

Zusammenfassung meiner Diplomarbeit (Modul 5) für die Weinakademie Österreich

Thema: Die Macht der Lage – Verkaufsgag oder Qualitätsmerkmal?

Name: Claudia Ferdin

Kandidaten-Nummer: 180002

Umfang Diplomarbeit: 4.975 Wörter

Ort und Datum: Bad Goisern, 10. Juni 2020

1. Motivation für die Arbeit

Sobald man in Kontakt mit Wein kommt und vom „Wein-Fieber“ gepackt wird, stellt man sich irgendwann die Frage; Woher kommt dieser Wein eigentlich? Was macht ihn zu dem was er ist? Dieses Woher wird gerne als Terroir bezeichnet. Doch was ist Terroir? Lässt sich dieser Begriff eigentlich in Worte fassen? Boden, Lage, Klima hört man immer wieder als schnelle Antwort, doch es ist viel mehr als das. Es ist auch die Einwirkung von außen, die Einwirkung des Winzers, die bestimmt wie der Wein einmal werden wird wen er groß ist. Für mich ist es das Zusammenspiel von Natur und Mensch in Perfektion – um etwas grandioses zu schaffen. Doch ist es letztendlich diese Lage die diese Weine so besonders macht oder ist es ein geschickter Verkaufsgag, der fest in unseren Köpfen verankert wurde und wir daher schon eine leichte Gänsehaut beim Erklingen der großartigen Lagennamen bekommen. Mit meiner Arbeit möchte ich dem Mythos Lage auf den Grund und Boden gehen.

2. Zielsetzung der Arbeit

Es gibt unzählige tolle Lagen in Österreich, alle zu nennen würde den Rahmen dieser Arbeit deutlich sprengen. Daher hab ich mich für Lagen quer aus Österreich entschieden, welche auch den jeweiligen befragten Winzern besonders am Herzen liegen. Eine bunte Mischung aus Wachau, Kamptal, Wien, Leithaberg, Mittelburgenland und Südsteiermark. Obwohl Österreich an sich ein sehr kleines Weinland ist mit rund 1% der Weltweinproduktion, sieht man anhand meiner Diplomarbeit wie unterschiedlich dennoch die Winzer arbeiten und Prioritäten setzen. Ich möchte herausfinden ob es die Lage ist, die den Wein so schmecken lässt wie er schmeckt, oder ob es hauptsächlich in den Händen der Winzer liegt um den Wein zu formen.

3. Methodik

Viele Eindrücke und Erfahrungen resultieren aus meiner langjährigen Tätigkeit als Dipl. Sommelière, Weinliebhaberin und den direkten Kontakt zu den Kunden. Als Quellen dienten das Internet, sowie Fachbücher. Wichtige Erkenntnisse habe ich durch sehr viele persönliche Gespräche mit Winzern, Sommeliers und Weinfachhändler gewonnen.

4. Inhalt

Aufgrund von Corona haben sich ein paar Lagen die ich aufarbeiten wollte verändert, da ich einige Winzer nicht persönlich besuchen konnte und dafür andere Winzer eingesprungen sind via Skype-Meeting.

Der Aufbau ist in zehn Kapitel gegliedert, der Inhalt wurde mit 4.975 Wörtern verfasst. Das Kapitel 1 zeigt die Motivation und Zielsetzung der Arbeit und die Herangehensweise. In Kapitel 2 wird das Thema Terroir aufgegriffen und erörtert. Ebenfalls wird auf die Wichtigkeit und das Zusammenspiel von Boden, Klima, Lage sowie die Einwirkung durch den Winzer erklärt. Kapitel 3 widmet sich den ausgewählten Lagen. In Kapitel 4 dreht sich alles um den Einflussfaktor Mensch, sowie um die Bewirtschaftung der modernen Kellertechnik und der naturnahen Arbeit der Bio/Biodynamischen Winzern und welche Auswirkung dies auf die Weine hat. In Kapitel 5 werden die allgemeinen Einflüsse der Klimaerwärmung aufgearbeitet, Vor- und Nachteile betrachtet, sowie die Auswirkung auf Rebsorten beobachtet. Welche Trends zeigen sich und was wird die Zukunft bringen. In Kapitel 6 wird das Kaufverhalten der Kunden beobachtet und zusammengefasst aus den Augen von Sommeliers, Weinhändler und Konsumenten welche Weine sie bevorzugen. Anschließend folgt in Kapitel 7 das Fazit der Arbeit sowie meine Persönliche Interpretation und ein Blick auf Österreichs Weine und ihr großes Potenzial. Kapitel 8 enthält das Schlusswort. In Kapitel 9 findet man das Literaturverzeichnis und zum Abschluss in Kapitel 10 die Danksagung.

5. Fazit

Der Lagengedanke wird immer wichtiger, auch in Zusammenhang mit der Klimaerwärmung. In den letzten Jahrzehnten hat man oft das wesentliche aus den Augen verloren und Rebsorten ausgepflanzt, nach denen der Markt gefragt hat. Die Winzer wissen heute mehr denn je, wie wichtig es ist mit der Natur zu arbeiten und nicht gegen sie. Daher werden genaueste Bodenanalysen gemacht um herauszufinden, welche Rebsorten und Unterlagsreben hier am besten gedeihen können. Da ein Großteil der Weinkonsumenten noch nach Rebsorten ihre Weine kaufen, sehe ich es als geschickte Hilfestellung, wenn Winzer ihre Lagenweine als geschickten Verkaufsgag nutzen um die Wichtigkeit der Lagen dem Kunden näher zu bringen. Man konnte gerade in den letzten Jahren beobachten, wie sich die Prioritäten am Weinetikett verschoben haben, war es einst die Rebsorte die ganz groß geschrieben wurde, ist es nun oft der Lagenname der am Etikett dominiert. Viele Konsumenten wurden dadurch ganz behutsam umgewöhnt und kaufen jetzt keinen Sauvignon Blanc vom Weingut Tement, sondern einen Zieregg vom Weingut Tement.