

Zuversicht überwiegt

Der Jahrgang 2013 wird kaum in einer italienischen Region in die Annalen der Weingeschichte eingehen. Aber die Produzenten sind nach den heißen Minderjahrgängen froh, eine relativ normale Ernte eingefahren zu haben.

Die Stimmung in der italienischen Weinbranche ist besser als im letzten Jahr, denn die gestiegenen Preise halten, und sogar der interne Markt sendet seit Kurzem wieder schüchtern positive Signale. Die Statistik spricht allerdings auch 2013 von einem Absatzverlust in Italiens LEH. Einem Mengenminus von 6,5 Prozent steht eine Wertverbesserung von 3,1 Prozent entgegen. Mehr denn je suchen Klein und Groß das Geschäftsheil daher auf den Exportmärkten.

Piemont

Claudio Gambarotta gehört zu den erfahrensten Exportmanagern Italiens. Nach einem langen Einsatz bei Cavit gründete er die Firma »Wine Export System« und betreut seitdem italienische Kellereien im Export und im Marketing.



Wie war die Ernte 2013?

Im Piemont fiel sie zwar um 15 Prozent höher aus als 2012, aber im Vergleich zum Mittelwert der letzten fünf Jahre bedeutet das nur eine Steigerung von 2 Prozent. Ähnliches gilt für den Erntebeginn, der zwar 14 Tage später als 2012 stattfand, aber wieder in den normalen Rhythmus zurückgeführt hat. Das Piemont hatte also eine klassische Ernte erlebt, und die Qualitäten sind bei allen Sorten gut bis sehr gut.

Wie entwickelt sich die Nachfrage?

Gavi hat eine sehr starke Nachfrage auf den klassischen Märkten. Der Moscato-Boom hingegen ist von den USA ausgegangen und nach Brasilien, Korea und China übergeschwappt. Im gleichen Fahrwasser konnte sich auch der Bracchetto entwickeln, der bis vor etwa vier Jahren noch sehr schwer zu verkaufen war. Für Basisqualitäten von Cortese und Barbera ist die Nachfrage jedoch gering. Barolo und Barbaresco sind in einer speziellen Situation. Seit zwei Jahren gibt es kaum noch Lagerbestände, und die Kellereien produzieren keine Private Labels mehr. Die Weine sind ausschließlich für den Horeca-Kanal bestimmt, aber der ab-

sorbiert nicht mehr so viel wie früher. Es besteht wenig Marktdynamik für diese Weine, und allein die Namen Barolo oder Barbaresco ziehen nicht ausreichend, wenn nicht eine Prestigemarke oder eine besondere Lage hinzukommt.

Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?

Positiv. Das Piemont produziert moderne Weine, hat aber eine tief verwurzelte Weintradition, die seine Identität prägt. Die Weinbranche hat die Möglichkeit, den Markt immer wieder mit Neuheiten zu reizen, auch im Bereich der Rebsorten. Ich

ben als im schwachen 2012 eingefahren und keine Engpässe in der Produktion. Die Qualität der Weißweine und der frühreifen roten Sorten ist sehr gut, aber die spätreifenden Roten haben ein wenig unter dem kühlen Herbst gelitten.

Wie entwickelt sich die Nachfrage?

Seit Herbst 2013 hat sich der italienische Markt wieder gefangen und verzeichnet leichte Zuwächse. Er macht rund 50 Prozent unseres Umsatzes aus. Auf lokaler Ebene verkaufen wir 20 Prozent, und die Zahlen sind sehr stabil. Ende der 90er Jahre ha-



Claudio Gambarotta



Hans Terzer

glaube allerdings nicht, dass sich die trockenen Schaumweine oder Flaschengärungssekte aus dem Piemont durchsetzen können.

Südtirol

Hans Terzer zählt zu den bedeutendsten Weinmachern Italiens und ist seit 1977 Kellermeister der Kellereigenossenschaft St. Michael-Eppan. Seit 20 Jahren steht er dem Verband der Südtiroler Kellermeister als Präsident vor. Die Genossenschaft verfügt über rund 380 Hektar Rebland. Sie produziert 2,2 Mill. Flaschen (0,75-Liter) sowie rund 600.000 Flaschen Literware, die ausschließlich regional vermarktet werden.



Wie war die Ernte 2013?

Mit dem offiziellen Beginn am 23. September war 2013 die späteste Ernte, die ich in meiner fast 40-jährigen Laufbahn erlebt habe. Wir haben etwa 5 Prozent mehr Trau-

ben wir begonnen, unseren Export auszubauen und bedienen inzwischen 35 Länder. Die USA sind mit Abstand unser Hauptabnehmer, und wir generieren dort deutlichen Zuwachs. Deutschland liegt auf dem zweiten Platz, wo wir 2013 ebenfalls leichte Steigerungen erzielen konnten.

Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?

Wir haben auch in Südtirol noch Hausaufgaben zu machen. Die Qualität unserer Weine muss noch besser und konstanter werden. Die Lagensortenbestimmung muss vorangetrieben werden, darüber sind wir uns im Konsortium einig. Wir brauchen dafür starke Persönlichkeiten aus den Reihen der Kellereigenossenschaften, die immerhin 75 Prozent der Südtiroler Produktion verantworten. Unsere Kellerei arbeitet schon seit 25 Jahren an der Lagensortenbestimmung und der Erneuerung der Weinberge. Wir haben beispielsweise bei Char-

donnay, Pinot Bianco und Blauburgunder die Massenträger gerodet und mit hochwertigen Klonen ersetzt. Ein weiteres Thema für die nahe Zukunft ist die Erstellung einer gemeinsamen, bindenden Regelung für Pflegemaßnahmen und Pflanzenschutz.

Trentino

Paolo Endrici und seiner deutschen Frau Christine gehört das Weingut Endrici in San Michele all'Adige.

Gemeinsam mit Christines Bruder Thomas Kemmler besitzen Endricis auch das Weingut Serpaia in der Maremma. Im Trentino produziert die Familie rund 500.000 Flaschen im Jahr. Paolo Endrici ist Präsident der Vereinigung Vitivinicoli del Trentino.



Wie war die Ernte 2013?

In unserer Kellerei haben wir nur 8 Prozent mehr Trauben als 2012 geerntet, weil wir viel ausgedünnt haben, damit vor al-

auf dem deutschen Markt jedoch generell etwa 3 Prozent gewonnen, auch der Trentodoc kommt voran.

Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?

Das Konsortium hat jetzt das Promotionsbudget von der Marketinggesellschaft der Region übertragen bekommen. Es stehen zwar wegen der allgemeinen Sparmaßnahmen weniger Gelder zur Verfügung, aber wir werden sie sinnvoll einsetzen. Das Trentino hat seine Präsenz auf der ProWein mit 30 Kellereien in diesem Jahr beispielsweise verdoppelt. Die EU-Absatzförderung für Drittländer werden wir in den USA, Russland und der Schweiz ausgeben, denn China hat für uns erstmal keine Priorität.

Venezien

Bruno Trentini ist der langjährige Generaldirektor der Cantina di Soave. Die 2.200 Mitglieder der Winzerge-



Paolo Endrici



Bruno Trentini

lem die roten Sorten gut ausreifen konnten. Aber das Trentino hat insgesamt ein sattes Plus von 34 Prozent bei den Weißweinen und von 15 Prozent im roten Bereich zu verbuchen. Die Weine sind 2013 weniger alkoholreich und frischer als in den Vorjahren. Ich sehe es positiv, dass wir wieder typisch »nordische« Weine mit etwa 12,5 Prozent Alkohol produzieren.

Wie entwickelt sich die Nachfrage?

In Italien ist es nach wie vor schwierig, aber wir sind mit einem Absatz von 18 bis 20 Prozent nicht so stark auf den internen Markt angewiesen. Die Hälfte unserer Produktion wird in Deutschland konsumiert, wo wir 2013 einen leichten Absatzrückgang hatten, dafür aber den Wert verbessern konnten. Dank der Zusammenarbeit mit Segnitz/Valckenberg weitet sich unsere Präsenz in der deutschen Topgastronomie aus. Die Trentiner Weine haben 2013

nossenschaft beackern rund 6.000 Hektar Rebland zwischen Soave und dem Valpolicella. Die Kellerei verkauft 48 Prozent ihrer Produktion im Ausland. Die Cantina di Soave setzte im Geschäftsjahr 2012/2013 rund 103 Mill. Euro um.

Wie war die Ernte 2013?

Wir haben viel Rebfläche in Hügellagen, wo uns der kalte Frühling Probleme während der Blüte beschert hat. Deshalb ist die Ernte nicht so reichlich ausgefallen. Wir lagen 10 Prozent unter dem Mittelwert der letzten 10 Jahre und haben weniger Sektgrundweine und Basisqualitäten produziert. Für die Weißweine war der Jahrgang einer der besten überhaupt.

Wie entwickelt sich die Nachfrage?

Die Veroneser Weine leben einen glücklichen Moment auf den Märkten. Im Valpolicella ist der Trend positiv. Auch der Soave schlägt sich gut, obwohl Pinot Grigio das Sy-



VALDOBBIADENE PROSECCO SUPERIORE
D.O.C.G. SANTA MARGHERITA:

VEREDELT SEIT
SECHZIG JAHREN DIE
ITALIENISCHE KÜCHE



1952 wurde der Santa Margherita Prosecco erstmals in der Schaumweinversion präsentiert, in der wir ihn heute alle kennen und lieben. Prosecco aus den besten Hügellagen in Conegliano und Valdobbiadene, wo Steilhänge den Rebzeilen klimatisch einen optimalen Standort und ideale Böden für den Weinbau bieten. Seit mehr als sechzig Jahren entsteht der Santa Margherita Prosecco ausschließlich aus handverlesenen Trauben aus ausgewählten Weinbergslagen, die mit größter Sorgfalt vinifiziert werden, um vor allem einen Wein als perfekten Begleiter der italienischen und der internationalen Küche zu gewinnen.

nonym für italienischen Weißwein im Ausland ist. Und unser Sekt Lessini Durello beginnt, sich einen Namen zu machen. Alles hängt natürlich davon ab, wie die Denominationen geführt werden. Man muss begreifen, wieviel der Markt braucht und das Angebot anpassen.

Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?

Wir sind als Genossenschaft unseren Mitgliedern verpflichtet und können nicht agieren wie ein Abfüller, der zum Beispiel Nero d'Avola produziert, weil die Nachfrage hoch ist. Wir müssen den Erfolg aus unserem eigenem Territorium heraus schaffen und den Weingärten die maximale Aufmerksamkeit schenken. Auf dem Markt müssen wir unseren Durchschnittswert halten und auch verbessern wie in Deutschland, wo die Situation besonders schwierig ist. Einerseits können wir uns nicht erlauben, den Soave in Deutschland zu repositi-

aber weniger als im Durchschnitt und das kann zu Engpässen führen.

Wie entwickelt sich die Nachfrage?

Unsere Lagerbestände sind praktisch abgebaut, und der Absatz steigt. Wir mussten die Vorverlegung der Marktemission von März auf Januar bei der Region beantragen. Als ich das Präsidentenamt übernahm, lagen die Preise mit 70–80 Euro pro Doppelpentner Trauben unter den Produktionskosten, heute bekommen die Winzer 140–150 Euro. Die europaweit kleine Ernte 2012 war unser Glück. Die Preise der Tafelweine sind so hoch gestiegen, dass Chianti eine gute Alternative war. Unsere DOCG setzt inzwischen rund 75 Prozent im Ausland ab.

Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?

Wir haben derzeit ein Gleichgewicht erreicht und sind dabei uns für eine erhöhte Nachfrage zu wappnen, die gleichzei-



Giovanni Busi



Giancarlo Di Ruscio

onieren, weil der Absatz sehr bedeutend ist und wir sofort Marktanteile verlieren würden. Andererseits muss sich die Wahrnehmung des Konsumenten für den Wert einer Flasche Soave verbessern und das ist ein sehr langer Prozess.

Toskana

Giovanni Busi leitet seit 2010 das Consorzio Vino Chianti. Die DOCG Chianti erstreckt sich über 15.500 Hektar in den Provinzen Arezzo, Florenz, Pisa, Pistoia, Prato und Siena. Über 3.600 Mitglieder sind dem Konsortium angeschlossen. Präsident Busi besitzt das Landgut Villa Travignoli im Gebiet des Chianti Rufina mit 70 Hektar Rebland und 15 Hektar Olivenhainen.

Wie war die Ernte 2013?

Die Qualität der Weine ist gut, sie sind fruchtig und nicht alkohollastig. Wir haben zwar mehr Trauben als 2012 eingefahren,

tig auch eine Qualitätssteigerung mit sich bringt. Das funktioniert über eine Änderung des Produktionsregelwerkes: Die Neuanlagen, die eine höhere Pflanzdichte haben und bessere Trauben hervorbringen, bekommen eine Ertragerhöhung zugestanden. Bei alten Anlagen, die vornehmlich mit Massenträgern bestückt sind und dringend renoviert werden müssen, wird der Ertrag gekürzt. Das soll die Winzer motivieren, in die Restaurierung der Rebberge zu investieren. Wir hoffen, dass die Änderungen mit der kommenden Ernte in Kraft treten können.

Abruzzen

Der Anwalt **Giancarlo Di Ruscio** ist seit 1990 geschäftsführender Generaldirektor der Genossenschaftskellerei Cantina Tollo. Als Präsident steht er der DOC Tullum vor. Die Kellerei führt 35 Prozent ihrer Flaschenproduktion aus.

1898
SARTORI
DI VERONA

Cangrande della Scala, signore di Verona



Amarone della Valpolicella Classico doc Corte Brà



Ein einzigartiger Amarone mit einem betont fruchtigen, geradlinig und fröhlich nuancenreichen zeitgemässen Geschmacksbild.

Charaktervolle Weine im Namen von Verona

www.sartorinet.com

Wie war die Ernte 2013?

Ganz ordentlich, uns stehen 8 Prozent mehr Trauben zur Verfügung als 2012. Der erste Teil der Ernte hat sehr gute Qualitäten an Chardonnay, Pinot Grigio, Passerina und Trebbiano hervorgebracht. Dann hat es geregnet und wir hatten mit der Feuchtigkeit zu kämpfen, aber groß sind die Einbußen nicht gewesen. Der Montepulciano d'Abruzzo ist in diesem Jahr etwas leichter und stüffiger.

Wie entwickelt sich die Nachfrage?

Gut. Wir haben schon während der Ernte reichlich Most verkauft. Als Genossenschaft ersten Grades können wir auch für Dritte Wein machen. Das sind Projekte, die entweder schon im Weinberg beginnen, oder es handelt sich um Traubenselektionen. In Italien geht es nach einer desaströsen Periode wieder aufwärts. Auf den Exportmärkten ist fast überall ein positiver Trend zu beobachten. Sogar in Deutschland ist der Absatz 2013 noch um 5 Prozent gestiegen, in Japan und China wachsen wir ebenfalls.

Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?

Unser erklärtes Ziel ist, die Exportquote innerhalb der nächsten zwei Jahre von 35 auf 50 Prozent unserer Flaschenproduktion zu erhöhen. Der gesamte Weinsektor Abruzzens ist auf die Internationalisierung geeicht.

Apulien

Luigi Rubino besitzt das Weingut Tenute Rubino in Brindisi, mit einer Jahresproduktion von 1,2 Mill. Flaschen und 200 Hektar Rebfläche einer der größten Privatbetriebe Apuliens. 2009 gründete er das Exportkonsortium Best Puglia Wines.



Wie war die Ernte 2013?

Normal, wir sind wieder auf dem Mengenniveau von 2010 angelangt und hatten keine klimatischen Schwierigkeiten wie andere Regionen während der Ernte. Für Negroamaro und Susumaniello ist 2013 ein Superjahrgang im Bezug auf die Ausreifung und das aromatische Profil. Auch Primitivo und Malvasia Nera sind sehr gut geworden. Unsere Rebflächen liegen in Meeresnähe. Die Trauben sind also immer gut belüftet und nehmen eine leichte Salzigkeit an.

Wie entwickelt sich die Nachfrage?

Nach langer Zeit bewegen wir uns auf dem UK-Markt wieder dynamisch. Seit Mitte

2013 kommen auch endlich wieder positive Signale vom internen Markt. Holland und Belgien funktionieren gut. Deutschland ist unser bedeutendster Markt, der auch 2013 wieder Wachstum beschert hat. Ich fühle mich hier schon fast zuhause. Alle sechs Wochen bin ich entweder selbst vor Ort oder einer unserer Mitarbeiter. Ich glaube, dass die Deutschen begonnen haben, Apulien nicht nur mit Sonne und Meer zu verbinden, sondern auch die kulturelle und gastronomische Vielfalt zu schätzen gelernt haben.

Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?

Apulien ist offener geworden und muss noch weltoffener werden. Ich wünsche mir, dass in vielen Kellereien Apuliens ein Generationswechsel in der Geschäftsführung stattfindet. Mit 75 Jahren wollen die meisten Menschen keine mittel- oder langfristigen Investitionen mehr angehen, sie tun



Luigi Rubino

sich schwer Synergien zu schaffen, den Export massiv anzugehen, die Rebberge zu erneuern. Wir brauchen mehr Dynamik im Weinsektor. Tourismus ist ebenfalls existenziell für Apulien, auch der Weintourismus muss wachsen. Wir haben in eine Weinbar auf der Uferpromenade von Brindisi investiert und gestalten in unserer Kellerei einen Wein-Lehrpfad.

Sizilien

Als Spross einer Marsaleser Weindynastie leitet der Agronom und Önologe **Antonio Rallo** die Familienkellerei Donnafugata (2,4 Mill. Fl. jährlich). Seit 2011 ist er Präsident von Assovini Sicilia. Er ist ebenfalls »provisorischer« Präsident des Konsortiums der DOC Sicilia, das auf die offizielle Anerkennung des Agrarministeriums wartet. Die 70 Mitglieder von Assovini stellen ca. 80 Prozent der sizilianischen Qualitätsweinproduktion im Wert von rund 280 Mill. Euro.



Wie war die Ernte 2013?

Reichhaltig, für einige auch zu reichlich. Denn wir hatten den kältesten Sommer seit 1976, und wer die Trauben nicht stark ausgedünnt hat, hatte zwar viel Material, aber Probleme mit der Reife, also grüne Tannine und wenig Farbe. Wer gut gearbeitet hat, wurde auch mit guten Qualitäten belohnt. Bei den Weißweinen war es einfacher als bei den Roten, und die Durchschnittsqualität ist besser. Erstklassige Ware kostet 2013, und der Markt ist bereit zu bezahlen.

Wie entwickelt sich die Nachfrage?

Seit Mitte 2013 läuft es auch auf dem nationalen Markt besser, der für Donnafugata mit einem Anteil von 69 Prozent noch sehr wichtig ist. Auf den Exportmärkten haben wir das Jahr 2013 mit einem Umsatzplus von 9 Prozent abgeschlossen, selbst Deutschland ist dabei noch um 8 Prozent gewachsen, in den ersten Monaten von



Antonio Rallo

2014 sogar um 15 Prozent. Alle Assovini-Kellereien haben im Ausland Zuwächse erzielt.

Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?

Wir erwarten täglich die Anerkennung des Konsortiums der DOC Sicilia und des Status »Erga Omnes«. Wir haben inzwischen über 1.700 Mitglieder und die nötigen Anteile an Winzern und an der Gesamtproduktion zusammen, aber Amtswege sind in Italien lang. Wenn wir das Go aus Rom bekommen, gehen die Promotionsgelder vom Regionalen Institut für Wein und Olivenöl an das Konsortium über. Sicher ist, dass wir Gelder für die landwirtschaftliche Entwicklung in Italien und Europa einsetzen. Die Förderung für Drittländer brauchen wir komplett für die neuen Märkte, selbst wenn es demnächst möglich wird, diese Unterstützung auch innerhalb Europas auszugeben. ■

Veronika Crecelius