

VINO ITALIANO

MITTEILUNGEN FÜR DIE FREUNDE DES ITALIENISCHEN WEINES



30 Jahre italienischer Wein

Es überrascht mich heute, wenn behauptet wird, es hätte früher keinen guten Wein in Italien gegeben. Die, die das behaupten, haben früher nie Gelegenheit gehabt, einen guten italienischen Wein zu trinken. Erst die neuere Technik in den Kellereien hätte es ermöglicht, gute Weine zu erzeugen. Inzwischen bin ich wohl der einzige, der das Gegenteil behauptet.

Es gab vor dreißig, vierzig Jahren hervorragende Weine in Italien. Aber eben weniger Erzeuger als heute. Anfang der 70-er Jahre gab es vielleicht nur ein bis zwei Dutzend Top-Weingüter.

Die Entwicklung des Chianti oder auch des Barolo sind typisch für die Entwicklung des italienischen Weines in den letzten dreißig Jahren. Die großen Chianti dieser Zeit waren einzigartig in ihrer Eleganz und Harmonie. Ein Wein, der in der ganzen Welt geschätzt wurde. Diese wirklichen, klassischen Chianti kann heute niemand mehr erzeugen. Es waren ausschließlich, wie man heute sagt, biologische Weine. Das Lesegut war ein anderes, die Erträge minimal.

Der Abstieg begann in den späten 60-er Jahren als die alten Weinberge gerodet wurden und durch maschinengerechte, moderne Anpflanzungen ersetzt wurden. Es wurde im Abstand von 3 mal 1,50 m gepflanzt und der Ertrag pro Weinstock vervielfacht. Es gab aber einige Weingüter, die diese Entwicklung bewusst oder auch unbewusst, weil sie geschlafen haben, nicht mitgemacht hatten. Nur dort fand man noch Chianti der wirklich klassischen Art. Der Rest hat den Namen Chianti Classico in zehn Jahren abgewirtschaftet.

Auch damals gab es kleine aber feine Weingüter, Quereinsteiger mit viel Begeisterung. Aber auch Spekulanten, die in jener Zeit sehr viel Geld verdienten, früher Händler, heute stolze Besitzer großer Weingüter. Für diejenigen, die wirklich Qualität erzeugten, war es nicht einfach, Gewinne zu erwirtschaften. Die staatlich subventionierten Genossenschaften ruinierten die Preise.

Eine neue Generation hat versucht, die Qualität zu retten, insbesondere durch den Einsatz sogenannter moderner Kellertechnik, die in der Hauptsache in dem Einsatz aufwendiger Kühlanlagen, eingesetzt während der Gärung, bestand. Der zweite Faktor war die Einführung der Barrique, mit denen fast niemand umgehen konnte. Aber auch der Einsatz von Chemie wurde gefördert und durch die

Chemische Industrie in den Weinbauschulen gelehrt. Es gab unendlich viele anonyme, farb- und körperlose Weißweine, die alle gleich rochen, wenig Geschmack hatten und sich kaum bis zur nächsten Ernte hielten. Und mancher Winzer, der bis dahin nur mittelmäßige Weine produziert hatte, versuchte es mit Barrique. Die waren teuer, also musste man einen besonders guten Wein keltern, um ihn dann im Barrique zu verderben.

Es war die Zeit als die Presse und der Weinjournalismus ihre Macht entdeckte. Diese Macht ist allerdings in den letzten Jahren sehr geschrumpft, doch hat sie viele, berechtigt oder unberechtigt, in den Himmel der drei Sterne oder „tre bicchieri“ gehoben. Wer im Himmel war, konnte „himmlische“ Preise verlangen und Jahr für Jahr astronomische Preiserhöhungen durchsetzen.

Langsam aber haben die Weinliebhaber herausgefunden, dass das nicht ihr Himmel war. Je internationaler und je mehr Tannin, um so höher die Punkte. Aus dem eleganten, kirschroten Chianti Classico ist ein schwarzer, tanninbetonter, schwer trinkbarer Wein geworden. Aber er ist teuer, also gut. Doch der große Teil derer, die den guten Wein lieben, konnte sich diesen nicht mehr leisten.

Die hohen Preise, die sich vor allem im Ausland, je nach Wechselkurs, durchsetzen ließen, bescherte vielen Winzern gigantische Gewinne. Es wurden beeindruckende, neue Kellereien gebaut. Mancher hat sich hoch verschuldet in der irrigen Annahme, die Preisentwicklung würde sich so weiter fortsetzen. Hat sie aber nicht!

Die Kaufzurückhaltung wegen der überhöhten Preise begann in Italien und hat sich in den letzten Jahren auch durch die schwierige allgemein wirtschaftliche Lage im Ausland ausgebreitet. Viele Keller bei den Erzeugern sind überfüllt und mancher hat inzwischen große Mengen zum Verschneiden mit extrem billigen Wein an die großen Supermarktketten und Discounter abgestoßen und der Qualität und dem Ruf des italienischen Weines einen Bärendienst erwiesen. Das hatten wir schon.

Im traditionellen Handel aber die Preise zu reduzieren, das würde dem guten Ruf schaden. Die Behauptung, diese Entwicklung war nicht vorauszusehen, ist absurd. Es gab einige weitsichtige Mahner in der Szene, die häufig als Schwarzmalter verteufelt wurden.

Ehre gebührt denen, die gegen diese Entwicklung,

wenn auch mit geringem Erfolg, gekämpft haben, die versucht haben, andere Wertmaßstäbe einzuführen oder wieder zu entdecken, wie Harmonie, Eleganz, Charakter und Typizität, heute Terroir ge-

nannt. In Zukunft gibt es immer mal wieder viel zu lernen für die italienischen Winzer, um die Gunst vieler Weintrinker zurückzugewinnen, und ich bin davon überzeugt, dass sie es schaffen werden.

30 Jahre Harald L. Bremer

Als Weinliebhaber hat man einen meist nicht realisierbaren Wunsch, einmal seinen eigenen Wein zu bereiten. Der Verwirklichung dieses Wunsches kam ich nach, als ich 1973 in Italien einen eigenen Weinberg anlegte. Als Freund des Weines muß man nicht unbedingt rechnen können, als Dipl. Ing. aber schon. Nämlich, dass aus dem angelegten Weinberg mindestens 10.000 Flaschen Wein erwirtschaftet werden können, die man selber kaum in einem Jahr, auch mit durstigen Freunden, austrinken könnte. Also mußte ich darüber nachdenken, wie man diesen Wein verkaufen kann. Warum so lange warten, bis der eigene Wein geerntet, gekeltert und abgefüllt werden konnte? Die Abkehr vom damals nur noch süßen deutschen Wein und die langjährige Erfahrung mit italienischem Wein während meiner vielen geschäftlichen Aufenthalte in Italien, sowie meine Freundschaft mit Luigi Veronelli, füllten schnell Keller und Garage mit den besten Gewächsen Italiens. Der guten Form halber erweiterte ich meinen Gewerbeschein auf den Handel mit Weinen im April 1975. Aber verkaufen?, da war kaum dran zu denken! Selbst die Freunde, die bei mir mit viel Vergnügen italienische Weine getrunken haben, gaben mir zu verstehen, das ich mir wohl das Dummste vorgenommen hätte, was man sich denken konnte. Der italienische Wein hatte das denkbar schlechteste Prestige und war damals in Deutschland nur in 2-Liter-Flaschen bekannt.

Von da an habe ich bis heute daran gearbeitet, in Deutschland den Weinliebhaber zu informieren und mit aller Energie begonnen, ihn von der Qualität der italienischen Weine zu überzeugen. Meine 'Schwarze Liste' war lange Jahre der einzige Führer zu den großen italienischen Weinen in deutscher Sprache und für fast alle meine späteren Mitbewerber diente sie zur eigenen Information oder auch häufig zum Kopieren bis in die heutige Zeit.

Mein eigener Wein aber war dann für das Geschäft eigentlich nicht mehr wichtig. Für mich persönlich aber sehr. Ahnungslos, ohne Ausrüstung, mit einem viel zu spät gelieferten Behälter, machte ich meinen ersten Wein. Mit 16 Grad Alkohol, schwarz wie die Nacht und so viel Tannin, dass es die Vorstellung heutiger Journalisten entzückt hätte. Und so war er nach drei Jahren Flaschenlagerung ein beachtlicher Wein. In den folgenden Jahren habe ich mit jedem neuen Jahrgang viel über das Weinmachen gelernt.

Der Umsatz entwickelte sich stürmisch, ein großer, moderner Lagerneubau wurde 1978 in Angriff genommen. Mein voller Einsatz wurde verlangt. Ich gab meine früheren Tätigkeiten zum Teil auf oder übergab sie meinem ältesten, damals aber noch sehr jungen Sohn.

Aber gleich begann ich mit einer neuen Aktivität. 1981 erschien zum ersten Mal die Zeitschrift VINO ITALIANO und erreichte in der 2. Nummer bereits eine Auflage von über 10.000 Exemplaren.

Der Kreativität waren keine Grenzen gesetzt. 1984/85 entwickelte ich die inzwischen weltberühmte und viel kopierte Dekantierkaraffe HLB. Da ich persönlich nicht nur den italienischen Wein sehr schätze, sondern auch das italienische Essen, begann ich mit der erfolgreichen Lebensmittel-Linie "La Fattoria".

Enttäuschungen und Ärger mit den seinerzeit renommierten Glasherstellern, sowie meine Erfahrungen mit Glas, veranlaßten mich, eine eigene Glasserie zu entwickeln. Viele Versuche, endlose Proben brachten mich zu dem Ziel, dem Weinliebhaber sehr gute Gläser, nicht nur für Festtage, sondern für jeden Tag aus echtem Kristallglas, mundgeblasen anbieten zu können.

Extreme Qualitätskontrolle durch eigene Analysen und durch ständige Verkostungen, Verbesserung des Kundendienstes und der eigenen Organisation waren die Aufgaben der folgenden Jahre. Die Einführung eines Qualitätsmanagement-Systems nach DIN 9001 im Jahr 2000 war ein weiterer Schritt nach vorne. Der Erfolg, das Ansehen und die vielen Anerkennungen meiner Kunden waren der Lohn dieser arbeitsreichen Jahre.

Heute sehe ich mit Befriedigung auf 30 aufregende und schöne Jahre zurück, 30 Jahre Arbeit gemeinsam mit meiner Frau und in den letzten Jahren mit meinem Sohn Bodo und Tochter Brigitta und engagierten Mitarbeitern. So können wir mit Zuversicht in die Zukunft blicken. Wir werden weiter bemüht sein, Ihre ganz besonderen Wünsche schnell und zu Ihrer und unserer Zufriedenheit zu erfüllen. Sie werden sich vielleicht die schwierige Frage gestellt haben, was hat einen Dipl. Ing. der Hochfrequenztechnik veranlaßt mit Wein zu handeln? Die Antwort ist einfach: weil er Freude daran hat, Freude an einem humanen Produkt, Freude im menschlichen Kontakt mit Winzern und zufriedenen Liebhabern guter italienischer Tropfen, und daran hat sich in 30 Jahren nichts geändert.

Was hat mich veranlaßt, trotz mancher Enttäuschung, weiter mein Ziel zu verfolgen? - Die vielen begeisterten Briefe für die fast fanatische Suche nach Qualität.

Was fordert mehr heraus in kritischen Situationen als die Anerkennung meiner Kunden, wie ich sie eigentlich fast jeden Tag in der Post finde. Dafür danke ich!

Im April 2005

Harald L. Bremer