

THUN:WEIBEL WEINE AG WIRD 25-JÄHRIG

Feine Nase für Genuss und Geschäft

Vor 25 Jahren hat Kaspar Weibel seine ersten 60 Flaschen «Italiener» verkauft. 2003 waren es bereits 450 000 Flaschen Rotwein. Aus dem Einmannbetrieb ist ein Kleinunternehmen mit zehn Angestellten geworden.

«Er hat ein herrliches Bouquet, ist rund und harmonisch, nicht zu erdig und mit schönem Abgang – wahrlich ein edler Tropfen.» – «Das war gewürzter Randensaft.» Der braun gebrannte Kaspar Weibel lacht herzlich über diese Anekdote à la Cabaret Rotstift. «Mit solchen Zelebrationen und Weingurus kann ich wenig anfangen», wehrt der 51-Jährige ab. Trotzdem hat sich der damals gut 20-jährige Thuner Kaufmann entschlossen, Weinhändler zu werden. Heute, 25 Jahre später, beliefert der einstige Selbmademan mit seinem inzwischen 10-köpfigen Team gegen 1000 Restaurants in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein, zahlreiche Vinotheken und eine treue Privatkundschaft. Seit 1986 ist die Einzelirma eine AG und der Firmensitz im Gwattmoos.

Unter anderem 348 700 Liter, oder etwa 450 000 Flaschen Rotwein hat die Weibel Weine AG letztes Jahr umgesetzt. Vor allem aus dem Piemont, der Toskana, aber auch aus dem Süd-



tirol und Sardinien. Die mediterranen Weine sind gross im Trend und haben sich in der Rangliste vor die klassischen «Franzosen» gesetzt. «Ich kaufe alles persönlich und direkt beim Winzer ein», verrät Weibel. Das bedingt eine feine Nase für



Kaspar Weibel stützt sich an der Wand zum Weinkeller ab. Im Hintergrund eine kleine Auswahl an italienischem Wein.

das Kundenbedürfnis und fürs Geschäft. Zukunftsängste kennt Kaspar Weibel nicht.

Gesund gewachsen

Schon als junger Bursche habe er ein gutes, gepflegtes Essen geschätzt und «kritisch» genossen. Später gehörte auch für ihn ein Glas Wein dazu. Die Entstehung des edlen Rebensaftes zog ihn definitiv in seinen Bann, als er im Büro einer Weinhandlung arbeitete. «In dieser Zeit habe ich allerdings auch gesehen, wie man es nicht machen sollte», schmunzelt Weibel. Zum Beispiel einen durchschnittlichen Tropfen mit einer bloss beeindruckenderen Etikette aufwerten. Er wollte es anders, besser machen. Unternehmungslustig versuchte der Sohn eines Bauunternehmers Ende der 70er-Jahre, in Italien

mit namhaften Winzern Kontakte aufzubauen. Die Entschlossenheit und die Ideen des damals noch langhaarigen Jünglings überzeugten zum Beispiel den Piemonteser Produzenten Angelo Gaja. «Von ihm habe ich viel gelernt, und mit ihm arbeite ich heute noch zusammen», schildert der nun silbergraue, aber immer noch zielstrebige Weibel.

Der erste verkaufte Wein

1979 erhob Kaspar Weibel kurzerhand die elterliche Waschküche zum Weinkeller. Zuversichtlich verschickte er Wein- und Preislisten an rund 1000, aus dem Telefonbuch ausgesuchte, potente Kunden (Ärzte, Notare, Unternehmer). «Keine einzige Bestellung hat das eingebracht», erinnert sich Weibel. Gut, dass er noch eine Halbtags-

stelle hatte. Seine ersten 60 Flaschen Rotwein verkaufte er an einen Thuner Notar. Dessen Namen verrät der erfolgreiche Unternehmer nicht. Diskretion und Seriosität sind Weibels Maxime.

Potenzial Italiens erkannt

Die italienische Landschaft, die Mentalität der Leute und ihre mediterrane Küche gefielen Kaspar Weibel. Und er erkannte das Potenzial der dortigen Traubengewächse, setzte darauf und gewann. Die hauptsächlichen Rebsorten Nebbiolo und Sangiovese und das südländische Mikroklima geben dem Wein seine eigene, feine Charakterstärke. Weibel führt Weine ab zehn Franken aufwärts – also auch für das mittlere Budget. Im trockenen, dunklen, kühlen, rund 1400 Quadratmeter gros-

sen Keller lagern aber auch einige mehrhundertfränkige Trouvaillen. Weibel kauft zum Teil junge Rebensäfte ein und lässt sie sich im eigenen Lager bis zu 15 Jahre weiterentwickeln.

Uniformität

«Heute schmeckt leider alles, vom Essen bis zum Wein, irgendwie gleich, global und uniform», bedauert der Weinhändler. Er sucht deshalb bewusst nach Unterschiedlichem, Einzigartigem und fährt gut damit. Die Weibel Weine AG ist eine der grössten unabhängigen Weinhandlungen im Kanton. Das stösst bei Kunden und in Fachkreisen auf Anerkennung. «Der Einsatz und die Hartnäckigkeit haben sich gelohnt», äussert sich der Unternehmer zufrieden. **NELLY KOLB**

www.weibelweine.ch

THUN/TANSANIA: RUTH BRACK BERICHTET

Am Sonntag nicht nur eine Predigt

Davon können unsere Pfarrer nur träumen: In Tansania braucht's zwei Gottesdienste, um alle Leute zu fassen.

Gottesdienste um die zwei Stunden dauern, sind sie abwechslungsreich», schildert die Thunerin. Vor allem werde viel gesungen. Der reguläre Chor wird an diesem Sonntag durch einen Gastchor aus einer Landgemein-

zen auf selbst gezimmerten Bänken – ohne Lehne. Der Kirchenchor umfasst etwa einen Drittel der Gemeinde! Vorsänger ist ein maximal 15-jähriger Junge. Kinder und Babys sind völlig selbstverständlich mit dabei. Die Kin-

rechtszins» ab. So können alle eine eigene «shamba» (Feld/Acker) bewirtschaften und sich ein scheidendes Haus bauen.

Die Konfessionen

Ungefähr je ein Drittel der tansa-

summen gefördert. Auch in der Stadt Morogoro wurden und werden Moscheen gebaut, und an der Hauptstrasse sieht man in regelmässigen Abständen kleinere Moscheen – alle im gleichen Stil. Die Araber trieben