



Praktizierte Tradition: Auch bei Neuanlagen am Ätna greift man auf die Einzelstockerziehung zurück

Der Weinkontinent wird erwachsen

Sizilien hat sich in allen Preissegmenten auf dem deutschen Markt etabliert und wird als Qualitätsgarant wahrgenommen. Die Ätna-Dynamik spiegelt sich hierzulande indes nur bedingt wider

Das Image sizilianischer Weine hat sich geändert, wie unsere Umfrage bei den Italienspezialisten belegt. Importeure und Großhändler sind sich darüber einig, dass Sizilien in den vergangenen fünf Jahren eindeutig an Profil gewonnen hat. Die Absätze steigen zwar nicht mehr so rasant wie früher, dafür werden bessere Durchschnittspreise erzielt. Der Nero d'Avola hat trotz des Massenabsat-

zes in den letzten Jahren keinen Schaden genommen, im Gegenteil. »Nero d'Avola wird als eigenständige und teils auch als hochwertige Rebsorte anerkannt«, meint Ralf Kastner, Geschäftsführer der Handelsgesellschaft Deuna in Augsburg. Unter den Weißweinen beschert die halbaromatische Leitsorte Grillo steigende Nachfragen, während sich Insolia, zu Beginn der Karriere sizilianischer Weine noch höher im Kurs, inzwischen schwertut. »Sizilien hat ein unverbrauch-

tes Image, ohne Altlasten und Vorurteile. Das ist prima für Fachhändler, weil die Kunden deshalb offen für neue Weine sind«, erklärt Kastner. Deuna hat vor rund fünf Jahren das Weingut Baglio di Pianetto ins Portfolio aufgenommen, das der Conte Paolo Marzotto aus dem Veneto 1997 gegründet hatte. Im vergangenen Jahr wurde die Umstellung der gesamten Anbaufläche von Oliven und Wein, stattliche 160 Hektar, auf biologischen Anbau vollendet. Vor zwei Jahren übernahm mit



Renato de Bartoli erstmals ein waschechter Sizilianer die Geschäftsführung des Betriebs. Er ist der Sohn der Marsala-Legende Marco de Bartoli und Önologe. Sein Einsatz kommt dem soliden und leistungsstarken Weingut zugute. Neben der Tenuta Pianetto in der Provinz Palermo gehört auch die Tenuta Baroni in Pachino im Ursprungsgebiet des Nero d'Avola zum Besitz. Deuna erzielt jährlich gute Zuwächse und Kastner ist mit der erreichten Menge »durchaus zufrieden«. Im Einstiegsbereich wird Baglio di Pianetto von Nero d'Avola und Grillo von Terre di Campo Basso flankiert, »mit sehr gutem Erfolg«, so Kastner.

Er glaubt jedoch nicht, dass die Italienspezialisten unbedingt Ätna-Weine führen müssten. »Die Nachfrage des Handels ist gleich Null und ich persönlich finde den Hype auch deutlich überzeichnet. Der findet eher in der Presse statt, aber nicht im Regal und schon gar nicht im Glas«, findet Ralf Kastner. Das sehen

die Kollegen, die Weingüter vom Vulkan gelistet haben, natürlich anders.

Der Ätna in Deutschland. Willi Breuer, Geschäftsführer der Münchner Agentur Vinissimo hatte sein Sizilien-Portfolio im Sommer 2017 komplett umgestellt und zwei neue Weingüter aufgenommen. Er packte die Gelegenheit beim Schopf, den Spitzenwinzer Alberto Aiello Graci vom Ätna überhaupt erst auf dem deutschen Markt einzuführen. Niemand hatte ihn auf dem Plan, obwohl Graci zu den renommiertesten der »Nouvelle Vague« vom Ätna zählt. Angelo Gaja wählte beispielsweise Graci für ein gemeinsames Ätna-Projekt aus. Der zweite Betrieb ist die Kellerei Rallo mit biologisch zertifizierten Weinbergen um Alcamo, Marsala und auf Pantelleria. »Durch die Umstellung haben wir deutlich bessere Verkäufe verzeichnet. Wir erleben eine klar steigende Nachfrage für Ätna-Weine, ein gut sortierter Händler muss heutzutage Ätna führen«, erklärt Willi Breuer.

Auf der Hausmesse der Stuttgarter Fischer & Trezza im November tummelten sich die Ätna-Produzenten geradezu. Der Cavaliere Dieter Fischer und sein Team hatten schon auf Ätna-Weine gesetzt, als sie noch niemand haben wollte. Zuerst nahm Fischer die Kellerei Cottanera ins Boot, dann das Weingut Passopisciaro des illustren Andrea Franchetti, der über sein erstes Weingut, die Tenuta di Trinoro bekannt wurde. Dazu gesellte sich Senkrechtstarter Michele Faro mit Pietradolce und der langjährige Sizilien-Partner Cusumano hatte inzwischen auch auf dem Ätna investiert. Mariangela Cambria, mit ihrem Bruder Francesco Besitzerin von Cottanera, berichtet von einem 20-prozentigen Umsatzwachstum in den letzten drei Jahren und hat auch sonst allen Grund zur Freude. Ihr Bruder wurde vom Gambero Rosso im unlängst erschienenen 2019er Führer als Winzer des Jahres ausgezeichnet, der Lagenwein Etna Rosso Zottorinoto Riserva des auf Sizilien hervorragenden Jahrgangs 2014 bekam die Bestnote. »Das größte Phänomen und ein weiterer Beweis, dass wir nicht nur in der Weinkritik, sondern auch beim Endverbraucher angekommen sind, ist für mich der



Gebrause vom Vulkan

Der neue, ambitionierte Ätna-Cru im Donnafugata-Portfolio: Seit November ist der reinsortige Nerello Mascalese »Fragore« (was im Italienischen so viel wie »Gebrause« bedeutet) auf dem Markt. Der Wein wächst in der Lage Montelaguardia an der Nordflanke des Vulkans auf 750 Metern Höhe, die Stöcke haben ein Alter von mindestens 70 Jahren.

neue Run der Weintouristen auf den Ätna. Ich hatte im letzten Jahr von April bis Oktober über die Gäste 100.000 Euro Einkünfte, in diesem Jahr waren es im gleichen Zeitraum 170.000 Euro«, sagt die Sizilianerin. 2018 kamen rund 1.600 Personen zu Verkostungen und Mahlzeiten in die Kellerei, eingekauft haben sie wohl auch reichlich, bei Ausgaben von im Schnitt gut 94 Euro pro Person.

Auf Fischers Hausmesse glänzten zwei weitere Drei-Gläser-Weine vom »Mongibello«, Cusumanos Etna Bianco Alta Mora 2017 und der Etna Rosso Contrada Rampante 2016 von Michele Faros Pietradolce. Auch Vinissimo hat für Gracis Etna Rosso 2016 das Verkaufsargument der Drei Gläser. Die Bilanz der Vulkanweine ist ohnehin beeindruckend. Von 25 Höchstbewertungen für ganz Sizilien gingen diesmal elf auf den Ätna. Dabei stehen auf dem Vulkan nur rund 950 Hektar Rebfläche unter Ertrag, auf der ganzen Insel sind es über 90.000 Hektar. 2018 sind laut Antonio Benanti, dem neuen, in diesem Sommer gewählten Präsidenten des Konsortiums, überschaubare 4 Mill. Flaschen Etna DOC auf dem Markt. Sie kosten im Handel etwa das Doppelte der anderen sizilianischen Weine. Antonio Benanti ist einer der Zwillingsöhne des Ätna-Pioniers Giuseppe Benanti, dessen reinsortiger Carricante Pietramarina Anfang der 1990er-Jahre die Aufmerksamkeit der Weinkritik auf den Vulkan lenkte. Sein Vater gab 2012 die Geschäftsführung an die Söhne ab. Als Präsident des 120 Betriebe starken Konsortiums der Ätna-Weine zählen die Ausarbeitung einer Lagenkarte, konzertierte Promotionsaktivitäten sowie Forschung zu den dringlichsten Projekten.

Die deutschen Händler müssen den kühlen und eleganten Charakter der Ätna-Weine zwar immer noch erklären, aber der deutsche Markt öffnet sich. Allein die Suchmaschine des bestsortierten Online-Italiens, Superiore.de, spuckt die stattliche Anzahl von 92 Weinen unter dem Begriff Ätna aus.

Große Investitionen. Der jüngste Cru vom Ätna stammt von Donnafugata. Er ist am 1. November weltweit lanciert



Die Reifefähigkeit der Inselweine konnte man bei einer Planeta-Vertikale im Rahmen der Sicilia en Primeur beobachten

worden. Der reinsortige Nerello Mascalese gedeiht in der Contrada – so heißen die Lagen auf dem Ätna – Montelaguardia an der Nordflanke des Vulkans auf 750 Metern Höhe. Die Stöcke sind mindestens 70 Jahre alt und wurzeln auf sandigen Lavaböden. Der Neuling namens »Fragore«, was Gebrause bedeutet und sich auf das Grummeln des Vulkans bezieht, wurde aus den besten Trauben des Jahrgangs 2016 hergestellt. »2016 haben wir die Trauben von Montelaguardia in wenigen Tagen lesen können. Die Trauben waren perfekt und reich an reifen Polyphenolen, die dem Wein eine besonders hochwertige Struktur gebracht haben«, erklärt Antonio Rallo, Agronom und Mitbesitzer der Familienkellerei. Fragore ist das seit Jahren ambitionierteste Weinprojekt der Familie und wird auf Augenhöhe mit den Ikonen Mille e una Notte und Ben Ryé positioniert. Fragore ist tatsächlich ein großer Wurf, reich und tief, und doch feingliedrig in seiner Komplexität, mit Druck und Rhythmus.

Donnafugata hatte 2016 in Rebflächen und eine Kellerei am Ätna investiert. Im gleichen Jahr erstand auch Tascas d'Almerita eine Kellerei im Gemeindegebiet von Castiglione di Sicilia und ergatterte zusätzlich zu den 15 Hektar, die Tascas schon besaßen, 5 Hektar teils noch unbepflanztes Terrain. Das neueste Projekt des alteingesessenen Weinadels ist ein literarisches Weinlo-

kal im Palazzo Butera in der diesjährigen Kulturhauptstadt Palermo. »Le Cative« wurde in diesem September eröffnet und ist als Ort der Gastronomie, der Begegnung und des Ideenaustauschs gedacht. Außerdem hatten die Tascas auch eine kreative Idee, um sich finanziell Luft zu verschaffen. Zwar ist das Unternehmen mit 18,4 Mill. Euro Jahresumsatz nach Duca di Salaparuta die bestverdienende Privatkellerei der Insel, aber der Ausbau an Rebfläche und von Prestigeweinen stresst den Cashflow. Investitionen zahlen sich im Weinssektor eben nur sehr langsam aus. Anstatt sich an eine Bank zu wenden, gab Tascas im Oktober einen Minibond heraus, Mittelstandsanleihen im Wert von 3 Mill. Euro. »Sie waren an einem Tag ausverkauft und zwar zu den geringsten Zinsen, die in diesem Bereich je in Itali-

en erzielt wurden«, freut sich Geschäftsführer Alberto Tascas. Die Käufer erhalten 3,8 Prozent Festzins bei einer Laufzeit von sieben Jahren. Deutschland ist seit Jahren Tascas Hauptexportmarkt. Aber lange Zeit konnten neben sehr viel Regaleali Bianco kaum kostspieligere Qualitäten abgesetzt werden. Konform zu den Aussagen der Händler beobachtet Alberto Tascas stabile Mengen, aber höhere Ausgaben für die Premiumweine. Seine Hoffnung ist das Qualitätsbewusstsein der jungen Generation. »Es bleibt zwar eine große Konsumentenschicht, die opulente und süßere Weine trinkt, aber unter den jungen Leuten breitet sich eine höhere Weinkultur aus. Die industriellen Abfüller bieten diese dickleibigen Weine an und der Verbraucher assoziiert sie mit dem Süden, obwohl sie auch aus anderen Regionen stammen. Wir müssen uns mehr bemühen, unsere Weine zu erklären, ihre Typologien und Herkünfte und vor allem, dass sie elegant und langlebig sein können. Und zwar nicht nur die Weine vom Ätna, sondern auch Nero d'Avola von Hanglagen und viele andere Weine Siziliens«, erklärt Alberto Tascas.

Ätna für die Zukunft. In den letzten Jahren kam beim Austausch mit den Winzern über die Dynamik auf dem Ätna, Besitzverhältnisse und Marktlage immer wieder das Gespräch auf die Kellerei Firriato und ihre Aktivitäten auf der Muntagna. »Die kaufen den Ätna auf«, hieß es halb scherzhaft. Firriato hat seinen Hauptsitz in Paceco in der Provinz Trapani und ist seit 2007 mit der Dependence Tenuta Cavanera in Verzella in der Gemeinde Castiglione di Sicilia auch auf dem Vulkan präsent. Seit 2013 erstand die Besitzerfamilie Di Gaetano peu à peu Rebflächen, Terrain und Pflanzrechte. Sogar eigene Pflanzrechte aus Trapani wurden geopfert und umgeschrieben, damit die Tenuta Cavanera gedeihen und dem zunehmenden Durst nach Ätna-Weinen nachkommen kann. Cottanera war mit seinen eigenen 65 Hektar bisher der größte Grundbesitzer auf dem Vulkan. Firriato besitzt nun 70 Hektar Rebland, davon wurden 30 in den vergangenen drei Jahren erwor-

Die Performance der Leitsorten 2017 und 2018		
Vom 01.01. bis 31.10.	hl	Flaschen
DOC Sicilia Nero d'Avola 2017	48.373,06	6.449.741,49
DOC Sicilia Nero d'Avola 2018	244.138,39	32.551.785,55
± %		405%
Vom 01.01. bis 31.10.	hl	Flaschen
DOC Sicilia Grillo 2017	20.731,70	2.764.226,49
DOC Sicilia Grillo 2018	99.189,40	13.225.253,01
± %		378%
Quelle: Consorzio Vini DOC Sicilia 11/2018		

ben. 2018 konnten die Früchte von rund 53 Hektar geerntet werden und im Frühjahr werden die letzten Hektar bepflanzt. 2022 soll dann die Gesamtfläche in Produktion sein. Die Kellerei wird den neuen Produktionsdimensionen entsprechend vergrößert und im Frühjahr 2019 eingeweiht.

Deutschland ist ein bedeutender Markt für Firriato, die Geschäfte laufen gut. »2017 haben wir Weine im Wert von 1,1 Mill. Euro ab Kellerei verkauft, 2018 sind es bisher 1,17 Mill., und wir erwarten noch Bestellungen«, informiert Federico Lombardo di Monte Iato, COO von Firriato und Schwiegersohn der De Gaetanos. Auch er bestätigt höhere Durchschnittspreise und einen steigenden Absatz von Weißweinen. »Trotz des Wachstums muss ich sagen, dass der deutsche Markt schwieriger geworden ist. Es erfordert mehr Aktionen auf dem Markt, um die Verkäufe zu halten, die Wahrnehmung der Marke und den Umsatz zu steigern.«

Ein neues Schmuckstück in Palermo: Das literarische Weinlokal »Le Cative« von Tasca d'Almerita im Palazzo Butera wurde diesen September eröffnet und ist als Ort der Gastronomie, der Begegnung und des Ideenaustauschs gedacht



DOC Sicilia in Hochform. Das Gewese um den Ätna könnte Winzer außerhalb des Lavagebietes und auch Händler, die noch nicht auf den Zug gestiegen sind, nerven. Schließlich rackert sich der Rest der Insel ebenfalls mit Erfolg ab, um höhere Qualitäten besser zu verkaufen. Außerdem spricht das Ätna-Weinprofil eher Piemont-Liebhaber an als Südtaliensfans. Die deutschen Italienspezialis-

ten erkennen die Bemühungen der DOC Sicilia jedenfalls an, sprechen von höherer Durchschnittsqualität und einer klareren Identität des Weinkontinents. Der Endverbraucher nimmt die DOC Sicilia natürlich nicht bewusst wahr. Was letztendlich egal ist, weil er dem Wort Sicilia traut. Damit er das kann, wurde die DOC Sicilia samt ihrer Auflagen gegründet.

VERONIKA CRECELIOUS

Wir können Wein 6.000 JAHRE ERFAHRUNG

Erfahren Sie auf WinesOfSicily.com
mehr über die autochthonen
Rebsorten Siziliens:
Grillo und Nero d'Avola



WINES of SICILIA DOC
EXPLORE A MOSAIC OF FLAVORS

CAMPAGNA FINANZIATA CON FONDI PSR SICILIA 2014/2020 - SOTTOMISURA 3.2 SOSTEGNO PER ATTIVITÀ DI INFORMAZIONE E PROMOZIONE, SVOLTE DA ASSOCIAZIONI DI PRODUTTORI NEL MERCATO INTERNO



Consorzio di tutela vini DOC Sicilia
viale Regione Siciliana, 401 - 90129 Palermo



Photo by: Gio Martorana