

WARUM WINZER STÄNDIG IN DIE GLASKUGEL SCHAUEN MÜSSEN

Ein Kommentar von *die weinräte*

Geisenheim, den 16. März 2019

Wenn ein Winzer heute einen Weinberg anlegt, trifft er eine Wahl für die nächsten 25-30 Jahre – mindestens. In Zeiten von Klimawandel, Globalisierung, sprunghaftem Käuferverhalten und immer neuen Modeweinen, gleicht die Entscheidungsfindung dem sprichwörtlichen Blick in die Kristallkugel. Wie schaffe ich es als Weingut einerseits, Kunden jedes Jahr mit Innovationen zu überraschen, das aber bei den immer gleichen Zutaten? *die weinräte* versuchen den Nebel in der Kristallkugel zu lüften.

„If you are a racist, a terrorist or just an asshole - don't drink my Sauvignon Blanc!“ Mit diesem provokativen Spruch auf einem geradezu minimalistischen Etikett gelang dem Weingut Emil Bauer aus der Pfalz vor einigen Jahren der Durchbruch. Der Trend zu typographischen Etiketten à la Markus Schneider, urbane Nonkonformität und nicht zuletzt die hippe Rebsorte Sauvignon Blanc waren hierfür ausschlaggebend.

The Trend is your Friend! Really?

Nach solchen Trendweinen suchen Gastronomen, Weinhändler und Journalisten alle Jahre wieder. „Was gibt es Neues, welche Innovation können Sie anbieten, haben Sie auch den Wein XYZ?“ So, oder so ähnlich, sind die Fragen der Profis an den Winzer. Aber wie reagiere ich als Weingut auf die immer neue Suche? Soll ich jetzt auch Sauvignon Blanc anbauen und den guten alten Müller-Thurgau rausreißen? Zumindest wenn man der Pfalzwein-Werbung Glauben schenken darf, dann ist dies nötig. Diese hat nämlich gerade Sauvignon Blanc zur „Rebsorte des Jahres 2019“ erklärt.

Bis in die 80er Jahre des vergangenen Jahrhunderts war die Welt noch in Ordnung. Individuell gab es für jedes Anbaugebiet gesetzliche Vorgaben, welche Rebsorten angebaut werden dürfen. Dies waren vor allem die klassischen, deutschen Sorten. Alles andere war verboten. In den 90ern wurden diese Vorgaben immer mehr aufgeweicht. Auf einmal (dem Klimawandel sei „dank“) wurden in der Pfalz & Co. auf einmal Syrah, Merlot und Cabernet Sauvignon angebaut. Umgekehrt gingen in den letzten zehn Jahren Klassiker wie Müller-Thurgau (-16T ha), Kerner (-4T ha) oder Scheurebe (-2T ha) drastisch zurück (Quelle: Deutsches Weininstitut).

Nicht jeder Sau, die gerade durchs Dorf gejagt wird, gleich automatisch hinterherlaufen.

Das deutsche Rotwein-Wunder aus dieser Zeit wäre ohne die Neuzüchtung Dornfelder nicht möglich gewesen. Sattes Dunkelrot, beeriges Aroma nach Waldfrüchten, strukturiert aber nicht zu rau oder animalisch – auf einmal schmeckt auch Rotwein, der nördlich des Alpen-Hauptkamms wächst. Die Folge: der klassische Schweinezyklus. Wie aus der Betriebswirtschaftslehre bekannt, haben immer mehr Winzer schnell Dornfelder angepflanzt (+6T ha). Bei Preisen von 2-3 €/kg kein Wunder. Aber das daraus resultierende Überangebot

führte innerhalb weniger Jahre zu einem Traubenpreis von unter 1 €/kg. Bei Hard-Discountern findet man regelmäßig Sonderangebote für 0,99 bis 1,49 €/Fl.!

Was hilft gegen die Jagd nach dem schnellen Euro und die anschließenden Kopfschmerzen? Der Griff in den weinbaulichen sowie önologischen Werkzeugkasten!

Schlau ist es dabei nach dem Baukastenprinzip vorzugehen. Das bedeutet, mit fraktioniertem Ausbau mehrere Chargen vom gleichen Wein zu produzieren. Ein Spiel bei der Gärführung (Temperatur, Hefen, usw.), dem Weinausbau (z.B. reduktiv vs. oxidativ, Orange, Holzeinsatz) oder bereits schon im Weinberg (Laubwand, Bodenbearbeitung, Nutzpflanzen, Lesezeitpunkt, usw.) gibt dem Winzer eine Vielzahl an Möglichkeiten

Alle großen Rotweine dieser Welt, egal ob Frankreich (z. B. Chateau Latour), Italien (z. B. Ornellaia), Spanien (z. B. Pingus), USA (z. B. Opus One) sind Cuvées verschiedener Rebsorten. Die Zusammenstellung der Assemblage stellt in den großen Champagner-Häusern deren Herz dar. Und der erste 100-Parker-Punkte Weißwein Italiens, der Epokale aus Tramin, ist – man ahnt es – eine Cuvée. Lediglich in Deutschland gilt immer noch ein reinrebsortiger, lagenspezifischer Wein als das Maß aller Dinge.

Hier gilt es stärker umzudenken. Beim Rotwein gelingt dies auch schon immer besser. Bei den Weißweinen setzen Winzer noch zu oft auf günstige „Sommer-Cuvées“. „Nur Mut!“ möchte man so manchem Winzer zurufen. Denn wie beim Kochen gilt, dass 1+1 häufig mehr ist als 2 und die richtige Prise Gewürz aus einem Allerweltsgericht ein Festmahl macht.

Hören Sie sich den zu dem obigen Kommentar passenden Podcast an: <https://www.dieweinraete.de/podcast/mut-zum-scheitern/>. In dieser Episode 4 gibt einer der erfolgreichsten deutschen Kellermeister und Betriebsleiter, Walter Bibo, Tipps, wie man es schafft mit pragmatischen, innovativen Tools am Puls der Zeit zu bleiben.

Natascha Popp bringt bei „**weinräte on air – der Podcast für erfolgreiche Winzer**“ den Hörern Themen, Impulse und Tipps aus der Praxis für die Praxis zur Weiterentwicklung von Unternehmen und Persönlichkeit näher.

die weinräte by Wein & Rat GmbH ist ein Unternehmen, das Experten aus den Bereichen Weinbau, Oenologie, Betriebswirtschaft und Marketing miteinander vereint und sich auf die Vermittlung von Weingütern spezialisiert hat. Aus der Plattform für Betriebsnachfolge ist eine stetig wachsende Beratungsfirma geworden, die alle Aspekte der Weinbranche abdeckt. Zur klassischen Unternehmensnachfolge, Beteiligungen & Anlageobjekten kam das große Feld der operativen und strategischen Beratung von Weingütern hinzu.

KONTAKT

die weinräte by Wein & Rat GmbH
Winkeler Str. 100a
D-65366 Geisenheim
Tel.: +49 (0)6722 / 90 85 121
www.dieweinraete.de
info@dieweinraete.de