

Starkregen direkt vor der Lese zwang die Winzer zu einem vorgezogenen Start der Ernte und minderte zudem die Menge

## Mengenverwaltung

Die kleine Ernte 2017 hat Rheinhessens Winzer im Griff. Mit 1,9 Mill. Hektolitern wurde ein Viertel weniger als normal gelesen. Das hat Folgen für alle Vermarktungswege

nfang des fünften Jahrhunderts ist das germanische Volk der Burgunden über den Rhein gezogen. Zwischen Mogontiacum (Mainz) und Borbetomagus (Worms) haben die Burgunden am Rhein das Reich gegründet, auf das sich das Nibelungenlied bezieht.

Ist der heutige Anstieg der mit Burgunder-Sorten bestockten Rebfläche zwischen Mainz und Worms also eine geschichtsbewusste Entscheidung der Winzer? Immerhin stieg die Fläche des Grauburgunders in Rheinhessen von 1990 bis 2016 von 331 auf 1.675 Hektar, die des Weißburgunders von 137 auf 1.251 Hektar und die des Spätburgunders von 420 auf 1.470 Hektar. Nimmt man noch den Chardonnay mit 704 Hektar dazu, haben die Burgundersorten binnen 25 Jahren ihren Anteil in

den rheinhessischen Weinbergen von 3,5 Prozent auf 19,2 Prozent gesteigert.

Doch auch wenn der Anstieg der Burgunder-Rebfläche beeindruckt, so scheint es doch wahrscheinlicher, dass er weniger einer neu entdeckten Nibelungen-Treue und mehr dem geschuldet ist, dass die Burgunder-Sorten deutschlandweit im Trend liegen. Auch in Pfalz, Württemberg oder an der Nahe wird verstärkt auf Weiß-, Grau und Spätburgunder sowie Chardonnay gesetzt.

Dafür gibt es Gründe. Die Zeiten der Ertragsmaximierung im Weinberg sind längst passé. Der Kunde treibt mit seiner Nachfrage die Entscheidungen der Winzer, was sie pflanzen, an. Und der Kunde will eben oftmals Grau- oder Weißburgunder und weniger Müller-Thurgau oder Silvaner, auch wenn deren kombinierter Anteil in Rheinhessen immer noch über dem der Burgunder liegt.

Historisch betrachtet war das Burgundenreich am Rhein übrigens bereits im Jahr 436 nach rund einem Vierteljahrhundert Geschichte. Nachdem die Burgunden unter ihrem Anführer Gundahar ihr Reich nach Westen ausdehnen wollten, verloren sie entscheidende Schlachten zunächst gegen die Römer und anschließend gegen die aus dem Osten kommenden Hunnen. In den rheinhessischen Weinbergen deutet dagegen aktuell nichts auf ein Ende des 25 Jahre währenden Burgunder-Booms hin. Verlorene Schlachten führten die Rheinhessen höchstens unter dem Banner der Liebfrauenmilch im Export und 2017 im Weinberg gegen den Frost.

Winzerboom. Doch aktuell liegen nicht nur die Burgunder, sondern auch die rheinhessischen Winzer im Trend. Es ist ein schöner Zufall, dass in der aktu-

14

ellen Ausgabe unserer Schwester-Zeitschrift Meiningers Weinwelt in der Rubrik »6 sells« neben zwei Franzosen und einem Exoten vom Mittelrhein drei Weine aus Rheinhessen vorgestellt werden – ganz ohne einen Rheinhessen-Schwerpunkt in der Ausgabe.

Zudem ist keiner der drei Weine ein im Trend liegender Burgunder. Stattdessen ein Likörwein im Tawny-Port-Stil vom Weingut Dirk Wendel, ein Orange Wein aus der Rebsorte Bacchus von Marc und Jan Weinreich sowie der Riesling Pfeffererde vom Weingut Familie Geil. Ist es auch Zufall, dass alle drei Weingüter aus dem Wonnegau in Rheinhessens Süden kommen? Wohl eher schon, denn auch im Bereich Nierstein gibt es um Oppenheim-Nierstein, Mainz-Hechtsheim oder Saulheim Oualitätszentren, in denen sich gute Winzer tummeln. Und im Bereich Bingen um Appenheim-Ingelheim oder Siefersheim genauso.

Doch in der Tat ist der Wonnegau der Ursprung des rheinhessischen Aufstiegs. Gerade um Westhofen herum tummeln sich ambitionierte Weingüter. Sehr deutlich wird das im Nachbarort Bechtheim. Auf rund 1.800 Einwohner kommen mindestens zehn ambitionierte Weingüter. Und egal ob bei Erbeldinger, Jean Buscher oder Dreissigacker – die junge Generation hat das Ruder übernommen und ist mittlerweile als Winzer bereits erwachsen geworden.

Mut zu neuen Wegen. Das gilt auch für die Brüder Marc und Jan Weinreich, die 2008 das elterliche Weingut übernahmen. Gleich zu Beginn stellte das Gespann auf biologischen Anbau um und verschlankte das Sortiment, indem es die Qualitätspyramide mit Guts-, Ortsund Lagenweinen umsetzte. Seither produzieren die Bechtheimer Brüder ausschließlich trockene Weine. Konsequent halten sie den Fokus des Weinguts auf



50 Prozent
Dornfelder und
50 Prozent Kerner
gemeinsam auf der
Maische vergoren
und weinrechtlich
als deutscher Wein
verkauft. So
modern und
experimentierfreudig sind Rheinhessens Winzer

Weißwein, der 95 Prozent der Anbaufläche ausmacht.

Bei diesen Anpassungen ist es aber nicht geblieben. »Vor knapp sechs Jahren bin ich in das Thema Naturwein bzw. Orange Wine reingekommen«, berichtet Marc Weinreich. Dabei erwies sich die Partnerschaft mit seinem Bruder als sehr förderlich. »Es ist gut, dass Jan jemand ist, der überzeugt werden will und mich auch mal ausbremst, letztlich aber auch offen für Neues ist. Wir haben damals im Keller ein wenig rumprobiert, bewusst auf bukettbetonte Sorten gesetzt und die Weine zunächst mehr unter der Hand verkauft«, so Marc Weinreich. Die ersten Experimente wurden vor knapp drei Jahren um einen Pet Nat erweitert.

Doch schließlich standen die Brüder dann vor der Frage, wie es weitergeht. Der bisherige Aufwand für die besonderen Liebhaberweine schien den Ertrag nicht zu rechtfertigen. So stand die Frage, damit aufzuhören oder die Bemü-



Getränkelogistik verlangt eine hohe Produkt- und Dienstleistungskompetenz. Als weltweiter Spezialist der Wein- und Getränkelogistik entwickelt JF Hillebrand für seine Kunden innovative Logistik- und Servicekonzepte inklusive temperaturgesteuerter Transporte und Bulk-Verladungen. Der individuelle Full-Service von JF Hillebrand umfasst das effiziente und innovative Transport-, Warehouse- und Informationsmanagement von Wein, Bier und Spirituosen. Als internationale Unternehmensgruppe sind wir in 91 Ländern vertreten.



JF Hillebrand Deutschland GmbH

T +49 6131 5030 mainz@jfhillebrand.com www.ifhillebrand.com hungen zu intensivieren. Sie entschieden sich für Letzteres und kreierten neben den Weinguts-Weinen die Linie »Natürlich Weinreich«.

Mit eigener, humorvoller Ausstattung stellten die vier Weine »Perlen vor die Säue« (der Pétillant Naturel), »Heiter bis wolkig« (Dornfelder und Kerner gemeinsam auf der Maische vergoren), »Tacheles« (Orange Wein aus Bukettsorten, vor allem Bacchus) und »Des Wahnsinns fette Beute« (Orange-Chardonnay) zum Start der Linie vor einem Jahr 7 Prozent des Absatzes, doch binnen einem Jahr hat sich die Menge verdoppelt. »Wir hatten etwas mit Export geliebäugelt, und das hat in den USA und Skandinavien gut geklappt«, erklärt Marc Weinreich.

Dabei ist die Mengensteigerung ein schwieriges Unterfangen, denn diese besonderen Weine erfordern extrem gesundes Lesegut. Zukauf ist da keine Option. Das Wachstum des Weinguts auf gut 20 Hektar hilft besser, die nötigen Mengen zu erlangen. Die neue Größe ermöglichte vor einem Jahr auch einen Mitarbeiter für den Vertrieb einzustellen, wodurch Marc Weinreich wieder mehr Zeit für die Kellerarbeit hat, die er sich mit seinem Bruder teilt. So haben Marc und Jan Weinreich binnen nicht einmal zehn Jahren ihr Familienweingut zu einem Betrieb umgeformt, der auf zwei Beinen steht, von denen eines modern und eines avantgardistisch gestaltet ist.

**Gestiegenes Image.** Jedes Weingut hat seine eigene Geschichte, und die der Weinreichs ist sicher nicht kopierbar, aber sie ist doch exemplarisch für viele junge Winzer, die nach der Übernahme den Betrieb umformten und modernisierten.

Dabei war für viele junge Rheinhessen der Einstieg ins elterliche Weingut lange Zeit eine schwierige Entscheidung. Das Flaschenweingeschäft war meist nicht stark ausgeprägt und dementsprechend auch die Keller nicht gerade hochmodern. Sollte man sich dem ungewissen und riskanten Fassweinmarkt stellen, oder sollte man große Investitionen in die Hand nehmen und mit Engagement bis zur Selbstaufgabe etwas Eigenes aufbauen?



Die Brüder Marc (li) und Jan Weinreich haben ihr Weingut in Bechtheim auf zwei Säulen gestellt, wobei aktuell gerade »Natürlich Weinreich« sehr erfolgreich ist

Das in den letzten zwanzig Jahren enorm gestiegene Image Rheinhessens erleichtert heutigen Nachwuchswinzern die Entscheidung deutlich. Man muss nicht mehr bei Null anfangen, wenn man rheinhessischen Wein promoten will. Dabei sind außerhalb der Weinbranche viele Bekanntheits- und Imageprobleme der Region geblieben. Gerade die engagierten Jungwinzer haben es aber geschafft, Rheinhessen in der Weinbranche zu etablieren. Und sie haben dafür gesorgt, dass innerhalb Rheinhessens Wein zum verbindenden Identifikationsfaktor schlechthin wurde.

Unsicherheitsfaktor Ernte. Einen Strich durch die Rechnung der aufstrebenden Winzer macht die kleine Ernte. Die letzte Ernteschätzung weist für Rheinhessen gerade einmal 1,9 Mill. Hektoliter Weinmost aus. Damit wird in



Der Rote Hang steht für Rheinhessens Riesling-Klassiker an der östlichen Rheinfront

Rheinhessen erstmals seit Langem weniger als in der Pfalz geerntet, die immerhin 11 Prozent weniger Fläche ausweist.

Eine kleine Ernte kommt immer ungelegen, doch 2017 werden die Rheinhessen besonders getroffen. Der Durchschnittsertrag von 73 hl/ha ist noch kleiner als im Mini-Jahr 2010. Damals lag er bei 77 hl/ha.

Das kann an der Branche nicht spurlos vorbeigehen. Es sind gerade diese Witterungsereignisse, die die fortschreitende Konzentration der weinerzeugenden Betriebe zu einem systemimmanenten Prozess machen. Wer in guten Jahren keine Rücklagen bilden kann, wird von den schlechten Jahren früher oder später überrollt.

Das zeigt sich bei aller Dynamik der jungen Winzer auch in den rheinhessischen Betriebsstrukturen. Existierten 2010 noch 2.865 weinerzeugende Betriebe in Rheinhessen, so waren es bei der letzten statistischen Erhebung 2016 nur noch 2.348. Die durchschnittliche Betriebsgröße stieg von 9,3 auf 11,3 Hektar Rebfläche.

Dennoch muss Rheinhessens professionellen Winzern vor der Zukunft nicht allzu bang sein. Denn 2017 ist der erste quantitativ schlechte Jahrgang seit 2010. In den sechs Folgejahren haben die Rheinhessen in Summe stets eine Normalernte eingefahren auch im Frostjahr 2011 und im deutschlandweit kleinen 2013. Bis Mitte 2015 lagen auch die Preise für rheinhessischen Fasswein auf einem hohen Niveau, sodass Rheinhessens Winzer doppelt profitieren konnten.

Alle Augen auf Müller-Thurgau. Zudem sind die Winzer mit relativ vollen Kellern in die Ernte 2017 gegangen. Und nach der Ernte entwickelten sich die Müller-Thurgau-Restanten aus 2016 von einem Abschreibungsobjekt zu einer begehrten Ware, die gute Preise erzielte.

Dabei besitzt Müller-Thurgau für Rheinhessen besondere Bedeutung. Auch wenn Riesling Müller-Thurgau in der Rebfläche als meistangebaute Sorte 2013 abgelöst hat, so sind die Erträge bei Müller-Thurgau normalerweise doch deutlich höher, sodass nach wie vor Müller-Thurgau der am meisten gekelter-

Weinwirtschaft 1/2018

te Most ist. 2016 wurden 480.000 Hektoliter Müller-Thurgau gelesen, der damit 18,8 Prozent der Ernte ausmachte. Der Absatz der Liebfrauenmilch, in die viel Müller-Thurgau floss, ist deutlich schneller zurückgegangen, als die Müller-Thurgau-Rebfläche.

Als die Fassweinpreise für Müller-Thurgau 2016 auch deswegen auf 40 Euro/hl sanken, war das Klagen daher groß, denn trotz Erträgen von 115 hl/ha sehen Branchenkenner die Schwelle für eine austrägliche Bewirtschaftung bei mindestens 70 Euro/hl. Der aktuell gut 40 Prozent über diesem kritischen Wert liegende Fassweinpreis kann daher die Ausfälle, die über alle Sorten bei 26 Prozent liegen, ausgleichen.

Doch das sind nur Rechenspiele, die ignorieren, dass die Ernteausfälle innerhalb Rheinhessens sehr heterogen verteilt sind. Besonders schlimm betroffen sind der Westen Rheinhessens im Weinbereich Bingen, wo der Spätfrost im Grenzbereich zur Nahe massive Schäden verursachte, und der Süden, wo im Weinbereich Wonnegau Starkregen mit Hagel unmittelbar vor Beginn der Lese die Lage so kritisch machte, dass der Erntebeginn um ein paar Tage vorgezogen wurde. Als Reaktion auf diese Ereignisse beschloss der rheinland-pfälzische Weinbauminister Volker Wissing die Ausnahmegenehmigung, das Mindestmostgewicht für Dornfelder Qualitätswein um 3 Grad auf 65 Grad Oechsle herabzusetzen.

Auch in den stark geschädigten Regionen gibt es jedoch Unterschiede in der Betroffenheit der Betriebe. Die Rechnung, dass höhere Preise kleinere Erträge aufwiegen, dürfte für einige Winzer daher nicht aufgehen. Andere, gerade im Nordosten im Weinbereich Nierstein, können dagegen profitieren.

Folgen der Mini-Ernte. Wie wird sich die kleine Ernte auf dem Markt bemerkbar machen? Je nach Vermarktungsart fällt die Antwort unterschiedlich aus. Ein Ausnahmewinzer wie Philipp Wittmann erzeugt trotz starker Expansion auch in normalen Jahren nicht genug Menge, um der Nachfrage Herr zu werden. Mit Projekten wie »100 Hügel«

gelingt es ihm, einen Teil der Nachfrage mit Wein aus nicht weingutseigenen Trauben zu befriedigen.

In einem Jahr wie 2017 wird dann das Angebot der Weingutsweine gleich einem Naturgesetz kleiner. Wer auf die Weingutsweine der Star-Winzer Rheinhessens in seinem Portfolio nicht verzichten will, kann sich seine Allokationen daher gar nicht früh genug sichern. Für die Zu-Spät-Kommer werden viele ausverkaufte Winzer sicher versuchen, Alternativen über Zukauf zu schaffen. Damit entsteht auf dem Fassweinmarkt eine Nachfrage durch die Winzer, die es in Rheinhessen – anders als in der Pfalz – bisher nur auf einem geringfügigen Niveau gab. Natürlich werden die Winzer höhere Qualitätsanforderungen stellen als die Kellereien, aber sie wer-



Weinwirtschaft 1/2018

den auch bessere Preise zahlen, weil sie ihre Weine zu einem höheren Preis absetzen können.

Viele der jungen, aufstrebenden Winzer sind bisher auf eine Mischkalkulation angewiesen. Sie produzieren mehr Wein, als sie im Direktverkauf und über den Fachhandel absetzen können. Ein Teil ihres Weins floss bisher auf den Fassweinmarkt. Angesichts von Mengenverlusten von im Schnitt 25 Prozent werden nicht wenige gar nichts an den Fassweinmarkt liefern, sondern unter Umständen ebenfalls zukaufen müssen.

Da ihre Kalkulation aber ins Wanken gerät, werden viele Winzer über Preiserhöhungen nachdenken. Fachhändler, die an den Newcomern Rheinhessens interessiert sind, müssen sich also weniger um die Versorgung Gedanken machen, aber unter Umständen selbst neu kalkulieren.

Leidtragender LEH. Für den Fachhandel ist die kleine Ernte Rheinhessens zwar nicht schön, doch die Kröte, die er schlucken muss, dürfte deutlich kleiner sein als die der Winzer. Blickt man jedoch auf den natürlichen Absatzweg der Oppenheimer Krötenbrunnen sieht die Lage deutlich schlechter aus.

Das Mainstream-Geschäft des LEH hängt direkt mit dem Fassweinmarkt zusammen. Dort geht die verfügbare Menge für die Kellereien um mehr als 25 Prozent zurück. Selbstvermarkter, die bisher einen Teil ihrer Ernte als Fasswein verkauften, bringen nun nicht 25 Prozent weniger als Fasswein an den Markt, sondern im Extremfall gar nichts. Und gut verkaufende Weingüter müssen ihre Ausfälle durch Zukäufe kompensieren und reduzieren die für Kellereien verfügbare Menge weiter.

Das wiederum macht es schwieriger die gerade erkämpften Regalplätze im LEH zu halten. Nach Daten der GfK hat Rheinhessen 2016 seinen Marktanteil unter den deutschen Weinen im LEH um 3 Prozentpunkte auf 33 Prozent steigern können. Den ersten Platz unter den deutschen Anbaugebieten haben sich die Rheinhessen jedoch mit einem Rückgang des Durchschnittspreises um 5,7 Prozent auf 2,65 Euro/Liter erkauft.

Dieser Durchschnittspreis dürfte sich angesichts der gestiegenen Fassweinpreise erhöhen, denn die Kellereien werden bemüht sein, zumindest einen Teil ihrer gestiegenen Beschaffungskosten an den LEH und die Kunden weiterzugeben.

Für den LEH sind die großen Anbaugebiete von besonderem Interesse, da die Kellereien hier eine zuverlässige Versorgung in großer Stückzahl besser garantieren können. Ein wenig dürfen die Rheinhessen daher hoffen, denn in den

großen Anbaugebieten Württemberg und Mosel ist die Ernte ähnlich klein ausgefallen wie in Rheinhessen.

Angesichts von historisch kleinen Ernten sind auch Frankreich, Italien und Spanien nur bedingt in der Lage, neue Regalplätze zu erobern. Die Übersee-Konkurrenz ist zudem längst nicht mehr so angesagt, abgesehen davon, dass Chile und Argentinien selbst mit Versorgungsengpässen zu kämpfen haben und Australien sowie die USA nicht den Ruf von Preiskämpfern haben.

So droht die größte Konkurrenz aus Baden und der Pfalz, wo die Winzer mit einem blauen Auge aus der Ernte davon gekommen sind. Doch auch dort gibt es Verluste, sodass die Kellereien und Erzeuger zunächst bemüht sein werden, ihre eigenen Regalplätze zu verteidigen und sicher nicht mit aggressiven Preisen versuchen, neue Regalfläche zu erobern.

Die größte Gefahr für die eigenen Regalplätze ist daher die Verfügbarkeit selbst. Da die Kellereien gute Bestände aus 2016 eingekauft haben, könnte bei einer besseren Erntemenge 2018 jedoch der Anschluss an die Normalvermarktung geschafft werden. Doch diese Rechnung bezieht mit den Weinbeständen eine statistische Größe ein, hinter die viele Marktteilnehmer ein großes Fragezeichen setzen.

**Fazit.** Selbstvermarktende Winzer sind von der kleinen Ernte stärker betroffen als Fassweinvermarkter, da die höheren Fassweinpreise die Ausfälle kompensieren können, während die Selbstvermarkter ihre Preise schlecht um 25 Prozent erhöhen können.

Betriebe, die die guten Jahre 2011–2016 genutzt haben, um Rücklagen zu bilden, sollten dennoch gut durch dieses Krisenjahr kommen. Der Jahrgang 2017 dürfte daher nur für eine Pause und nicht für ein Ende des rheinhessischen Aufschwungs sorgen.

In Zeiten von Knappheit gewinnen die lukrativen Vermarktungswege. Versorgungsschwierigkeiten dürfte es daher vor allem für den LEH und den Export geben, während der Fachhandel sich »nur« auf leicht steigende Preise einstellen muss.



Der Binger Scharlachberg ist die nordwestliche Grenze Rheinhessens

18 Weinwirtschaft 1/2018