



Prosecco-Grundwein ist knapp, die Preise schnellen in die Höhe. Zusätzliche 3.000 Hektar für die Prosecco-Produktion sollen Entspannung bringen

Mehr Flexibilität, mehr Prosecco

Eines der heiß und meistdiskutierten Themen während der ProWein und der Vinitaly war die Knappheit an Prosecco und die dementsprechende Preisexplosion

Prosecco DOC-Grundwein wird derzeit für mindestens 2,50 Euro pro Liter gehandelt. Während der Ernte 2014 konnte der Liter noch für rund die Hälfte erstanden werden. Auf dieser Basis schlossen viele Großkunden aus dem Discount- und Lebensmittelhandel Verträge ab. Wer sich nicht rechtzeitig ausreichend mit Ware zu akkuraten Preisen eingedeckt hat, steht vor gewaltigen Problemen. Die Situation erinnert an das Szenario von 2011, als das neue DOC-Regelwerk in Kraft getreten

und auf dem Markt angekommen war. Die Ertragsminderung beim Übergang von der IGT zur DOC samt Marktsäuberung und eine der schwächsten Ernten der Nachkriegszeit hatten zu Produktengpässen und Spekulationen geführt. Die Preise waren überdimensional in die Höhe getrieben. Der deutsche Absatz sank rasant. Man fürchtete damals, dass die deutschen und italienischen »Secco«-Varianten die Quoten des Prosecco Frizzante nachhaltig übernehmen könnten.

»2011 kamen die Klagen allerdings direkt vom Handel, denn der Preis für Pro-

secco Frizzante war in Deutschland über die 1,99 Euro im Discount hinausgegangen und lag bei bis zu 2,59 Euro. Das hatte zur Folge, dass der Markt nur die Hälfte absorbierte. Aber der Prosecco ist ein magischer Wein mit einzigartigen organoleptischen Eigenschaften und mit der Preisregulierung wurden die Quoten zurückgewonnen. Wir stehen heute theoretisch vor einem höheren Risiko, denn es besteht die Gefahr, dass den großen Handelsketten im Oktober das Produkt schlichtweg ausgeht. Vielleicht stehen aber auch nur beispielsweise zwei



anstatt vier Prosecco-Sorten im Regal«, erläutert der Venezianer Lorenzo Biscontin. Der 51-jährige Export- und Marketing-Experte, der u.a. als Marketing-Direktor bei Santa Margherita gearbeitet hat, Generaldirektor der Vitecoltori Bosco war und den aufschlussreichen Blog Bisco-marketing.it betreibt, ist einer der aufmerksamsten Marktanalytiker der Prosecco-Szene. »Man muss berücksichtigen, dass die heutigen absurden Preise nur einen kleinen Anteil der 2014er Gesamtproduktion betreffen. 80 bis 90 Prozent der Grundweine werden direkt nach der Ernte gehandelt. Meiner Meinung nach reicht ein Preis zwischen 1,00 und 1,20 Euro pro Liter Grundwein aus, um alle im Prosecco-Sektor tätigen Menschen zufriedenzustellen«, so Biscontin. »Wir haben ja gesehen, was in Deutschland



»Im Bezug auf Prosecco ist der deutsche Markt so reif, dass die Wachstumsmöglichkeiten ausgesprochen klein sind«

Giancarlo Moretti Polegato,
La Gioiosa

passiert, wenn der Preis über 1,30 Euro hinausgeht. In Großbritannien und den USA besteht die Gefahr, auch mit dem Spumante Volumen zu verlieren.« Ende Juni 2014 hatte Biscontin in seinem Blog eine Kalkulation zwischen Produktion und dem Wachstum der Nachfrage aufgestellt. Er war schon damals zu dem Schluss gekommen, dass mindestens 100.000 Hektoliter Prosecco DOC des Jahrgangs 2013 fehlen würden, um die Nachfrage von 2014 zu decken. Der Prosecco hat dann für 2014 mit völlig leergeputzten Kellern knapp gereicht, auch weil das Schutzkonsortium die Marktfreigabe vom November auf den Oktober vorverlegt hatte. Diese Maßnahme soll in diesem Jahr ebenfalls Luft verschaffen. Sie ist nicht die einzige. Mit der Ernte 2015 werden für den Prosecco DOC weitaus bedeutendere Neuregelungen in Kraft treten. Außerdem hat die Verteilung der knapp 3.000 Hektar Rebfläche, die dem Veneto überraschenderweise noch zum Anbau von Glera für die Herstellung von Prosecco DOC zur Verfügung stehen, schon begonnen (WEINWIRTSCHAFT berichtete). Die beträchtliche Lücke in der Prosecco-Rebflächenbilanz war nicht aufgrund einer Fehlkalkulation des Konsortiums zustande gekommen, sondern durch eine Summe von Faktoren. Sie sind ebenfalls nicht allein dem Rechenfehler des Agrarassessors der Region Venetien zuzuschreiben, das für die Freigabe der Flächen zuständig ist. Die Produzenten selbst hatten Zweifel, ob die Nachfrage mit der gewaltigen Produktionserhöhung der letzten fünf Jahre Schritt halten würde. Sie bauten auf Flächen, die sie mit Glera bepflanzen konnten, sicherheitshalber den Evergreen Pinot Grigio und teils auch Moscato an.

VAL D'OCA



EXCLUSIV FÜR DEN FACHHANDEL

**AUTHENTISCHE WINZER-PROSECCO
DIREKT VOM ERZEUGER**



Val d'Oca - Cantina Produttori di Valdobbiadene ist mit mehr als 500 Winzer-Mitgliedern der bedeutendste Erzeuger von hochwertigem Prosecco.

Distributeur feiner Weine
Italien / Spanien



deuna GmbH & Co. KG

Curt-Frenzel-Str. 10A | D-86167 Augsburg
Tel.: 0821 / 74 77-00 | Fax: 0821 / 74 77-025
info@deuna.de | www.deuna.de

Mehr Spiel 2015. »Die Region Veneto hat dem Konsortium die Zuteilungsart der freien Hektar überlassen. Wir haben uns darauf geeinigt, dass jeder Winzer, der bereits Glera für die Produktion von Prosecco anbaut, zusätzlich 20 Prozent seiner Glera-Fläche zugestanden bekommt. Maximal bewilligen wir pro Produzent jedoch nur drei Hektar, damit die Großkellereien nicht zulasten der kleinen Hersteller profitieren«, erklärt Präsident Stefano Zanette die Anwendung. Für die Ernte 2015 beschlossen die Mitglieder des Konsortiums auf der Versammlung vom 30. März 2015 Änderungen des Regelwerks, die eine flexiblere Handhabung der Produktionsmenge zulassen. »Wir passen unser Reglemente an die Änderungen an, die das Konsortium der DOCG Valdobbiadene Conegliano vorgenommen hat. In unseren Fall bedeutet das, dass in besonders günstigen Jahrgängen ein Überschuss von 20 Prozent des Höchstertages von 180 Doppelzentner pro Hektar nicht mehr zur IGT Bianco deklassifiziert werden muss, sondern als Erntereserve gilt und den Status Prosecco DOC beibehalten darf«, führt Luca Gavi, der Direktor des Konsortiums, aus. »Ein weiterer Schritt ist, dass die komplementären Rebsorten, mit der die Glera zu 15 Prozent verschnitten werden darf, nicht mehr vom selben Betrieb stammen müssen wie die Hauptsorte selbst. Die Produzenten dürfen sich also ab der Ernte 2015 beispielsweise einen Pinot Grigio oder eine der anderen zugelassenen Sorten beim Kollegen kaufen. Der Zukauf ist natürlich nur innerhalb der Prosecco DOC gestattet.« Der Zwang, ausschließlich mit den Trauben vom gleichen Betrieb verschneiden zu dürfen, hat dazu geführt, dass in der Prosecco DOC nur rund 4 Prozent Zusatzsorten verwendet wurden. Auch diese neue Möglichkeit bietet Raum, Engpässen entgegenzuwirken. Am generellen Höchstertag (180 dz/ha) hält das Konsortium jedoch fest.



»Jeder Winzer, der bereits Glera für die Produktion von Prosecco anbaut, bekommt zusätzlich 20 Prozent seiner Glera-Fläche zugestanden, maximal drei Hektar, damit die Großkellereien nicht zulasten der kleinen Hersteller profitieren«

Stefano Zanette, Konsortium Prosecco DOC

Die Gesamtrebfläche der DOC von 20.000 Hektar wird zumindest bis 2017 ebenfalls nicht erweitert werden.

Vorsorge ist die beste Sorge? Für 2014 ist das Kind allerdings in den Brunnen gefallen. Im Nachhinein scheint es besonders sinnlos, dass der Löwenanteil des Einbehalts vom 2013er Jahrgang als IGT Bianco deklassifiziert wurde. Aber die Entscheidung, Teile der 2014er Ernte zu blockieren (wie auch in den beiden vorangegangenen Jahren) fiel in der Mitgliederversammlung Anfang Mai 2014. Aus Sorge einer Verlangsamung des Marktes und eines damit verbundenen Preisverfalls, entschieden die Mitglieder, zunächst 341.000 Hektoliter einzubehalten. Das Konsortium hatte für 2014 eine Produktion von 2,72 Mill. Hektoliter kalkuliert, gegenüber einer Nachfrage von 2,28 Mill., basierend auf den konsolidier-

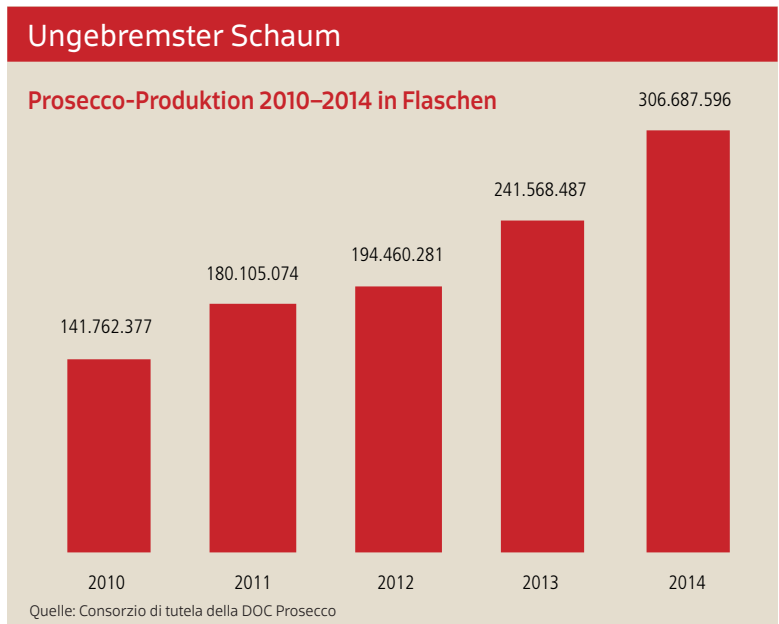


»Es besteht die Gefahr, dass den großen Handelsketten im Oktober das Produkt schlichtweg ausgeht«

Lorenzo Biscontin, Biscomarketing

ten, realen Absatz- und Wachstumsdaten. 100.000 Hektoliter konnten schon im Juni freigegeben werden. Weil der Termin für die letzte Freigabemöglichkeit aber schon am 31. Juli abließ, schien das Risiko zu diesem Zeitpunkt wohl noch zu hoch, auch den Rest auf den Markt zu bringen. Der beispiellose Boom im angelsächsischen Raum im Laufe des Jahres sowie die witterungsbedingt nur um 15 Prozent höhere Ernte dürften die Hauptursachen für die jetzige Verknappung sein. Im Juli konnte man auch noch nicht wissen, dass es den gesamten August regnen würde. Jedenfalls fehlen dem Markt 500.000 Hektoliter und einige Produzenten und Abfüller sind sauer.

»Als wir uns Ende des letzten Jahres der Lage bewusst wurden, haben wir auf viele Kontrakte verzichtet. Das hat vor allem Neukunden betroffen, auch aus den USA und Großbritannien, um die Zusagen unserer langjährigen Partner einhal-



ten zu können. Es kann schon sein, dass Spekulationen hinter der Preisexplosion stecken. Möglicherweise haben große Kellereien innerhalb der DOC früh über den Produktmangel Bescheid gewusst. Der Schaden trifft vor allem Abfüller wie uns von außerhalb. Unsere Verluste sind hoch, belasten aber nicht unsere Gesamtbilanz«, informiert Daniele Simoni, Geschäftsführer von Schenk

Italia. Der fünftgrößte Abfüller von Prosecco DOC besitzt auch ein eigenes Weingut im DOCG-Gebiet. Laut Simoni werden Endverbraucher am wenigsten unter der Achterbahnfahrt der Preise zu leiden haben. Die Preissensibilität ist im Frizzante-Segment so hoch, dass die Abfüller eher auf die Margen verzichten, als Quoten in Gefahr zu bringen. Lorenzo Biscontin ist ähnlicher Meinung.

»Bier- und Stillweintrinker sind potenzielle Frizzante-Kunden, die man sicher teilweise überzeugen kann«

Massimo Poloni, Valdo

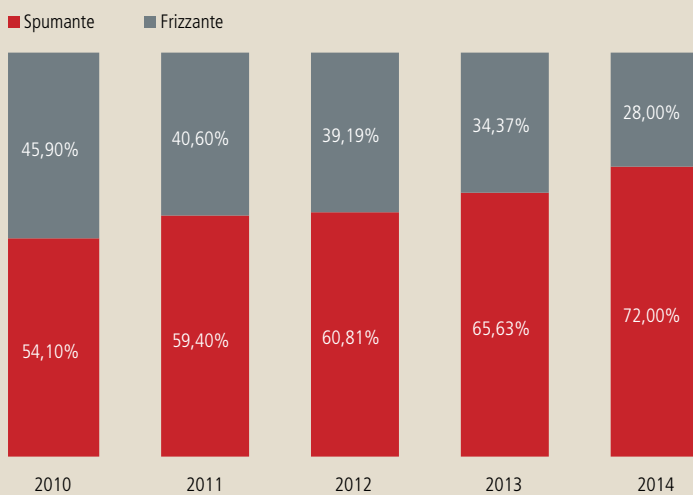


»Ich denke, dass die Produzenten gezwungen sein werden, die Preisstellung substanziell stabil für ihre großen Kunden zu halten, mit denen sie im August/September Verträge ausgehandelt haben. Deshalb werden sie versuchen, die Preise bei Kunden anzuziehen, die weniger Vertragsmacht haben. Entweder werden diese neuen oder kleinen Partner, die keine Festkunden sind, kein Produkt haben oder sie müssen es teurer bezahlen. Es hängt dann von ihnen selbst ab, ob sie die eigenen Margen reduzieren oder die Erhöhungen an den Konsumenten weitergeben«, konkretisiert Biscontin.

Im Hause Zonin 1821 ist die Prosecco-Lage entspannt, und zwar nicht nur, weil Zonin selbst 200 Hektar Glera in der DOC besitzt. Bei einer Jahresproduk-

Frizzante schrumpft

Anteile Frizzante und Spumante an Prosecco-Produktion



Quelle: Consorzio di tutela della DOC Prosecco

Il Vino Italiano Siamo Noi!



LIBRANDI



NICODEMO LIBRANDI Gewinner des Jahres 2013 im Gambero Rosso
 „Aus einem Land voller Sonne stammt ein Wein voll von Emotionen, den wir jeden Tag neu entdecken, genießen, leben.“



GES Sorrentino GmbH & Co. KG | Annenheider Allee 97 | 27751 Delmenhorst
 Tel. 04221 916450 | Fax 04221 9164543 | info@ges-sorrentino.de | www.ges-sorrentino.de

Fordern Sie unverbindlich unsere Preislisten an!

tion von rund 20 Mill. Flaschen Prosecco muss auch Zonin zukaufen. »Wir fahren im August durch ganz Italien und kaufen ein, was wir brauchen«, erklärt der »Chief Winemaker« Stefano Ferrante. Wie verzweifelt jedoch andere nach Prosecco suchen, belegt, dass man ihm drei Partien Moscato im Tausch gegen eine Prosecco-Partie angeboten hat.



»Die komplimentären Rebsorten, mit der die Glera zu 15 Prozent verschnitten werden darf, müssen in Zukunft nicht mehr vom selben Betrieb stammen wie die Hauptsorte selbst«

Luca Gavi, Konsortium Prosecco DOC

Frizzante bleibt auf der Strecke.

Die Frizzante-Produktion scheint sich mittlerweile im boomenden Spumante-Meer zu verlieren. In der DOC Prosecco wuchs die Herstellung von Spumante 2014 um 40,27 Prozent gegenüber 2013. Der Frizzante blieb mit einem Plus von 1,73 Prozent auf der Strecke. Sein Anteil an der Gesamtproduktion sank somit innerhalb eines Jahres von 34,37 auf 28 Prozent. 2010 lag er noch

bei 45,9 Prozent. Betrachtet man die Exportbewegung von Prosecco DOC und DOCG gemeinsam, legte Spumante zwischen Januar und Oktober 2014 um 35,9 Prozent zu. Dank einer übersichtlichen Anzahl von Mexikanern, Iren, Spaniern, Briten und Amerikanern konnte der Frizzante seine Ausfuhren mit einem Zuwachs von 2,1 Prozent konsolidieren. In Deutschland weist der Frizzante-Absatz sogar eine kleine Delle von 3,2 Prozent auf, der ein Plus von 5,2 Prozent beim Spumante entgegensteht. Dementsprechend sind die Aussagen der großen Markenhersteller und Abfüller. Schenk konnte nach Informationen von Daniele Simoni seinen Frizzante-Absatz halbwegs stabil halten. Zonin 1821 verkauft inzwischen 80 Prozent Spumante und nur noch 20 Prozent Frizzante in Deutschland. »Unser Frizzante verlor 2014 in Deutschland 10 Prozent Absatz, während der Spumante um 9 Prozent zulegen. Aber



Ende des Billig-Proseccos?

Die Preiserhöhungen am Prosecco-Markt werden vor allem Auswirkungen in der Preiseinsteigsklasse und im Discountbereich haben.

wir haben auch beschlossen, dass wir im LEH keinen Prosecco mehr unter 4,99 Euro Regalpreis anbieten«, informiert Massimo Basile, der als Exportmanager u.a. für den deutschen Markt zuständig ist.

LEH-Branchenführer im Prosecco-Bereich ist die Kellerei La Gioiosa, die über Tophi in Hamburg vertrieben wird. Sie konnte die Verkäufe immerhin in beiden Bereichen stabil halten. »Im Bezug auf Prosecco ist der deutsche Markt so reif, dass die Wachstumsmöglichkeiten ausgesprochen klein sind«, kommentiert Präsident Giancarlo Moretti Polegato das Ergebnis. La Gioiosa spiegelt den Entwicklungstrend der DOC-Produktion fast perfekt wider. Die Kellerei erhöhte die Herstellung von Spumante 2014 um 30 Prozent, Frizzante blieb bei den Zahlen von 2013. Die Prosecco-Schmiede Valdo, hierzulande Nr.1 im DOCG-Bereich, schätzt sich glücklich in den letzten beiden Jahren jeweils 10 Prozent Wachstum auf dem deutschen Markt verbuchen zu können. 2,2 Mill. Flaschen Valdo haben die Deutschen 2014 geköpft, allerdings kaum Prosecco DOC Frizzante. Der macht ohnehin nur 10 Prozent der Herstellung aus. Generaldirektor Dr. Massimo Poloni will den Perlwein-Bereich trotzdem nicht aus den Augen verlieren. »Ein Marktsegment, das 520 Mill.

Deutschland bevorzugt Frizzante

Prosecco Exporte in Hektoliter, Januar bis Oktober 2014

Spumante Prosecco DOP (DOC + DOCG)					Frizzante Prosecco DOP (DOC + DOCG)				
	2013	2014	Anteil %	±% 14 vs 13		2013	2014	Anteil %	±% 14 vs 13
Weltweit	741.127	1.006.873	100	35,9	Weltweit	335.967	343.036	100	2,1
UK	221.057	355.957	35,4	61	Deutschland	216.903	210.001	61,2	-3,2
USA	177.658	240.162	23,9	35,2	Niederlande	28.198	22.651	6,6	-19,7
Deutschland	70.641	74.292	7,4	5,2	Österreich	16.807	18.306	5,3	8,9
Schweiz	58.163	58.458	5,8	0,5	USA	11.630	13.771	4	18,4
Belgien	18.783	31.423	3,1	67,3	Frankreich	13.494	13.577	4	0,6
Österreich	25.671	29.471	2,9	14,8	UK	8.139	10.892	3,2	33,8
Schweden	16.395	25.101	2,5	53,1	Spanien	7.746	10.620	3,1	37,1
Kanada	17.907	19.833	2	10,8	Irland	5.183	8.032	2,3	55
Russland	10.829	17.105	1,7	58	Mexiko	1.568	6.045	1,8	285,5
Norwegen	10.153	16.741	1,7	64,9	Schweiz	3.323	4.256	1,2	28,1

Quelle: Consorzio di tutela della DOC Prosecco

Flaschen im Jahr absorbiert, bietet Chancen. Da ist noch viel zu tun, zum Beispiel sind Bier- und Stillweintrinker potenzielle Frizzante-Kunden, die man sicher teilweise überzeugen kann. Für uns war der Frizzante aber nie ein strategisches Produkt, auch aufgrund einer »Kannibalisierungsfahr« für den Spumante. Bevor wir uns intensiv damit beschäftigen, muss der Verbraucher die Unterschiede zwischen den verschiedenen Qualitäten erkennen. Es ist noch viel Informationsarbeit nötig«, so Massimo Poloni.

Man hätte glauben können, dass die Wiedereinführung der Schaumweinsteuer in Österreich im Frühjahr 2014 für Zug im Frizzante-Absatz gesorgt hätte. In das Exportplus von 14,8 Prozent für den Spumante fließen zwar auch Hams-terkäufe von Anfang des Jahres mit ein, um die Steuer zu sparen, aber Frizzante bleibt trotz einem Plus von 8,9 Prozent das unbedeutendere Segment. »Beim Aufmachen eines Frizzante kommt kei-

ne Freude auf, es plopt nicht so schön«, erklärt Pietro Biscontin, der Direktor von Vini La Delizia, schmunzelnd. Er hat kein signifikantes Hoch des Frizzante-Verkaufs in Österreich zu verbuchen. Die größte Genossenschaftskellerei im Friaul ist mit inzwischen 600 Hektar Glera auch der auflagenstärkste Hersteller von Prosecco im Nordosten der DOC und beliefert Mack & Schühle. Auf der Vinitaly haben die Friulaner eine Erweiterung ihrer Schaumwein-Linie Naonis vorgestellt, mit einer Cuvée und einem Prosecco DOC Spumante brut, aber einen neuen Frizzante zu lancieren fällt auch ihnen nicht einmal im Traum ein. Über den ausgebliebenen Frizzante-Boom in Österreich denkt Stefano Ferrante, der für alle Weingüter Zonins verantwortliche Önologe: »Die Österreicher haben den Frizzante ausprobiert und sind dann zum Spumante zurückgekehrt. Es ist schwerer, von Sekt auf Perlwein umzusteigen als umgekehrt. Der Frizzante ist ihnen zu lasch.«



»Die Preis-sensibilität ist im Frizzante-Segment so hoch, dass die Abfüller eher auf die Margen verzichten als Quoten in Gefahr zu bringen«

Daniele Simoni
Schenk Italia

Auslaufmodell in der DOCG. In der DOCG spricht man kaum noch über den Frizzante. Seine Produktion schrumpft seit Jahren. Die DOCG-Produzenten wollen sich und ihren Wein profilieren und nicht mehr in den Unterständen des Preiskampfes agieren. Es wird darauf hinauslaufen, dass der Frizzante aus dem Regelwerk verschwindet und ausschließlich in der DOC Prosecco angesiedelt wird.

»Im Moment ist es zwar nur ein Vorschlag, aber es scheint, als orientiere man sich an der Option, die gesamte Frizzante-Produktion von Prosecco als DOC zu klassifizieren«, äußert sich Giancarlo Moretti Polegato, Chef von La Gioiosa und Villa Sandi, vorsichtig zum Thema.

Tatsächlich ist die Orientierung schon fast Realität. Mionettos Klassiker, der Valdobbiadene Spago, ist der wohl einzige Frizzante mit starkem Markencharakter, der in der DOCG überlebt hat.

VERONIKA CRECELIOUS

La Delizia®

La Terra, l'Aria, l'Anima del Friuli



find us



Viticoltori Friulani La Delizia S.c.a.
Via Udine, 24 - 33072 Casarsa della Delizia (PN) Italy
Tel. +39 0434 869564 - Fax +39 0434 868823 - info@ladelizia.com

www.ladelizia.com