

Das Glück lachte per Chiffre-Inserat

Wein-Keller Von Peter Keller



Nein, es geht in diesem Fall nicht um eine Partnersuche. Via Inserat wurde ein Käufer für ein kleines Weingut gesucht. Isabella Kellenberger und ihr Ehemann Stéphane träumten stets den Traum von einem eigenen Betrieb und schrieben eine Bewerbung. Ihnen lachte das Glück. Die Berner konnten 2012 den Betrieb im hoch über der Rhone gelegenen Winzerdorf Leuk Stadt (VS) erwerben.

«Das Wallis hat uns mit seinen spannenden Rebsorten, dem günstigen Klima und den verschiedenen Böden am meisten gereizt», erzählt die ausgebildete Önologin. Isabella Kellenberger absolvierte das Önologiestudium an der Ingenieurschule Changins in Nyon, wo sie auch ihren Lebenspartner kennenlernte. Vorher hatte die 36-Jährige als Wein-Praktikantin in Neuseeland, Chile und Kalifornien gearbeitet. Wein sei nicht nur ihr Leben, sondern auch ein Brückenbauer, sagt Kellenberger.

Ihr Weingut im Wallis heisst Vin d'œuvre, ein Spiel mit den französischen Wörtern «vin» (Wein) und «œuvre» (Werk/Arbeit). Isabella Kellenberger versteht ihre Arbeit bewusst als Handwerk (*main-d'œuvre*). In den Reben wird sorgfältig und möglichst naturnah gearbeitet.

Die Lagen mit total drei Hektaren erstrecken sich dabei über das ganze Wallis, von Fully im Unterwallis mit den Granitböden bis nach Visperterminen im Oberwallis, wo die Rebberge bis zu 1000 Meter über Meer liegen. Die Distanzen seien bei der Ernte logistisch machbar, sagt Kellenberger. Die

Trauben seien ja nicht alle zur gleichen Zeit reif.

Im Keller intervenieren Kellenbergers so wenig wie möglich. Das Ehepaar will sortentypische Weine erzeugen, die ihre Herkunft widerspiegeln. «Ich bin mutiger als Stéphane», erklärt Isabella, welche die Weine gerne auch einmal spontan vergärt, das heisst mit wilden statt mit Reinzucht-Hefen. Die Weine müssten aber immer beiden gefallen, fügt die Önologin hinzu.

Obwohl Kellenbergers, die erst kürzlich vom Führer Gault Millau als «Rookies des Jahres» ausgezeichnet wurden, erst am Anfang der Karriere stehen, wissen ihre vielfältigen Gewächse jetzt schon sehr zu gefallen, etwa der tolle Humagne rouge oder der charaktervolle Humagne blanc (Beschrieb auf nzz.ch/wein-keller). Auffallend sind zudem die trendigen Etiketten, die jeweils den Handabdruck von Isabella oder Stéphane Kellenberger zeigen. Liegen die Hände übereinander, wurde der Wein im Stahltank ausgebaut; zeigen sie auseinander, handelt es sich um ein Barrique-Gewächs.

Jeder Wein erhält einen bewusst ausgesuchten Namen, und hinter jedem Begriff steht eine Geschichte. Der Chardonnay beispielsweise heisst «Serendipity»; es war ein glücklicher Zufall, dass Kellenbergers zur richtigen Zeit am richtigen Ort die Parzelle mit den Rebstöcken kaufen konnten. Isabella wird im Herbst ihre spannenden Weine an einem Seminar der «NZZ am Sonntag» persönlich vorstellen.

● Mehr Wein-Infos von unserem Experten Peter Keller finden Sie online auf nzz.ch/wein-keller.



Isabella Kellenberger keltert mit ihrem Mann Stéphane ausdrucksstarke Walliser Spezialitäten.

Frage der Woche

Ich kaufe meine Weine vorzugsweise direkt bei Schweizer Produzenten ein. Wegen des starken Frankens möchte ich das Einzugsgebiet auf das Burgund und auf Piemont erweitern. Lohnt sich ein Shopping-Ausflug ins benachbarte Ausland? S. T., per E-Mail

Schweizer Konsumenten shoppen wegen der vergleichsweise günstigeren Preise sehr gerne im Ausland. Im letzten Jahr wurden Waren im Wert von schätzungsweise elf Milliarden Franken eingeführt. Genaue Zahlen zum Wein kenne ich indes nicht. Zollfrei darf man fünf Liter pro Person mitnehmen. Liegt der gesamte Preis des Einkaufs zudem unter 300 Franken, muss auch keine Mehrwertsteuer bezahlt werden. Wer jedoch mehr als fünf Liter Wein im Ausland erwirbt, berappt einen Zoll von zwei Franken je Liter. Ein Shoppingausflug ins Burgund oder nach Piemont kann sich allenfalls lohnen, je nachdem, wie viel die Winzer für ihre Weine ab Gut verlangen. Wenn Sie eine faire Kalkulation anstellen wollen, müssten Sie die Fahrtkosten mitberechnen.

Wegen des starken Frankens waren die Schweizer Händler gezwungen, ausländische Weine günstiger anzubieten. Etliche Läden werben explizit mit «Preisen wie ab Hof». In solchen Fällen hat ein Einkauf im Ausland wohl keinen Sinn beziehungsweise ist gewiss teurer als ein Direktbezug beim Winzer. Dank dem Internet ist es möglich geworden, für jeden Wein entsprechende Preisvergleiche anzustellen. Viele Konsumenten machen denn auch davon Gebrauch.

Fragen an: wein-keller@nzz.ch

Serie
**Frauen
und
ihre Weine**

Folge 16

ANZEIGE

**Entdecken auch Sie die Vorteile
des Weinclubs von Coop.
Jetzt anmelden.**

www.mondovino.ch/vorteile

«Ich bin Mitglied bei Mondovino,
weil ich Top-Weintipps von
Experten und exklusive Rabatte
bekomme.»



coop

Für mich und dich.