



Für die Winzer an der Ahr war 2011 ein Traumjahrgang. Qualität und Quantität sind rekordverdächtig

Winzer auf der Sonnenseite

So viel Euphorie war selten. Begeistert sind die Winzer an der Ahr, dem deutschen Rotweinparadies, über den Weinjahrgang 2011. Ein in jeder Beziehung perfektes Lesegut wurde eingebracht, und seit Langem ist auch wieder einmal die Menge sehr zufriedenstellend. Ein weiterer großer Jahrgang aus einer Region bei tendenziell stabilen Preisen ist zu erwarten.

Jupp Kreuzberg ist 82 und hat in seinem Winzerleben einiges gesehen. Doch so etwas wie im Herbst 2011 noch nicht. »Ich habe ja schon viel erlebt«, sagt der Senior des Weingutes Kreuzberg in Dernau. »Aber so gute Trauben wie in diesem Jahr hatten wir noch nie im Keller.« Sohn Ludwig stimmt ihm zu: »Wir haben eine traumhafte Qualität geerntet. Absolut gesundes Lesegut, farbintensiv und mit hohen Oechslegraden, mindestens so gut wie 2009. Aber die Menge ist im Vergleich zu diesem großen Jahrgang fast doppelt so hoch.« 60 bis 70 Hektoliter pro Hektar hat der VDP-Winzer im Durchschnitt geerntet. Da kann das Fazit über den Herbst 2011 nicht überraschen: »Wir sind rundum glücklich.« Für

Wolfgang Hehle vom Deutzerhof war der gesamte Jahresverlauf perfekt. »Der heiße April sorgte für einen frühen Austrieb, nach der Blüte sahen die Stöcke blendend aus. Der kühle und nasse Sommer versorgte die Reben bestens mit allen erforderlichen Nährstoffen, und die vier Sonnenwochen im September waren der krönende Abschluss. Das alles garantiert sensationelle Qualitäten«, glaubt Hehle. Wer in den vergangenen Wochen an der Ahr unterwegs war, sah rundum strahlende Gesichter. Wie bei Thomas Nelles in Heimersheim: »Durch das tolle Wetter im September und Oktober war die Lese wunderbar entspannt, ganz im Gegensatz zu 2010. Wir haben mit dem Frühburgunder schon

Ende August angefangen, dann 14 Tage Pause gemacht und bis Anfang Oktober den Spätburgunder eingebracht. Innerhalb von elf Tagen haben wir unsere 8,5 Hektar komplett geerntet. Das war Rekord«. Gerhard Stodden vom Recher Weingut Jean Stodden ist sich sicher, dass »2011 die großen Jahrgänge 2003, 2006 und 2009 noch toppen wird«. Kerngesunde Trauben mit durchschnittlich 95 Grad Oechsle, reife Tannine und gemäßigte Alkoholwerte lassen auf einen »gigantischen« Jahrgang hoffen. Pro Hektar hat Stodden 55 bis 56 Hektoliter eingebracht. Marc Adeneuer hat pro Hektar im Schnitt etwa 75 Hektoliter geerntet. Damit liegt das Haus J.J. Adenauer in Bad Neuenahr men-



Ludwig Kreuzberg:
»Wir haben eine traumhafte Qualität geerntet. Absolut gesundes Lesegut, farbintensiv und mit hohen Qechslegraden, mindestens so gut wie 2009«



Gerhard Stodden:
»2011 wird die großen Jahrgänge 2003, 2006 und 2009 noch toppen«



Paul-Michael Schäfer:
»Wir schielen nicht mehr nach der größtmöglichen Reife. Wir wollen mehr Eleganz in unseren Weinen und weg vom zu hohen Alkohol«



Marc Adeneuer: Wir bieten jetzt über Ahr-Wein den Erzeugern eine Marketing-Plattform, zeigen verstärkt Präsenz und organisieren auch mehr Verkostungen als bisher

genmäßig etwa 40 Prozent über dem Vorjahr und leicht über dem langjährigen Mittel. Die Qualität sei perfekt, die Trauben vollreif mit extrem hohen Mostgewichten, der Alkohol etwas höher als im Vorjahr, so dass Weine mit 13,5 und 14 %vol. keine Ausnahme bleiben würden. Da sich der Alkohol aber gewiss gut einbinden werde, ist sich Adeneuer sicher, »dass wir richtig gute Sachen machen werden«.

Eleganz statt Power

Auffallend ist, dass sich die führenden Winzer an der Ahr inzwischen vom Oechsle-Fetischismus verabschiedet haben. Paul-Michael Schäfer, der im Weingut Burggarten für den Keller verantwortlich ist, beschreibt den Stilwandel: »Wir schielen nicht mehr nach der größtmöglichen Reife. Wir wol-

len mehr Eleganz in unseren Weinen und weg vom zu hohem Alkohol. Deswegen lesen wir, wenn die Trauben physiologisch reif sind, also in einem Oechsle-Bereich von Mitte bis maximal Ende der 90er-Werte.« Kaltmazeration, niedrige Gärtemperaturen, Maischegärung, Ertragsreduzierung im Weinberg und strenge Selektion auch im Keller sind für Schäfer heute Standard. »Wenn wir gewollt hätten, wären in diesem Jahr deutlich mehr als 100 Hektoliter pro Hektar möglich gewesen. Eingbracht haben wir zwischen 60 und 70.« Für die Kunden, die in früheren Jahren voluminösere Weine gewohnt waren, sei der Wandel hin zu einem eher burgundischen Stil nicht einfach gewesen; inzwischen habe man dies aber akzeptiert. Beim Direktabsatz (60% Anteil) und in der Gastronomie ist Burggarten gut aufgestellt. »Im Fachhandel würde ich mir aber noch eine bessere Distribution wünschen«, sagt Schäfer. Auch Hans-Joachim Brogsitter, Chef der gleichnamigen Unternehmensgruppe mit Sitz in Grafschaft-Gelsdorf, hat mit seinem Kellermeister Elmar Sermann die Wendung der an der Ahr erzeugten Rotweine hin zu mehr Eleganz durchgesetzt. »Mostgewicht ist nicht das allein Seligmachende«, meint Brogsitter. Ein eleganterer Stil gehe einher mit weniger Alkohol; 13 bis 13,5 %vol. werden von dem 33 Hektar großen Betrieb angestrebt. Kunden erwarten zudem eine frühere Trinkreife, die aber nicht auf Kosten der Lagerfähigkeit der Weine gehen dürfe. Für den Jahrgang 2010 habe man viel Anerkennung bekommen. »Die Weine präsentieren sich heute erstaunlich gut, allerdings haben wir auch sehr viel Arbeit rein gesteckt – vor allem bei dem sehr gelungenen Säuremanagement. 2010 ist vom Handel sehr gut aufgenommen worden, wir sind praktisch ausverkauft«, resümiert Brogsitter. Nun war 2010 auch ein besonders kleines Jahr; bei Brogsitter zum Beispiel lag die Menge noch um ein Drittel niedriger als in dem schon ertragsschwachen Topjahr 2009. Doch in der Tat haben sich offenbar die Qualitäten weit besser entwickelt als ursprünglich gedacht. Zurückhaltung des Fachhandels wurde nicht registriert, die Keller sind vielerorts bereits geräumt. Andererseits haben manche Güter ihre Spitzenweine noch gar nicht abgefüllt. So wie im Weingut Meyer-Näkel: »Zwar sind die Mengen ausgesprochen klein, aber wir werden doch mit Großen Gewächsen aus dem

Ausgezeichnete Champagnerkreationen



1 x Grosses Gold
· Rare Millésimée 2002

2 x Gold
· Rosé Sauvage
· Brut Millésimée 2004

2 x Silber
· Cuvée Sublime
· Cuvée Brut

www.piper-heidsieck.com
www.facebook.com/Champagne.Piper.Heidsieck



3 x Grosses Gold
· Rosé Réserve
· Millésimé Vintage 2000
· Blanc des Millénaires
· Millésimé 1995 Vintage

1 x Gold
· Millésimé Vintage 1999

1 x Silber
· Brut Réserve

www.charles-heidsieck.com
www.facebook.com/champagne.charles.heidsieck



Kräuterberg, dem Pfaffwingert und wohl auch dem Sonnenberg auf den Markt kommen«, meint Meike Näkel. Die Weine hätten ganz klar das notwendige Potenzial, das man für die Großen Gewächse an der Ahr ohnehin höher ansetze als in manch anderen deutschen Anbaugebieten. Vater Werner Näkel ist nach wie vor im Herbst in den Weinbergen unterwegs, misst die Reife und bestimmt den Lesezeitpunkt mit. Die Projekte in Südafrika (Zwalu) und Portugal (Quinta da Carvalhosa) laufen unverändert weiter – letzteres jetzt fast ausschließlich gemeinsam mit Bernd Philippi vom Weingut Köhler-Ruprecht. Der dritte Partner, das Weingut Georg Breuer, hat sich weitgehend zurückgezogen. Den Keller des Betriebes an der Ahr bestimmt aber Tochter Meike. Für sie war das vergangene Jahr durch die Hochzeit mit Markus Klumpp, Juniorchef des gleichnamigen Weinguts in Bruchsal, und die Geburt der gemeinsamen Tochter ein prägendes. Durch die private Verbindung entstand der gemeinsam erzeugte Spätburgunder »Hand in Hand«. Die 10.000 Flaschen des Premierenjahrgangs 2009 waren in zwei Monaten ausverkauft. Das Konzept wird weiter fortgeführt und ab 2011 kommt noch ein gemeinsam ausgebauter Grauburgunder hinzu.

Große Gewächse aus 2010?

In Sachen Großes Gewächs 2010 besteht an der Ahr durchaus keine Einigkeit. Gelegentlich wird noch auf die Entscheidungen der Konkurrenz geschielt. »Diese Frage ist bei uns noch offen«, sagt Ludwig Kreuzberg. »Wir haben auch 2010 gut gearbeitet bei einem Ertrag von nur 37 Hektoliter pro Hektar. Unser Silberberg hätte die notwendige GG-Qualität. Mal schauen, was wir machen.« Auch Thomas Nelles, bei dem eine geeignete Partie aus der Landskrone im Fass liegt, hat sich noch nicht entschieden. Der Trend geht aber wohl eher zu einem »ja« zum Großen Gewächs. Generell strebt Nelles, zumindest bei seinen Basisweinen, eine frühe Trinkreife an: »Meine Weine sollen Spaß machen, wenn sie im Verkauf sind.« Das erwarteten die Kunden, obwohl ihr Kaufverhalten oft ambivalent sei. Zwei VDP-Güter haben sich hinsichtlich des Großen Gewächses 2010 indes klar entschieden. Der Deutzerhof hat keines produziert und auch keinen Frühburgunder. Wolfgang Hehle hat die ursprünglich dafür vorgesehenen Trauben in die Basis- und



FOTO: VOLLRATH

Rudolf Mies: »2011 bietet Super-Qualitäten, wie ich sie in den 40 Jahren meines Berufslebens noch nie gesehen habe«



FOTO: ZIEGLER

Friedhelm Nelles: »Ich hätte mir schon etwas mehr Menge gewünscht. Mit 1,25 Mill. Litern blieben wir doch deutlich unter einer Normalernte, die 1,4 bis 1,5 Mill. Liter beträgt«



Wolfgang Hehle hat die ursprünglich für die Großen Gewächse vorgesehenen Trauben in die Basis- und Mittelqualitäten »verschoben«

Mittelqualitäten »verschoben«, die dadurch »richtig gut« geworden sind. Und auch Gerhard Stodden hat sich gemeinsam mit Sohn Alexander gegen das GG entscheiden: »Weder das Volumen, noch das Potenzial ist dafür da.« Stodden gehört sicherlich zu den Vorreitern des burgundischen Stils. Auch er hat sich von dem »Mostgewichts-Fetischismus« verabschiedet, weil die Qualität des Weines davon nicht abhängt: »Wir lesen, wenn die Trauben gesund sind. Bei zu hohen Oechslegraden verliert man Säure, die wir hier dringend brauchen, um marmeladige Weine zu verhindern. Wir wollen spannende Weine machen.« Einig sind sich die sechs im VDP vertretenen Topbetriebe des Ahrtals allerdings in einem Projekt, das noch 2011 auf den Markt kommen wird: Im Keller des Weingutes Meyer-Näkel liegt derzeit noch ein Wein aus dem Jahrgang 2008, zu dem jeder Erzeuger 400 Kilo Trauben lieferte und der dann dreieinhalb Jahre ins Fass gelegt wurde. Ein Typ Portwein wird es werden, angereichert mit Alkohol, aber nicht so schwer wie das Vorbild. Der »Portwein von der Ahr« soll elegant ausfallen und leicht gekühlt getrunken werden. Der Name steht noch nicht fest. »Damit wollen wir zeigen, dass wir ge-

meinsam stark sind«, erläutert Marc Ade- neuer. Auch Thomas Nelles, bei dem der Nachfolgejahrgang ausgebaut wird, betont die guten Beziehungen der Winzer untereinander: »Wir sind wie eine große Familie, mit allem was dazugehört«, schmunzelt er. Und was machen die Genossenschaften? Es gibt sicher nicht viele deutsche Kooperativen, die so qualitätsorientiert arbeiten wie die WG Mayschoß-Altenahr und die Dagernova. 1,3 Mill. Liter, so Geschäftsführer Rudolf Mies, habe man 2011 eingebracht mit durchschnittlich 85 Grad Oechsle bei Riesling und 95 Grad bei Spätburgunder. »Das sind Super-Qualitäten, wie ich sie in den 40 Jahren meines Berufslebens noch nie gesehen habe«, freut sich Mies. Die WG, die rund 25 Prozent der gesamten Ahr-Erzeugung liefert, hat 40 Prozent mehr Menge als im Vorjahr eingebracht und liegt auch deutlich über dem langjährigen Mittel von 1,1 Mill. Hektoliter. Damit passe der Jahrgang exakt in die Marktsituation – mit dem Jahrgang 2010 sind die Genossen bei Weißwein praktisch ausverkauft, die Vorräte bei Rotwein reichen noch etwa vier Monate.

Die Kollegen von der Dagernova in Dernau sind natürlich auch vom aktuellen Jahrgang begeistert. Zumindest von der Qualität: Durchschnittlich 93 Grad Oechsle bei Spätburgunder mit Werten teilweise über 100 Grad können sich sehen lassen. Getrübt wurde die Freude ein wenig durch die eingebrachte Menge, die durchaus nicht alle Erwartungen erfüllte. »Ich hätte mir schon etwas mehr gewünscht«, meint Geschäftsführer Friedhelm Nelles. »Mit 1,25 Mill. Litern blieben wir doch deutlich unter einer Normalernte, die 1,4 bis 1,5 Mill. Liter beträgt.« Der Grund für die eigentlich untypische Situation: Die Winzer starteten eher zögerlich in die Lese, weil das hervorragende Wetter doch weiter steigende Mostgewichte versprach und die Genossen nun mal nach diesem bezahlt werden. Der richtige Zeitpunkt der Lese wurde dann manchmal verpasst, ein nicht unerheblicher Teil der Menge trocknete ein. Auf die Frage, ob angesichts der stilistischen Ausprägung an der Ahr hin zu mehr Eleganz die Zahlung nach Oechslegraden noch zeitgemäß ist und ob nicht weniger manchmal mehr wäre, antwortete Friedhelm Nelles mit nachdenklichem Unterton: »Kennen Sie ein anderes, praktikables Kriterium?« Mehr Freude bereitete der Dagernova im vergangenen Jahr die Entwicklung von

Kloster Marienthal, das gemeinsam mit Meyer-Näkel, der WG Mayschoß und Brogssitter betrieben wird. Hier wurde kräftig in Fässer und Traubenannahme investiert, der Keller auf den neuesten Stand gebracht. Die Gastronomie ist verpachtet, viele Veranstaltungen werden gebucht. »Die hohen Investitionen haben sich fast schon amortisiert. Die Leute rennen uns die Bude ein und die Kooperation mit den Partnern klappt ebenfalls hervorragend«, freut sich Meike Näkel.

Zugpferd Tourismus

Alle, ob Winzer oder Genossenschaften, sind sich einig, dass trotz der Menschenmassen, die heute schon zur Weinlesezeit über den Rotweinwanderweg laufen, für den Tourismus im Ahrtal mehr getan werden muss. Dafür engagiert sich vor allem Marc Adeneuer als Vorsitzender des Ahrwein e.V.

Der Verein wurde im Januar 2011 aus der Ahrtal-Tourismus-Service GmbH ausgegliedert, weil »der Wein ein wenig unterging in den diversen Interessen der Region. Jetzt bieten wir den Erzeugern eine Marketing-Plattform, zeigen verstärkt Präsenz und organisieren auch mehr Verkostungen als bisher. Dabei wollen wir verstärkt in die angrenzenden Gebiete gehen«, erläutert Adeneuer. Ein Beispiel dafür war Mitte November eine gemeinsame Präsentation von 20 Gütern in Köln, bei der mit einer Ausnahme auch die Spitzenbetriebe komplett vertreten waren. Die bisherigen Aktivitäten des Vereins werden allseits positiv



Auch Hans-Joachim Brogssitter (li.) hat mit seinem Kellermeister Elmar Sermann die Wendung der an der Ahr erzeugten Rotweine hin zu mehr Eleganz durchgesetzt

bewertet. Dazu Gerhard Stodden: »Dieses Marketinginstrument ist wichtig für die gesamte Region. Die Institution ist ausgesprochen kreativ und führt zudem die Winzer im Tal zusammen. Wir brauchen so etwas, um das Image des Ahrweines ständig hoch zu halten.«

Zum Image der Ahr gehört auch das (Vor-)Urteil, teuer zu sein. Die Winzer verweisen auf die hohen Produktionskosten, auf die mühsamen Arbeitsbedingungen in den Steilhängen und die niedrigen Erträge. Für den Jahrgang 2011, der mit den ersten weißen Exemplaren schon in diesen Wochen in

den Handel kommt, ist jedenfalls Preisstabilität angesagt. Manch einen Händler kann das nicht trösten. »Das Preisniveau an der Ahr stimmt einfach nicht, die Preise sind viel zu hoch«, meint beispielsweise Peer Dörpinghaus von der C & D Weinhandelsgesellschaft in Köln. Er führt Weine von Stodden, Nelles und dem Deutzerhof, beobachtet aber nur eine sehr geringe Nachfrage. Bei Fritz Zickuhr vom Frischmarkt Zickuhr in Köln läuft da schon mehr. »Durch unsere Nähe zum Anbaugebiet sind Ahrweine natürlich beliebt. Aber die Preisstruktur ist problematisch. Es gibt ja im Verkauf kaum noch Weine unter 10 Euro.« Sicher sei die Qualität deutlich gestiegen, marmeladige Weine gebe es kaum noch. Aber die Preise im Grundsortiment sollten überdacht werden; hier böten die Burgunder als direkte Konkurrenten oft einen besseren Gegenwert fürs Geld. Bei den gehobenen Qualitäten sei das Preisniveau dagegen mehrheitlich in Ordnung.

Britta Thomas vom Weinhandelshaus Siegburg hat erkennbar ein Herz für die Spätburgunder aus der nahe gelegenen Region. Sie führt Nelles, Adeneuer und Deutzerhof – Weine von unterschiedlicher Stilistik, die sehr gut gefragt sind. »Meine Kunden lieben die große Eleganz dieser Weine, die natürlich optimal in den Großen Gewächsen zum Ausdruck kommt. Doch schon im Preisbereich zwischen 10 und 15 Euro macht Ahrwein viel Spaß. Bei mir ist die Ahr jedenfalls ein unverzichtbarer Bestandteil im Sortiment.« ■

Wolfgang Schön

ES
Generalagentur
Sorrentino
Exclusive
Vertretungen

ALLEGRI
ANTICHI BORGHI
ARNALDO CAPRAI
BERLUCCHI
CACCIA AL PIANO
CANTINA BOLZANO
CANTINA DI MONTALCINO
CANTINA TOLLO
CASTELLI DEL DUCA
CONTINI
CORTEGIARA
DA VINCI
DI MAJO NORANTE
DONNAFUGATA
FALESCO
FANTINEL
FEUDO ANTICO
FONTANAFREDDA
GAROFOLI

FONTANAFREDDA



JACOPO BIONDI SANTI
LA MERIGLIA
LEONARDO DA VINCI
LIBRANDI
MACULAN
MEDICI ERMETE
PALAZZO LANA
POGGIO AL TESORO
POGGIO POLLINO
SAN LEONINO
SERAFINI & VIDOTTO
SUAVIA
TERRE DE' PRIORI
TORREVENTO
TRE ROSE
VAL DI SUGA
VILLA MATILDE
VISCONTI
VITICOLTORI PONTE

Vino Italiano Siamo Noi!

GES Generalagentur Sorrentino Exclusive Vertretungen GmbH & Co. KG • Annenheider Allee 97 • D-27751 Delmenhorst
Telefon: +49 (0)42 21 916450 • Fax: +49 (0)42 21 9164543 • www.ges-sorrentino.de • E-Mail: info@ges-sorrentino.de

Fordern Sie unverbindlich unsere Preisliste an! Nur für Wiederverkäufer!