

# Die neuen „Supersüdtiroler“ Marke oder Lage?

## Motivation für die Arbeit

Südtirol hat sich in den letzten Jahren national als Garant für saubere und vor allem sortentypische Weine einen guten Namen erarbeitet. Weinbauliche Maßnahmen anfangs der 90er Jahre und Modernisierung in den Kellern im Zusammenspiel mit jungen, gut ausgebildeten Kellermeistern haben zum derzeitigen Image beigetragen.

Die Zeit ist meiner Meinung nach nun reif, einen nächsten Schritt zu wagen, um das bereits erwähnte Potential des Südtiroler Weins noch besser herauszuarbeiten.

Die Möglichkeiten, welche sich dafür bieten, ergeben sich einerseits aus den topographischen, klimatischen Gegebenheiten und dem daraus resultierenden Sortenspiegel und andererseits vor allem auch aus der Strukturierung der Südtiroler Weinwirtschaft.

Im März 2014 erschien mit dem „Terlaner I“ der Kellereigenossenschaft Terlan der teuerste Weißwein Italiens. Dieser ist es in den letzten 15 Jahren gelungen, durch hohe Qualität, Lagenbewusstsein und geschicktes Marketing Terlan als Marke national und international aufzubauen. Die Kellereigenossenschaft Terlan steht sinnbildlich als Leader des Südtiroler-Genossenschaftswesens.

Dem gegenüber steht das ehrgeizige Projekt des Klosterangers von Christian Werth, dem Kellermeister der Klosterkellerei Muri Gries. Dieses zeigt ein Modell der Lagenklassifizierung, welches auch auf andere Betriebe in Südtirol anwendbar ist und einen gangbaren Weg zum Premium Lagenwein aufzeigt.

In der Südtiroler Realität steht somit ein Wein als Marke gegen die Einzellagenabfüllung (Bordeaux vs. Burgund).

## Fragestellung/Zielsetzung

Die vorliegende Arbeit befasst sich mit folgenden Fragestellungen:

Ist es für andere Südtiroler Produzenten ohne weiters möglich, einen Wein im selben Segment des „Terlaner I“ zu positionieren und worin liegt die Stärke der Marke Terlan?

Könnte eine Lagenklassifizierung in Anlehnung an Burgund die Möglichkeit bieten, der Südtiroler-Weinlandschaft einige Weltklasse-Weine abzurufen? Bringt dies eine Qualitätssteigerung und bessere Positionierung der Südtiroler Weine im Allgemeinen oder ist dieser Gedanke für die derzeitige Weinwirtschaft utopisch?

## **Methodik**

Meine Recherche baut auf Quellen der Fachliteratur, das Internet, statistische Daten des Landes Südtirol sowie Interviews mit verschiedenen Fachleuten der Südtiroler Weinwirtschaft auf.

## **Inhalt**

Der erste Teil der Arbeit gibt eine Übersicht der aktuellen Situation in Südtirol wieder (Punkt 2). Diesem folgt eine Analyse der aktuellen Preislage (Punkt 3). Daraufhin werden die zwei von mir angenommenen, möglichen Wege anhand zweier konkreter Beispiele beschrieben (Punkt 4). Bereits erarbeitete Konzepte und die gesetzlichen Rahmenbedingungen zur Einzel- lage werden anschließend abgehandelt (Punkt 5). Die Swot Analyse dient mir als Werkzeug zur Gegenüberstellung und Bewertung der beiden Gegebenheiten (Punkt 6&7). Das Fazit mündet in eine zusammenfassende Interpretation und ein persönliches Statement (Punkt 8).

## **Fazit**

Es ist nicht einfach, eine Prognose abzugeben, welche Auswirkung ein Klassifikationssystem auf Südtirol haben könnte. Die Diskussion darüber würde in Südtirol nur einseitig geführt. Die SWOT-Analyse zeigt nämlich, dass die Bindung an eine Kleinlage nicht im Sinne der Genossenschaften ist, was unweigerlich zum Schluss führt, dass die Struktur der Südtiroler Weinproduzenten letztlich das Zünglein an der Waage darstellt.

So bleibt das Konzept der VIGNA in Südtirol, besondere Weine aus Einzel- lagen hervorzubringen, derzeit als mögliche Option für den Weingutsbesitzer. Dieses bietet jedoch eine gute Möglichkeit, die Einzellage auch ohne Gesamtklassifikation hervorzuheben und in der italienischen Qualitätspyramide an oberster Stelle zu positionieren.

Für die Genossenschaften und somit dem größten Teil der Südtiroler Weinwirtschaft ist der Markengedanke mit Cuvées verschiedenster Kleinlagen die logischere Gangart. Dies sicherlich immer und nur unter dem Aspekt, die Sorten in den richtigen Lagen anzubauen und somit hin zur Großlage zu arbeiten. Die Kellereigenossenschaft Terlan zeigt exemplarisch, welche Möglichkeiten sich für eine Genossenschaft ergeben, wenn die eigene Stärke erkannt und hervorgehoben und konsequent in die richtige Richtung gearbeitet wird.

Eine allgemeine Lagenklassifikation für Südtirol zu erarbeiten, ist derzeit wohl nur ein idealistischer Gedanke meinerseits, könnte aber einen Anstoß in eine gehbare Richtung geben. Eine so kleine Weinregion wie Südtirol muss meiner Ansicht nach ihren Weg im konsequenten Qualitätsdenken und in der Profilierung im Premiumsegment suchen, alles andere ist nicht nachhaltig.