

STIMME-FORUM: WEINLANDSCHAFT IM UMBRUCH

92,9 Millionen
Liter 2011er
in Württemberg

JAHRGANG 2011 Württembergs Weinbaupräsident Herrmann Hohl bringt zum *Stimme*-Forum neue Erntezahlen mit. Genau 92,9 Millionen Liter Wein wurden laut aktueller Statistik im Jahrgang 2011 geerntet. Das freut Württembergs Weingärtner, ist es doch weit besser, als zunächst befürchtet.

Die Frostschäden vom Mai hatten zunächst nur 80 Millionen Liter erwarten lassen. Doch das, was die Rebstöcke nachtrieben, wurde dank lange idealem Herbstwetter tatsächlich fast alles noch reif. „Was im Frühjahr beim Weinverkauf wegen des kleinen Vorjahresharstes verlorenging, können wir eventuell aufholen“, hofft Hohl und spricht von einer „schwarzen Null am Markt“.

Das Weihnachtsgeschäft, für das typisch sei, dass es jedes Jahr später beginne, sei „sehr gut angelaufen“, sagt Herrmann Hohl. Ein wichtiger Gradmesser ist für ihn der Heilbronner Weingipfel. „Die Stimmung war dort gut, das Konsumklima sogar sehr gut.“

Karl Seiter, Geschäftsführer der WG Heilbronn spricht von einem „ganz normalen Jahrgang, wie viele zuvor“. Wermutstropfen: Weil 2010 nur zwei Drittel der üblichen Menge geerntet wurde, sei das Verkaufsergebnis bei Weißwein „lädiert“. *kal*

Ein Hebel gegen
Anbaufreiheit

EUROPA Bei der Milch wurde die EU-Marktordnung abgeschafft, ebenso beim Zucker. Jetzt auch beim Wein? Beschlusslage ist, dass die Anbaubeschränkung 2015 fällt, eine Übergangsfrist bis 2018 ist aber vorgesehen. Weinbaupräsident Hermann Hohl, der unlängst in Brüssel in diese Sache verhandelt hat, ist aber sicher, dass das Ende des Anbaustopps noch später kommt. Wein, der auf neuen Flächen angebaut wird, dürfe zudem nur als „Deutscher Wein“ ohne Lage oder Sorte verkauft werden, weshalb er keine neue Konkurrenz fürchtet. *mfd*

Verteidigung der
Zentralgenossen

WZG Leser Rainer Siegele aus Beilstein sieht mit kritischem Blick auf die Auszahlungen der Württembergischen Zentralgenossenschaft (WZG) in Möglingen Größe nicht per se als Erfolgsrezept. Karl Seiter von der WG Heilbronn verteidigt die WZG. Sie sei für die Vermarktung außerhalb Württembergs gegründet und erfolgreich. Jährlich verkaufte sie rund 35 Millionen Liter, gut die Hälfte überregional, und entlaste so den Markt in Württemberg. *kal*



Weinabfüllung: Über 110 Millionen Liter Wein wollen die Württemberger jährlich verkaufen, doch nach zwei kleineren Ernten fehlt vor allem Weißwein.

Foto: WZG

Ohne Wandel keine Zukunft

WIRTSCHAFTLICHKEIT Fusionen als spektakuläres Zeichen im Kampf um Wettbewerbsfähigkeit

Von unserem Redakteur
Herbert Kaletta

Fusionitis. Kein Virus, sondern Ausdruck für die rasanten Folge der Zusammenschlüsse bislang selbständiger Genossenschaften im Württemberg. Ein magerer Jahrgang 2010, ein stark frostgeschädigter 2011. Für Karl Seiter, Geschäftsführer der Genossenschaftskellerei Heilbronn, der größten in Württemberg, sind das nur Beschleuniger eines nicht erst in diesem Jahr begonnen Prozesses. Weil kleine Ernten den Druck hoher Fixkosten noch verstärken und letztlich das Traubengeld, die Auszahlung an die Weingärtner senken.

Beim *Stimme*-Forum „Weinlandschaft im Umbruch“ sind er, Weinbaupräsident Hermann Hohl, Jürgen Willy als Sprecher der Privatkellereien und Peter Albrecht als Sprecher der Vereinigung Württembergischer Weingüter vor zehn fachkundigen Lesern im Kern einig: Der beschrittene Weg muss sein, soll Württembergs Weinbau Zukunft haben.

Kostendruck Die elementare Anforderung an die Zukunft heißt: Weingärtnerfamilien müssen von ihrer Arbeit und ihrem Produkt leben können. Steigende Kosten über höhere Preise aufzufangen, sei beim Verbraucher und auf dem Markt nicht durchsetzbar. So bleibe nur, Kosten über die Veränderung der Betriebsstruktur zu senken. Wie durch bessere Auslastung von Keller und Fuhrpark.

„Der Markt hat sich verändert, das Einkaufsverhalten hat sich verändert, wir müssen uns in Segmenten, die am Wachsen sind, neu positionieren“, sagt Peter Albrecht. Kleine Betriebe hätten beim Verkauf an Endverbraucher und mit Dienstleistungen gute Chancen, aber im Weinberg und Keller die gleichen, wenn nicht größere Kostenprobleme.

„Der Privatkunde ist ganz wichtig, aber das ist nicht unendlich ausdehnbar“, schränkt auch Jürgen

Willy, ein. Der Weinkenner, der ins Haus kommt, ist überzeugbar, ist bereit, für Qualität mehr zu zahlen. Warum das nicht reicht, macht Karl Seiter am Größenverhältnis klar. „Zehn Prozent gehen direkt an den Endverbraucher, die 90 anderen Prozent müssen auch wo hin.“ Und wenn man national und mit internationalen Weinen im Handel konkurriert, zählt der günstigere Preis.

„Was sich im Regal nicht dreht, ist schnell ausgelistet“, sagt Weinbau-

präsident Hermann Hohl. Deshalb müsse man auf jene Sorten setzen, die sich dort „drehen“, also verkaufen. Für Hohl folgt daraus, die „zu hohe Produktvielfalt“ zu straffen. Peter Albrecht fürchtet keine negativen Folgen: „Das bringt keine Vereinheitlichung der Weine, es geht um die Profilierung der Sorten.“

Bewegung bleibt Die Genossenschaften, die für 75 Prozent der Weinproduktion stehen, sind für Hermann Hohl das Rückgrat bei der gemeinsamen, nötigen Entwicklung. Peter Albrecht sieht „eine gewisse Spielwiese“ für die Kleinen, wie besondere Methoden des Ausbaus. „Beide Seiten ergänzen sich“, ist er Chef eines Heilbronner Weinguts sicher. Und der Nordheimer Jürgen Willy sieht keinen Widerspruch zwischen Experimenten mit neuen Sorten und der wichtigen Pflege der für Württemberg typischen Trollinger und Lemberger. „Die Kunden wollen auch Neues probieren.“

Weinbaupräsident Hohl fordert auf, die Neuausrichtung auf internationale Konkurrenz und Märkte fortzusetzen. Er lobt den „Kraftakt“, der allein in diesem Jahr geleistet wurde. „Nirgends in Deutschland ist eine solche Dynamik drin wie in Württemberg.“

„Es geht um ein System, das Wengertern und ihrem Nachwuchs ein Spaß und ein gutes Einkommen bietet“, formuliert Jürgen Willy. „Und deshalb wird weiterhin Bewegung drin bleiben“, verspricht Karl Seiter.



In der Diskussion (von links): Jürgen Willy, Sprecher der Weinkellereien, Weinbaupräsident Hermann Hohl, Moderator und HSt-Redakteur Kilian Krauth, Karl Seiter, Geschäftsführer der WG Heilbronn, und Peter Albrecht, Sprecher der Weingüter.

Die Reben mehr ins Stadtbild bringen

Nur profitable Betriebe erhalten die Weinlandschaft attraktiv für Touristen – Standort der Wein-Villa nicht optimal

Von unserem Redakteur
Manfred Stockburger

VERMARKTUNG „Wein und Tourismus gehören zusammen“, sagt Karl Seiter, der diesen Satz als Geschäftsführer der Heilbronner Genossenschaftskellerei und als Chef des Verkehrsvereins geradezu verkörpert. Zwischen Theorie und Praxis klafft aber die eine oder andere Lücke, wie Leser Wolfgang Strecker aus Kirchardt bemängelt: „Wenn man nach Heilbronn hineinfährt, sieht man nichts von der Weinstadt. Auf den Hauptstraßen ist der Weinbau nicht präsent.“ Anders als in der Pfalz. „Da gibt es links und rechts der Straße immer ein Weingut.“ Strecker vermisst in der Region solche Ansätze: „Da muss man neue Wege gehen“, fordert der *Stimme*-Leser.

Niemandsland Württembergischer Chef Hermann Hohl setzt auf Vintotheken. „Da sind wir noch fast Niemandsland“, meint er, auch in Sachen Architektur. Von den Genehmigungsbehörden fordert er „ein bisschen mehr Mut“ ein, vor allem, was den Außenbereich angeht. Im Bereich des Tourismus setzt Hohl zudem auf die Nebenerwerbsbetrie-

be, die sich damit ein gutes Zubrot verdienen könnten. Seiter bemängelt an dieser Stelle, dass viele Betriebe gerade im Herbst keine Zeit für die Kunden hätten.

Für Karl Seiter ist in Sachen Wein-tourismus wichtig, dass die Wein-

landschaft insgesamt erhalten bleibt. „Im Kochertal gibt es schon Brachflächen, wie sie nicht wollen können.“ Solange in Betrieben weniger als der Mindestlohn verdient würde, werde sich das nicht ändern. Für ihn steht deshalb fest:

„Wir müssen die Einnahmen dieser Betriebe dauerhaft verbessern.“

Sortenfrage Nicht nur in Sachen Tourismus und Vermarktung lohnt der Blick über den Tellerrand, sondern auch beim Produkt. Dass die Regionalität ein Pfund ist, mit dem die Branche wuchern muss, darüber herrschte Einigkeit – nicht zuletzt, weil sich der Württemberger durch den Anbau internationaler Sorten wie Chardonnay vergleichbarer und austauschbarer macht. In Sachen Geschmack muss sich der hiesige Wein nämlich nicht verstecken, wie zumindest Leser Karl-Ernst Schmitt aus Lauffen meint: „Die Qualität hat zugelegt.“ Er sprach sich dafür aus, dass der Württemberger als solcher erkennbar sein müsse. „Das ist ein großer Vorteil.“



Fast zwei Stunden lauschten zehn *Stimme*-Leser der Diskussion beim Forum Allee 2 – und sie mischten sich mit interessanten Beiträgen auch ein. Fotos: Guido Sawatzki

Zitate

„Wenn wir uns auf diese Plattform begeben, ist der Wengerter platt.“

Karl Seiter zur Konkurrenz mit Billigweinen beim Discounter

„Dass ein Großinvestor kommt, und im Kraichgau 30 Hektar Land für einen neuen Weinbaubetrieb kauft, ist nicht zu erwarten. Da springt zu wenig Rendite heraus.“

Peter Albrecht

„Wengerter wirtschaften nicht im luftleeren Raum.“

Moderator Kilian Krauth

„Wir sollten Sorten wie Samtrot, die aus Heilbronn kommen, wieder mehr betonen.“

Brigitte Riemer, Leserin und Weinführerin

„Im Wein liegt Wahrheit, fragt sich nur welche – und: Was steht auf dem Etikett?“

Kilian Krauth zu Möglichkeiten neuer Bezeichnungen

„Die Welt geht nicht unter.“

Karl Seiter zum möglichen Ende der Anbaubeschränkung

„Bei einer Weinprobe in Recklinghausen waren alle begeistert von der Qualität der Württemberger, auch von den Basisweinen.“

Leser Karl-Ernst Schmitt

„Die Vegetation beginnt früher und auch der Herbst. Das ist klimabedingt. Das können wir nicht ändern.“

Hermann Hohl

„Die brauchen noch eine Weile, bis sie uns Konkurrenz machen können.“

Jürgen Willy nach Verkostung englischer Weine

„Unsere Fusion mit Fleintalheim war von beispielgebender Dimension.“

Karl Seiter

Wetterkapriolen:
Katastrophe oder
normales Risiko?

KLIMA Die Nordheimer Weinbaufamilie Willy ist nicht für Traurigkeit bekannt. Aber am Morgen nach der Frostnacht vom 4. Mai „da ist uns das Lachen vergangen“, erzählt Jürgen Willy. Auch ihr Betrieb war stark beeinträchtigt. „Auch für unser Umfeld war das eine große Katastrophe.“ Seine Lehre daraus: „Nicht wir sind der Chef, sondern der da oben“, meint er. Dass die Heilbronner Wengerter weniger stark betroffen waren, weiß hingegen Peter Albrecht. „Beim Kleinklima sind wir ein bisschen im Vorteil.“

Hilfe zu versprechen, war eine der ersten Amtshandlungen des grünen Landwirtschaftsministers Alexander Bonde. Etwa sechs Millionen Euro stellte das Land für hart betroffene Betriebe zur Verfügung. Kritik, dass Nebenerwerbs-Wengerter benachteiligt würden, schwächen die Fachleute ab. „Es ist wichtig, dass die Hilfe an die Betriebe geht, die einen Totalschaden hatten“, sagt etwa Albrecht. „Wenn jemand nur zwei Drittel erntet, dann ist das normales unternehmerisches Risiko.“ Hermann Hohl betont, dass eine Beihilfe kein Ausgleich sein könne.

Angesichts der extremen Wetterbedingungen müsse sich die Branche überlegen, wie sie sich gegen solche Schäden absichern könne. Der Weinbaupräsident hofft dabei auf Unterstützung durch das Land und durch die EU. *mfd*