

# Im Wein-Dschungel

Interview mit zwei Experten über Qualität bei Weinen

Chianti, Merlot oder Blaufränkischer – unerschöpflich steht man vor dem Weinregal und weiß nicht, welche der vielen Flaschen Rotwein den Kauf wert ist. Die „Genuss&Leben-Redaktion“ hat Dunja Ulbricht und Martin Kössler, die seit über 30 Jahren die „K&U-Weinhalle“ in Nürnberg führen, um Rat gefragt.

**Herr Kössler, Frau Ulbricht, die Auswahl an Rotweinen ist riesig. Woran erkenne ich guten Rotwein?**

**Martin Kössler:** Nicht an der Farbe. Die ist selten echt und wird gerne nachgedunkelt, um üppigen Geschmack vorzugaukeln. Bei gutem Rotwein passen Farbe, Duft und Gerbstoffe harmonisch zusammen. Der Schlüssel zum guten Rotwein steckt in den Gerbstoffen, die auf der Zunge wie Stoff wirken, von der rauen Schurwolle bis zum weichen Samt.

**Frauen kaufen angeblich gerne nach Etikett – und fallen dann unter Umständen auf einen schlechten Wein herein. Gibt es Informationen auf der Flasche, die einem weiterhelfen?**

**Dunja Ulbricht:** Dafür lassen sich Männer gerne von Marken beeindruckt (lacht). Leider sagt das Etikett fast nichts über die Qualität eines Weins. Der Einzige, der die garantieren kann, ist der Winzer. Steht der mit Name und Adresse auf dem Etikett, handelt es sich um eine Erzeugerabfüllung. Ist nur ein Abfüller oder gar nur eine Nummer zu finden, handelt es sich um anonyme Tanklastzugware.

Die muss fast immer aus vielen Parteien zusammengebastelt, chemisch stabilisiert und geschmacklich massenkompatibel, also schön fruchtig, gemacht werden.

**Wie findet der Kunde sich in diesem Dschungel zurecht?**

**Kössler:** Keine Chance, bei dem Angebot. Seltsamerweise trauen sich aber viele nicht zum Fachhändler, aus Angst, sich zu blamieren. Dabei sollte doch genau der zum Fachmann, der sich unsicher fühlt.

**Ulbricht:** Wir versuchen zu verstehen, was der Kunde geschmacklich sucht. Dies zu formulieren, ist nicht einfach, aber der beste Start ins Abenteuer Wein. Guten Wein kann jeder verstehen. Dazu braucht man kein Vorwissen, nur ein bisschen Anleitung und Spaß am Geschmack. Das Selbstbedienungsregal spricht nicht. Wir tun es.

**Wie viel Geld muss ich für eine gute Flasche Wein ausgeben? Und wie groß sind die Unterschiede zwischen einem Fünf-Euro- und einem 25-Euro-Wein?**

**Kössler:** Der größte Unterschied im Wein findet zwischen fünf und zehn Euro statt. Unter fünf Euro ist Wein ein simples Industrieprodukt. Ab sieben Euro beginnt allmählich das Handwerk. Ab zehn Euro wird Wein spannend und der Winzer kann sich Handarbeit leisten, um gesunde Trauben zu keltern, die ihm Korrekturen und Manipulationen im Keller ersparen.



Mittendrin im Weinberg: Dunja Ulbricht und Martin Kössler verkaufen seit drei Jahrzehnten Wein und können nicht nur ein Liedchen über die Qualität von Wein singen. Foto: K&U Weinhalle

**Also hilft eigentlich nur eines: Trinken, probieren und immer wieder neue Weine ausprobieren.**

**Ulbricht:** Genau, aber mit ein bisschen System. Laden Sie Freunde ein, machen Sie ein paar Flaschen auf und entdecken und formulieren Sie, was für Unterschiede Sie riechen und schmecken und wie sich der Wein auf Ihrer Zunge anfühlt. Und schon sind Sie mittendrin im Abenteuer Wein.

**Für einen Liter Massenwein erhält**

**der Winzer wenige Cent. Dafür werden Saison-Arbeiter ausgenutzt und mies bezahlt. Was kann man als Kunde tun, um solche Bedingungen zu verändern?**

**Ulbricht:** Da gilt das Gleiche wie für Billigfleisch, Billigeier und Billigklamotten: Nicht kaufen! Das ist die Macht des Verbrauchers.

**Mit Bio-Wein kann ich dagegen nichts falsch machen?**

**Kössler:** Bio ist gut für die Natur,

aber leider keine Garantie für guten Wein. Immerhin wurde der Weinberg nicht mit Pestiziden gespritzt. Doch auch bei den Bios dürfen im Keller Duft und Geschmack aufgebremst werden. Deshalb finden wir anonyme Bio-Marken und intransparentes Billig-Bio so absurd. Wir kennen aber viele ambitionierte Winzer auf der ganzen Welt, für die seriöser Bioanbau Grundlage für Qualität ist, in der wir die Zukunft im Wein sehen.

Interview: KATJA JÄKEL

## Mit Nase und Mund erforschen

Im Rotwein-Seminar: Nur wer viel probiert, kann auch viel lernen — Wie Gummibärchen

Wie schmeckt ein guter Rotwein? Dieser Frage gingen die Teilnehmer in dem Seminar „Wein erleben praktisch – Rotwein fühlen“ in der „K&U-Weinhalle“ im Nordostpark nach.

Wie fühlt sich ein Rotwein an? „Sie haben eigentlich alles im Gesicht, um den Geschmack zu erforschen“, sagt Martin Kössler, Inhaber der „K&U-Weinhalle“. „Nase und Mund nämlich, mehr brauchen Sie nicht!“ Auf dem Tisch stehen zehn Flaschen Wein. Jeder sollte zu diesem Seminar eine Flasche mitbringen. „Wir wollen vergleichen, indem wir trinken. Nur wer probiert, lernt Wein verstehen“, sagt der Weinhändler, während seine Partnerin Dunja Ulbricht die erste

Flasche öffnet. Kössler erklärt derweil den Weg von der roten Traube zum Wein. „Es gibt dickschalige und dünnchalige Trauben. Aus Zweitem kommt mehr Saft, der Most aus dickeren Schalen hat auch eine dunklere Farbe und mehr Tannine.“

Dunja Ulbricht gießt jedem einen Schluck ein. Ein blaufränkischer Zweigelt ist der Erste. „Was hat der gekostet?“, will der Wein-Fachmann wissen, und der junge Mann sagt fast ein wenig verschämt: „Vier Euro“. Kössler grinst, reibt sich die Hände: „Super! Ein gutes Beispiel!“

Aber jetzt riechen, bitte! Blumig. „Wie ein Gummibärchen“, sagt eine Teilnehmerin über einen Tempranillo aus Spanien und verzieht das

Gesicht. Der Geschmack ist nicht viel anders. „Das ist heute Abend das brutalste Getränk“, sagt Martin Kössler und bringt als Gegenbeispiel einen spanischen Ribera aus seinem Handel herein, die Flasche für 29 Euro. „Merken Sie den Unterschied?“ Alle nicken. Den Schluss bildet der teuerste Wein des Abends aus dem K&U-Lager: ein junger Cabernet, rund 100 Euro die Flasche, der eine Komplexität aus Tanninen, Säure und Frucht aufweist, dass die Geschmacksnerven jubeln. „Den würde ich sofort mitnehmen“, sagt eine Teilnehmerin. Und mit dem neuen Wissen genießen. *kat*

www.weinhalle.de



Probieren und trinken: Nur so kann man viel über Wein lernen, wie in diesem Seminar, das sich um Rotwein drehte. Foto: Eduard Weigert

## Heißt das jetzt „Urban Winzing“?

Patrik Fritz baut an der Kaiserburg altfränkische Rebsorten wie im Mittelalter an

VON LISA SUSU HAHN

Touristen und Einheimische bleiben stehen und blicken verwundert auf die Rebstöcke im Schatten der Nürnberger Kaiserburg. Welcher Verrückte baut denn hier Wein an – mitten in der Stadt?

Der Verrückte heißt Patrik Fritz und ist passionierter Weintrinker und -sammler. „Es vergeht kein Tag, an dem ich nicht mit Wein beschäftige, zumindest literarisch“, sagt der 37-Jährige. Die Idee zum eigenen Weinberg – übrigens der Einzige innerhalb der Stadtmauern – kam dem Lehrer, als er die triste Brachfläche vor seinem Küchenfenster am Ölberg nicht mehr ertragen konnte. „Ich dach-

te mir: Wie schön wäre es, wenn ich zum Essen den eigenen Wein reichen könnte!“ Doch so einfach geht das in Deutschland nicht, ohne Erlaubnis, und Fritz sprach einige Sör-Mitarbeiter auf der Straße an. Die gaben ihm den Tipp, sich als Pflanzbeetpate an die Stadt Nürnberg zu wenden.

Das Prozedere gestaltete sich unkompliziert, schließlich bietet die Stadt bereits seit 1983 derartige Patenschaften an – kostenlos, unbefristet und jederzeit kündbar. Derzeit sind rund 100 Pflanzbeet- und etwa 900 Baumpaten in Nürnberg aktiv. Die Gestaltung des Beetes ist dabei jedem selbst überlassen, nur bei Fritz gab es wegen des Denkmalschutzes die Auflage, einen Meter entfernt von der alten Burgmauer zu pflanzen. Der

frischgebackene Winzer entschied sich bei seinem etwa 40 Quadratmeter großen Beet für „gemischten Satz“, eine historische Variante des Weinbaus, wie sie vom 8. bis ins 19. Jahrhundert üblich war. Unter den sechs verschiedenen Rebsorten befinden sich alte fränkische Sorten wie Gewürztraminer, Adelfränkische und Blauer Silvaner. Die Vorteile: Falls eine Rebsorte krank werden sollte, hat er nicht, wie bei einer Monokultur, einen Komplettausfall zu beklagen. „Außerdem sind die Weine vom gemischten Satz, die ich aus renommierten Weinlagen verkostet habe, komplexer als diese Fruchtbomben, die nur aus einer Rebsorte bestehen. Sie haben mehr Tiefe und Aromen, die auch der Kenner nicht sofort aufschließen kann.“

Seit dem Pflanztag im Juni gedeihen die 45 Rebstöcke prächtig. Bisher hatte Fritz erst zweimal mit Mehltau zu kämpfen, den er mit einem Hausmittel aus Backpulver, Wasser und Handseife besiegte. „Ich will den Wein so minimalinvasiv wie möglich halten und keine chemischen Mittel verwenden.“ Bis der 37-Jährige tatsächlich den eigenen Wein zum Essen reichen kann, müssen er und seine Freunde sich noch gedulden – falls er denn überhaupt schmeckt. „Die Lage hat nicht den ganzen Tag Sonne. Ich muss mit der Lese wahrscheinlich bis weit in den Oktober warten, das wird ein Drahtseilakt.“ Vor hohen Säurewerten fürchtet sich der Stadtwinzer allerdings nicht. „Ich finde, Säure macht den Wein lebendig.“

Auf insgesamt 60 Flaschen à 0,5 Liter hofft Fritz im Jahr 2020. Wer sein Schicksal verfolgen möchte: Die Facebook-Seite namens „Clos Noris“ gibt es bereits, ein Blog ist in Planung. Und wenn es so weit ist, soll es auch nicht an der Ästhetik mangeln: Eine befreundete Künstlerin hat sich angeboten, Labels zu designen – individuell für jede Flasche.



Nicht nur Touristen interessieren sich für Nürnbergs ersten Weinberg, den Patrik Fritz am Ölberg hegt und pflügt. Foto: Eduard Weigert

## Rebensaft aus Down Under

„Australien Wein“ hat sich auf Raritäten spezialisiert

Eine Reise gab den Anstoß, dann haben Daniela und Olaf Bock ihren Traum in die Realität umgesetzt: Das Architekten-Ehepaar verkauft besondere Weine aus Australien. Zunächst nur über das Internet, doch seit kurzem auch ganz analog in einem kleinen Laden nahe dem Kirchenweg.

rund 36 prämierte Raritäten im Angebot – zwischen 14,50 und 165 Euro kostet die Flasche. Vor allem den roten Shiraz, aber auch weißen Sémillon. Und weil man im Internet die Weine schlecht verkosten kann, hat das Paar nun seinen kleinen Laden eröffnet, in dem auch immer wieder Weinproben stattfinden. *KATJA JÄKEL*

Ein „Sparkling Shiraz“ ist schuld. Denn diesen Rotwein, der in der Flasche ähnlich wie ein Champagner weiterreift, tranken die Bocks in Australien. „Den importieren wir!“, sagten sie damals zunächst scherzhaft. Sie begannen, sich für die Geschichte des australischen Weins zu interessieren. Heute kommt Daniela Bock gar nicht mehr aus dem Schwärmen heraus, wenn sie von Down Under erzählt.

Denn in den roten, warmen Böden im Süden des jungen Kontinents wachsen noch heute Reben, die europäische Siedler vor über 100 Jahren hierher brachten – bevor die Reblaus-Katastrophe über Europa hereinbrach und im Laufe von Jahren alle einheimischen Reben vernichtete.

Doch in Australien, und besonders im Barossa Valley, existiert dieses europäische Erbe (genannt „Old Vines“) noch. Mit einer Rebfläche von etwa 10000 Hektar ist es das bekannteste Weinbaugebiet Australiens. Es wird hauptsächlich Rotwein von wenigen, traditionsbewussten Winzerfamilien angebaut, wie den Besitzern der Weingüter Hemera Estate oder Chateau Tanunda. Daniela und Olaf Bock haben

Australien Wein, Großweidenmühlstraße 28, Nürnberg, (0911) 3104 2770, www.australienwein.com Geöffnet Mo. bis Fr., 17 bis 18 Uhr, und nach Vereinbarung. Tasting am Samstag, 18. November, zwischen 16.30 und 19 Uhr. Unkostenbeitrag je nach Wein zwischen zehn und 25 Euro. Anmeldung unter shop@australienwein.com



Daniela Bock hat ein Faible für australischen Wein und in Nürnberg einen Laden mit Raritäten eröffnet. Foto: Stefan Hippel