eine Sauce für Fisch Weisswein enthält.»

Aber wenn man im Süden einen grillierten Fisch mit kräftigen Kräutern esse, passe ein Rotwein viel besser. «Zum Beispiel ein Barolo, der passt perfekt zu Fisch, zum Beispiel einem Wolfbarsch.»

Die Grundregel? «Ein leichter, feiner Wein passt zu leichtem Essen. Und ein kräftigerer Wein passt zu intensiverem Essen.» Aber wie immer gebe es die Möglichkeit, Kontraste auszunutzen, indem man das Gegenteil macht.

Draussen gibts Grappa

Messedirektor Daniel Leuenberger hat noch einen Tipp für erste Messebesucherinnen und -besucher: «Mit trockenen Weissweinen starten, dann trockene Rotweine und am Schluss noch einen süssen Weisswein.» Und das Riechen sei wichtig. «Man sollte vor dem Trinken daran riechen, dann probieren, und dann nochmals riechen, so kommt so richtig das Bouquet hervor.»

Wer sich von der kompliziert wirkenden Weinwelt eingeschüchtert fühlt, dem sagt Leuenberger: «Man kann sich Weinwissen nur aneignen, wenn man probiert. Daher ist das eine super Gelegenheit, sich für einen kleinen Eintrittspreis ein Basiswissen zu holen.»

Und seine persönlichen Highlights? «Wir haben draussen ein Grappazelt mit Lounge und Cheminéeefeuer und viele Grappas, die man degustieren kann. Und dann haben wir noch legendäre Hamburger.» Viele kämen sicher nur deswegen, sagt er und lacht. «Es gibt Winzer hier, die mir schon im Voraus sagten, dass ich ihnen fünf beiseitelegen soll.»

Am Montag gibt es noch einen speziellen Tag für Bielerseeweine. 25 Winzer aus der Region präsentieren dann an der Vinifera ihre Weine. «Man hat nie so viele Möglichkeiten, Bielerseeweine zu probieren wie hier», sagt Leuenberger.

Info: Die Vinifera dauert noch bis am Montag, 27. Oktober. Am letzten Tag findet ein Spezialtag nur für Bielerseeweine statt.