

Weinwirtschaft, Nr.13/2009

Galt früher Weinbau als prädestiniert für einen Streifen zwischen 30. und 50. Breitengrad, wachsen heute die Reben von Finnland bis Südostasien. Solaris von Sylter Gestaden? Schon gepflanzt. Carbernet aus der chinesischen Wüste? Demnächst mit Bio-Zertifikat. Tempranillo aus Thailand? Durchaus ernstzunehmen.

WEINWIRTSCHAFT

Selbst vor der eigenen Haustür verschwimmt die Weinlandkarte. Anbaugrenzen wandern gen Norden. Erste Station: »nordischer« Weinbau. In Schleswig-Holstein wurde das Pflanzen neuer Reben möglich durch die Übertragung von insgesamt 10 Hektar Pflanzrechten des Landes Rheinland Pfalz an das norddeutsche Bundesland. Den ersten Weinberg hat die Bartels-Langness-Handelsgesellschaft mbH, Kiel, angelegt. Im Mai wurden zwei Hektar mit den weißen Sorten Solaris, Johanniter, Muscaris und Felicia bepflanzt. Weitere drei Hektar Rebfläche sind geplant. Winzer Steffen Montigny, Bruder des Nahe-Winzers Sascha Montigny, bewirtschaftet die Fläche und baut die Weine auf Hof Altmühlen aus. Unter dem Logo »Terra Altmühlen« wird diese die Weinkellerei Schneekloth Söhne GmbH, die zur Bartels-Langness-Gruppe (Famila, Markant und Citti) gehört, vertreiben. Auf Sylt bepflanzte das Rheingauer Weingut Balthasar Ress Anfang Juni rund dreitausend Quadratmeter mit Solaris- und Rivaner. »In voraussichtlich drei Jahren werden wir den ersten Landwein produzieren, der nach dem dortigen Breitengrad >55° Nord< heißen wird«, erklärt Christian Ress. Sollte die Ernte wie gewünscht ausfallen, will er den Wein vor Ort vermarkten. Ein Drittel der Rebstöcke verpachtet Ress an private Weinliebhaber, der Rest ist Experimentieracker.

Damit verliert Deutschlands bisher nördlichster Weinberg seinen Exotenstatus: Der Werderaner Wachtelberg mit sechs Hektar Rebfläche ist von der EU für den Qualitätsweinanbau zugelassen und zählt zum Anbaugebiet Saale-Unstrut. Nur* das Stargarder Land in Mecklenburg-Vorpommern (Schloss Rattey) produziert höher im Norden Tafelweine auf drei Hektar.

Nordischer Weinbau verschiebt Grenzen

Austauschen können die Nordwinzer sich mit ihren dänischen Nachbarn. Im August 2000 erkannte die EU Dänemark als Weinbauland an und erlaubte 99 Hektar Rebfläche, die sich auf die Regionen Fünen, Jütland und Seeland verteilen. Seit 2007 dürfen dänische Gewächse als Qualitätsweine vermarktet werden. Zu den kommerziellen Weinbaupionieren zählt Sven Moesgaard, der 2001 im Südosten Jütlands das Weingut Skersogaard Vin gründete. Gute Erfahrung machen die Winzer nicht nur mit Weißwein, beliebt ist Rondo, eine rote Sorte mit kurzer Vegetationszeit, die geschmacklich etwas dem Spätburgunder ähnelt. Das drei Hektar große Dansk VinCenter in Avedore testete in den neunziger Jahren an rund 200 Sorten, wie Reben das nordische Klima am 55. Breitengrad vertragen. Das weiß Lauri Pappinen im schwedischen Hablinbo genau. Als Hobbywinzer begann der ehemalige Verleger 1997 nach dem Motto: learning by doing. Auf seinem Weingut Gutevin im Süden von Gotland bewirtschaftet er inzwischen fünf Hektar mit Rondo, Phoenix und Solaris. »Letztes Jahr produzierten wir 2.000 Liter. Unser Ziel in einigen Jahren sind 15.000 Liter«, sagt Pappinen. Kunden sind vor allem Touristen. Pappinens Reben gedeihen auf 57° Nord, gleichauf mit ein paar Rebstöcken in Lettland. Nördlicher liegt nur der Spaß-Weinberg des finnischen

Kernkraftwerkes Olkiluoto. Klimatisch ist der Rebzug Richtung Norden hier zu Ende. Vorerst. Weinbauklimatisch eher im grünen Bereich sind Weine »Made in England« - kultiviert zwischen 510 und 520 Grad Nord. Hier wachsen die gleichen Rebsorten wie in Deutschland - von Auxerois, Huxelrebe bis Dornfelder und Regent. Insgesamt sind etwa zwei Drittel der Gesamtrebfläche von 992 Hektar im Ertrag. Die mit 100 Hektar größte zusammenhängende Rebfläche befindet sich nur 30 Kilometer entfernt von London. Direkt in London wurden im Mai 1.500 Bacchusreben gesetzt. Derzeit werden in England rund 3,5 Mill. Flaschen pro Jahr gekeltert, davon 80 Prozent Weißwein. Seit 2004 dürfen Weine, die zu 100 Prozent aus Wales oder England stammen, als Vineyards Quality Wine verkauft werden. Bei Regionalweinen muss der Traubenanteil mindestens 85 Prozent aus dem Herkunftsgebiet betragen. Für deutsche Konsumenten ist diese Einstufung (noch) zweitrangig. »Vereine, Gesellschaften und Organisationen fragen bei uns an. Sie suchen Weine, die speziell zu ihrer Veranstaltung oder ihrem Thema passen«, sagt Wolfgang Lehmann, Nauheim. Der Importeur hat er sich seit zwanzig Jahren auf exotische Weine spezialisiert. Aus England führt er Biddenden Vineyards aus Kent im Sortiment. Doch wenn zum Beispiel die Deutsch-Russische Gesellschaft anklingelt, muss Lehmann oft passen. »Aus der Ukraine kriegt man zurzeit fast keinen Wein. Alles verschwindet nach Moskau in die Politik. Dazu kommt ein wochenlanger Papierkrieg«, bedauert er. Probiert hat er es schon mit Weinen, die fast als Kuriosität durchgehen: Simbabwe. »Die Logistik ist schrecklich aufwendig. Das dauert schon mal ein Vierteljahr, bis alles geregelt ist«, berichtet Lehmann. Um die Kosten im Griff zu behalten, kooperiert er mit Lebensmittelimporteuren, in deren Container seine drei Paletten mit verschifft werden. Eine ständige Lagerhaltung der Exoten rentiert sich für ihn nicht.

Exoten rund ums Mittelmeer

Das Unentdeckte liegt manchmal ganz nah: türkischer Wein. Hinter Spanien, Italien und Frankreich besitzt das Land die viertgrößte Anbaufläche weltweit - allerdings inklusive Tafeltrauben. Aus dem Hinterland von Istanbul, der Region Thrakien-Marmara, stammt ein Drittel der türkischen Weinproduktion, ein weiteres von der Ägäisküste. Am Schwarzen Meer und in Anatolien wachsen ebenfalls Trauben. Jede fünfte exportierte Flasche geht nach Deutschland; großen Anteil daran hat die älteste Privatkellerei des Landes, Doluca. »Der Absatz von Villa Doluca hatte sich über Jahre sehr gut entwickelt. Seit anderthalb Jahren haben wir leider einen Stillstand, bedingt zum Teil durch die Wirtschaftskrise«, erklärt Jean Pierre Laurent, Vinitrade GmbH, Prisdorf. Rund eine Million Flaschen im Jahr verkauft der Importeur an türkische Lebensmittelhändler und Gastronomen. Tophi führt einen Rotwein sowie einen Weißwein unter der Marke »Villa Doluca« im Sortiment. »Wir haben letztes Jahr 100.000 Flaschen verkauft. Der Absatzschwerpunkt liegt im Bereich der Cash- & Carry-Märkte, dort versorgen sich türkische Gastronomiebetriebe mit diesen Weinen. Bei einem EVP von 3,99 EUR ist eine besondere Verkaufsargumentation nicht notwendig«, sagt Irene Becker-Volkman, Vorstand Vertrieb und Marketing. »Konsumenten sind nicht Türken, sondern hauptsächlich Deutsche, die die Weine im Urlaub kennengelernt haben. Die Rebsorten sind dennoch unbekannt und erklärungsbedürftig«, weiß Laurent. Neben Merlot, Gamay, Chardonnay oder Sauvignon Blanc werden einheimische Sorten angebaut wie Kalecik Karasi, Boazkere, Bornova Misketi (Muskat) and Narince. Genau wie in der Türkei profitiert der Weinbau im Libanon von französischem Know-how und langer Tradition. Trotzdem gab es Mitte der 90er Jahre gerade mal drei bis vier Weingüter. Heute sind es zwischen 20 und 25, weitere stehen in den Startlöchern. Zentrum des libanesischen Weinbaus ist das Bekaa-Tal. Auf bis zu 1.000 Meter über dem Meer wachsen die Trauben, französische Sorten dominieren. Große Temperaturschwankungen zwischen Tag und Nacht sowie ausreichend Sonne und Niederschlag lassen die Trauben voll ausreifen. »Viele Kunden

glauben, dass in Ländern mit heißem Klima keine Weine von hoher Qualität entstehen können - ein weit verbreitetes Vorurteil«, erzählt Klaus Benselmann, Le Marche du Levant. Seit 2003 verkauft der Hamburger ausschließlich libanesisische Weine. Die Nachfrage steige über die Jahre langsam, aber stetig an. Als Gründe führt Benselmann die verstärkte Präsenz in der Weinpresse an sowie den wieder aufgeblühten Tourismus. Allein Château Ksara empfängt jährlich 40.000 Besucher. Chateau Musar ist bekannt für üppige Barrique-Weine nach französischem Vorbild. Das berühmte Weingut hat ernstzunehmende Konkurrenz: Chateau Kefraya oder Clos St. Thomas. »Libanesische Restaurants in vielen deutschen Großstädten wecken mit ihrer Weinkarte Aufmerksamkeit. Wer einmal ein Glas probiert hat und in seinen Erwartungen übertroffen wurde, sucht am nächsten Tag nach libanesischen Weinen«, vermutet Händler Benselmann. Da die Weine mit neun Euro aufwärts nicht gerade günstig sind, schließt er reine Neugierkäufe aus.

Umso wissbegieriger sind Fachleute und Weinkonsumenten, wenn von Israel die Rede ist. Geografisch gehört das Land zum östlichen Mittelmeerraum und ist mit knapp 5.000 Hektar Rebfläche eines der kleineren Anbauländer. Israels traditionelle Weinregion Shomron profitiert vom Berg Karmel und dem nahen Mittelmeer. Im regenreichen Norden an der Grenze zum Libanon befindet sich Galiläa.

Von hier kommen einige der besten Weine des Landes. Reben wachsen ebenfalls im judäaschen Bergland in kleinen Weinbergen rund um Jerusalem. Neue Flächen wurden in der Wüste Negev an der Südspitze Israels angelegt. Der Rebsortenspiegel ist international, und doch zeigen die Weine eine gebietstypische Identität, Große Kellereien wie Carmel, Binyamina und Colan Heights erzeugen 85 Prozent der israelischen Weinmenge. Neben einigen mittleren Betrieben wie Recanati oder Tishbi gibt es zahlreiche Boutiqueweingüter: Margalit, Vitkin oder Tulip brauchen keinen internationalen Vergleich scheuen. Die Zeiten, in denen Israels Weine vor allem für religiöse Zwecke taugten, sind passe. Dennoch sind 95 Prozent der israelischen Weine kosher. Nur einige kleinere Boutiqueweingüter wollen dem Rabbiner nicht das Kommando im Keller überlassen. Die Nähe zur Religion bremst den Aufschwung, den die Weine verdient hätten. »Deutsche Weinhändler haben Angst, israelische Weine ins Sortiment zu nehmen«, klagt Ron Riess. Zu anstrengend, zu schleppend sei der Abverkauf. Der gebürtige Israeli handelt seit 1984 mit Weinen verschiedener Kellereien. Zugpferd ist das Traditionshaus Binyamina, das 3 Mill. Flaschen jährlich produziert. Riess' Kunden sind jüdische Gemeinden hierzulande, von denen es zirka hundert gibt. Prominentester Abnehmer ist das Restaurant im Jüdischen Museum Berlin.

Ägypten, der südliche Nachbar von Israel, ist kein klassisches Weinland. Auf 57.000 Hektar reifen vorwiegend Tafeltrauben; die geringe Weinproduktion des Landes ist überwiegend in staatlicher Hand.

Karim Hwaidak ist einer der wenigen privaten Winzer. Der studierte Hotelmanager bewirtschaftet seit 2004 auf seinem Weingut Sahara Wines 250 Hektar - in der Wüste südlich von Alexandria. Er karrte Kompost in den Weinberg und bearbeitete den Sandboden solange, bis Weinreben wuchsen. »Durch das trockene Wüstenklima brauchen wir keine Pestizide«, beschreibt Hwaidak die Vorteile des ungewöhnlichen Standorts. Zwei Weine bietet er an: Caspar, eine Cuvee aus Viognier, Chenin Blanc und Grenache sowie Nermine, das rote Pendant aus Syrah, Carignan und Grenache, die je 6 Euro ab Keller kosten. Derzeit verkauft Hwaidak seine Weine in ägyptischen Geschäften mit entsprechender Lizenz. Ziel des Unternehmers mit deutschen Wurzeln ist der Export nach Europa und in die USA. Große Pläne eines Pragmatikers. Und durchaus logisch, denn der Verhaltenskodex erlaubt weder Moslems, Hindus noch Buddhisten uneingeschränkten Weinkonsum.

Großes Areal: tropische Weine

Trotzdem gilt es inzwischen nicht nur in den Bars vom Mumbai zunehmend als schick, Wein zu trinken. Der Pro-Kopf-Verbrauch in Indien ist derzeit kaum mehr als ein Löffel voll, denn die meisten Inder können sich das Lifestylegetränk nicht leisten. Viele der knapp 50 Weingüter befinden sich im Westen des Landes in der Region Nashik und Sangli. Kleinere Anbauflächen sind in Bangalore und im nordindischen Himachal Pradesh. Im feuchtheißen Monsunklima gedeihen Chenin Blanc und Zinfandel genauso wie verschiedene französische Sorten, die Grover Vineyards mit Beratung Michel Rollands kultiviert. Zwei Ernten im Jahr sind möglich, das gilt aber als unsicher wegen dem Monsun. Zwischen der ersten Lese im Februar und dem Beginn der Regenzeit im Juni haben die Reben wenig Zeit, voll auszureifen. Bei Tafeltraubensorten funktioniert das besser. Der indische Weinmarkt wächst rasant: jährlich um 25 Prozent. Hunderte Hektar werden neu gepflanzt. Chateau Indage, das älteste Weingut Indiens, bewirtschaftet mehr als tausend Hektar eigene Weinberge und verarbeitet Lesegut von weiteren 1.600 Hektar. Bis auf eine Höhe von 700 Meter wachsen die Trauben an den Hängen der Sahyadri- Berge. Deutlich kleiner ist Sula Vineyards. Von 12 auf 600 Hektar wuchs das Weingut in Nashik seit der Gründung 1996 und produzierte 2008 2 Mill. Flaschen.

Bis Indien für Wein genauso berühmt ist wie für Tee, wird es noch dauern, sagt

VipanWahi .

Zusammen mit seinem Vater führt er ein Restaurant und den Maharani-Shop in Hamm. »Viele Leute sind erst einmal skeptisch. Indische Weine können preislich nicht mit italienischen oder französischem mithalten«, meint der Chef. Seine Familie besitzt das Restaurant seit 20 Jahren und bringt Gäste über die Speisen auf den Geschmack der Weine. Das Feedback sei sensationell. Einmal probiert, bestellen die Gäste rege nach. Im Internetshop kaufen Leute, die einen Bezug zu Indien haben und speziell diese Weine suchen. »Der Preis spielt dort eine Nebenrolle«, betont Wahi. Durch die Globalisierung sei der Absatz an indischen Lebensmitteln etwa 20 Prozent gestiegen und für Wahi ein lukratives Zusatzgeschäft. Er räumt allerdings ein, dass indische Weine »sich für einen normalen Weinfachhandel kaum lohnen«.