



Ufficio spedizioni
Exportbüro / Versandpapiere
Bureau d'expédition
Delivery office



Deutschland zählt bei vielen italienischen Erzeugern nach wie vor zu den wichtigsten Exportmärkten. Der neue Jahrgang stimmt zuversichtlich

Krisenprävention

Die Wirtschaftskrise ist noch nicht in Italien angekommen, dennoch wappnen sich die Erzeuger. Höhere Preise lassen sich schwerer durchsetzen.

Wir baten führende italienische Weinanbieter um eine Situationsanalyse und fragten nach ihren Konzepten.



Piemont

Raffaella Bologna besitzt und führt mit ihrem Bruder Giuseppe gemeinsam das angesehene Weingut Braida – Giacomo Bologna in Rocchetta Tanaro. Ihr Vater

Giacomo hatte mit dem Bricco dell'Uccellone vor 20 Jahren eine Stilwende in der Barbera-Produktion ausgelöst und eine neue Generation von Barbera-Weinen angeführt.

Wie ist die Qualität der aktuellen Jahrgänge?

Die Jahrgänge 2006 und 2007 kennzeichnen ein quasi perfekter klimatischer Verlauf, und wir haben Trauben von großer Qualität lesen können. 2008 verlief unglücklicher. Nur am Ende der Saison konnten wir aufatmen, so dass viele Winzer noch gute und in

raren Fällen sogar exzellente Qualitäten einfahren konnten. Viele, nicht alle: Den Jahrgang 2008 prägt vor allem seine Unterschiedlichkeit. Einige Weinberge hatten starke Hagel- oder sogar Sturmschäden, andere sind von Parasiten heimgesucht worden, um die schlimmsten Probleme zu nennen. Gegen das Wetter konnten die Winzer zwar nichts machen, aber die Schäden durch Krankheiten konnten eingedämmt werden. Durchschnittlich hatten wir 10 bis 15 Prozent weniger Trauben als im schon mageren Jahr 2007. Moscato und Dolcetto fielen schwächer aus, aber Nebbiolo und Barbera bewegten sich quantitativ und qualitativ in der Norm. Im Durchschnitt zeigen sich die 2008er Weine ausgeglichener und aromatisch, tendenziell »frischer« wegen der hohen Säurewerte und mit einem angemessenen Alkoholgrad.

Wie entwickeln sich die Preise?

Die zahlreichen, klimatisch bedingten Eingriffe im Weinberg haben zusammen mit der geringen Menge die Produktionskosten erhöht, was nur teilweise durch leichte Preiserhöhungen aufgefangen wird. Ausgenommen sind davon Nebbiolo und Barbera, die nicht unter Mindererträgen gelitten haben.

Wie ist die Nachfrage in Deutschland und auf anderen wichtigen Märkten?

Die Nachfrage für gehobene Qualitätsweine ist noch hoch in Deutschland. Auch in vielen anderen Exportmärkten spüren wir noch keine nachlassende Nachfrage. Weniger Dynamik stellen wir allerdings auf dem britischen Markt und den asiatischen Märkten fest.



Raffaella Bologna, Weingut Braida – Giacomo Bologna: »Den Jahrgang 2008 prägt vor allem seine Unterschiedlichkeit«

Wie sehen Sie die Zukunft der Weine Ihrer Region?

Ich glaube an eine rosige Zukunft. Unsere Stärke ist die extreme Verbundenheit zu unserem Territorium und seinen einheimischen Rebsorten, die uns zunehmend »besonders« und einzigartig macht. Wir verkaufen keinen Merlot oder Syrah, sondern Herkünfte wie Nebbiolo, Barbera und Moscato. 2008 ist der Barbera d' Asti von der DOC zur DOCG aufgestiegen, was zwangsweise mit Bürokratie und Kosten verbunden ist. Es gibt Leute, die das für übertrieben oder unproduktiv halten. Wir hören von Fachleuten auf internationalen Märkten oft die Kritik »das Piemont kommuniziert nicht«. Das Piemont ist über prestigereiche Marken und Herkünfte präsent, besonders mit Barolo und Asti, aber seine territoriale Dimension und seine große, produktive Ausdrucksstärke bleiben außen vor.

Wie bearbeiten Sie den deutschen Markt?

Die Kellerei Braida arbeitet in Deutschland vornehmlich »on-trade«, also über ausgewählte Vertriebe, die ihrerseits das Horeca-Segment beliefern. Der Agenturpartner von Braida ist VIP-Weine, Köln.

Spüren Sie Auswirkungen der Krise, wie agieren Sie?

Das Jahr 2008 hat Braida positiv abgeschlossen. Wir hoffen, trotz der weltweiten Schwierigkeiten unsere Erfolge zu wieder-

holen. Nicht nur weil wir exzellente Weine im Keller haben und langlebige Jahrgänge, sondern vor allem weil unsere Beziehung zum Kunden auf konkreten Werten beruht (Liebe zum Beruf, Neugier, Freundlichkeit, Treue und Toleranz). Die Weine von Freunden sind doch immer die besten! Natürlich gibt es auch Neuigkeiten: Wir haben 2009 ein Restyling der Weißweine unseres Gutes in der Langhe, Serra dei Fiori, vorgenommen. Wir haben einen Riesling »Re di Fiori« herausgebracht, der verblüffen wird, sowie eine Cuvée aus Chardonnay und der piemontesischen, semiaromatischen Sorte Nascetta. Premiere feiert auch der Grappa Invecchiata di Bricco dell'Uccellone 2005 aus dem Trester unseres bekanntesten Weines. Braida setzt zudem auf enogastronomischen Tourismus. Unsere Kellerei steht allen offen und wir haben Personal eingestellt, das deutsch, französisch und englisch spricht.

Südtirol



Armin Dissertori ist Obmann der Kellereigenossenschaft Kaltern und Präsident des neuen Dachkonsortiums Südtiroler Wein.

Die 410 Mitglieder der Kellerei Kaltern bearbeiten gut 290 Hektar Rebfläche. Die Jahresproduktion liegt bei rund 1,5 Mill. Flaschen.

Wie ist die Qualität der aktuellen Jahrgänge?

Die Erntemengen waren im Großen und Ganzen gleich wie im letzten Jahr. Bei den Qualitäten zeichnen sich, vor allem bei den Weißweinen, trotz der schwierigen Wetterverhältnisse, gute bis sehr gute Qualitäten ab. Die rigiden Auslese- und Qualitätskriterien der Produzenten haben sich gelohnt. Der hohe Erfolgsdruck und die Konkurrenz zwischen den Produzenten tragen weiterhin zum positiven Qualitätsbewusstsein der Produzenten in Südtirol bei. Insgesamt wird der Jahrgang 2008 zufriedenstellend sein, bei den schweren Rotweinen kann mit der einen und anderen Überraschung gerechnet werden.

Wie entwickeln sich die Preise?

Zurzeit ist nur von moderaten Preisanpassungen die Rede. Grundsätzlich kann aber für die nahe Zukunft von stabilen Preisen ausgegangen werden.