

Vom Abspeisen mit Weinen 2.Wahl

In der Weihnachtszeit offerierten zwei Supermärkte Weine zweier renommierter Topweingüter von der Ahr (beide sogar Mitglieder im VdP!), das natürlich anscheinend zu besonders günstigen Preisen. Beides mal waren es keine Weine aus dem eigentlichen Sortiment der Weingüter, also Weine, mit denen diese ihren qualitativen Ruf aufgebaut hatten. Nur der kundige Blick auf die Rückseite enthüllt die Basis der "Großzügigkeit": das Weingut ist mit diesen Weinen nicht "Erzeuger" sondern lediglich "Abfüller".

Sich im riesigen Weinangebot zurechtzufinden, ist zugegebenermaßen nicht leicht. Deswegen ist der Hinweis: "Erzeugerabfüllung" eine Hilfe. Sucht man danach, scheiden meist auch die Erzeugerabfüllungen der Genossenschaften aus, schließlich erwartet man bei einem kleinen Betrieb, also einem Weingut, eine höhere Qualität. Aber auch die Erzeugerabfüllung eines Weinguts ist kein Garant für Qualität, denn bekanntlich gibt es gut und schlecht arbeitende Winzer (von guten Lagen, guten Jahrgängen, besonderen Selektionen mal ganz abgesehen). Letztlich zählt das Renommé, der Ruf des Weinguts, das dieses sich bei mir persönlich als Weintrinker, bei den Weinjournalisten, in der Weinwelt allgemein, erworben hat. Der Name des Weinguts ist wichtig.

Nun gibt es aber Weingüter, die sich einen guten Ruf aufgebaut haben und sich einer großen Nachfrage gegenüber sehen. Einige verkaufen bis sie dann ausverkauft sind, andere wollen das ganze Geschäft. Wenn die eigenen Trauben dafür nicht reichen, dann wird dazugekauft: Trauben, Most oder gar fertiger Wein. Wenn diese Betriebe mit den Lieferanten keine Erzeugergemeinschaft zimmern, dürfen sie dann allerdings nicht mehr Erzeugerabfüllung darauf schreiben, sondern "Abfüller". Abfüller ist der, der Trauben anderer als seinen Wein verkauft. Ist das wichtig? In der Regel ja, denn ein Spitzenbetrieb macht den besten Wein immer nur von Trauben, die er von der Weinbergspflege, über die Ernte, die Weinbereitung selbst macht. Zugekauft ist in der Regel immer mit qualitativen Zugeständnissen verbunden, ist also immer zweite Wahl. Ist doch logisch, oder? (Und wer es nicht glaubt, soll es probieren!) Wer sich natürlich gern selbst etwas vormacht, oder seine Gäste mit dem Namen eines bekannten Betriebes beeindrucken möchte, der kauft die zweite Wahl. Reicht denen eben!

Es hat sich inzwischen herumgesprochen, dass billig meist wenig Qualität bedeutet. Und deshalb fangen nicht nur Supermärkte, sondern sogar die Discounter an, höhere Weinqualitäten anzubieten. Demnächst ist Riesling von der Mittelmosel bei Aldi zu finden, den ein Prüm produzieren lässt, und zwei Burgunder von Franz Keller. Der Prüm ist zwar nicht der berühmte Joh.Jos. Prüm, aber immerhin. Und bei Franz Keller vom Kaiserstuhl stammt bereits jetzt schon ein Großteil seiner Weine von Trauben anderer Winzer, die er zu einer Erzeugergemeinschaft zusammenfasste (daher ist Franz Keller Wein eine Erzeugerabfüllung!). Was die beiden Betriebe für Aldi genau abfüllen (lassen) werden, wissen wir noch nicht, in jedem Fall wird es Wein zugekaufter Art sein, der gegenüber den eigentlichen Marken der Betriebe eine zweite Wahl sein wird.



Es ist Winterzeit. In den Weinbergen werden die Rebstöcke beschnitten, abgeschnittene Reisige werden oftmals verbrannt. Damit wird die Basis für die Qualität des neuen Jahrgangs gesetzt.

In dieser Jahreszeit schätzen viele von uns besonders den Rotwein. Wir möchten Ihnen dazu kraftvolle Rotweine aus der Sonne anbieten. Im Februar stellen wir Ihnen solche aus Apulien vor, einer Region, aus der selten ein Händler mehr (und besseres) anbieten kann als wir. Im März sind dann viele Erzeuger, die meisten Rotweinerzeuger, zur großen Weinprobe in Herne. Eine selten so geballt gute Qualität und Kompetenz auf kleinem Raum. Wer diese Chancen sich entgehen lässt, ist selbst Schuld.

Im April, wenn's dann draußen sicherlich wärmer wird, kann der Rotwein ein wenig leichter und feiner daherkommen. Im Ostermonat empfehlen wir daher Wein der Rebsorte Pinot Noir.

Wein hat oft mit Leidenschaft zu tun, und nur solcher Wein hat in einer Weinhandlung, wie der meinen, etwas zu suchen. Wein wird aber heutzutage überwiegend wie andere Industrieprodukte erzeugt, hat also nur mit Geschäft und Geschäftemacherei zu tun. Solche Weine findet man im Angebot von Supermärkten und Discountern. Diese möchten sich natürlich gern mit dem Mäntelchen von Qualität umgeben. Daher haben die sich nun ausgedacht, ihr Sortiment mit den Namen renommierter Weingüter zu schmücken. Damit geben Sie zu, dass ihr bisheriges Angebot billig in Preis und Qualität war. Nun kommen Weine mit höheren Preisen und Namen bekannterer Erzeuger. In den Flaschen ist aber wieder nur magere Qualität, Wein aus aufgemotzten Zukäufen, also Wein maximal zweiter Wahl. Qualität hat ihren Preis, je billiger um so einfacher die Qualität - auch wenn ein guter Name drauf zu stehen scheint.

Zuweilen finden sich Weine zweiter Wahl auch im Weinfach- und Weinversandhandel. Größter Produzent von 2.Wahl-Wein in Deutschland scheint (Weingut) Dr. Loosen zu sein. Von diesem Betrieb gibt es als "Abfüller"qualität einen "Dr. Loosen Riesling". In Fachkreisen heißt es, dass dieser Wein in hoher Millionenaufgabe produziert wird und zwar in Kooperation mit der Winzergenossenschaft und der daran angrenzenden größten Kellerei Deutschlands (Peter Mertes). Interessant ist die Werbung mit dem Namen des Weinguts: "Dr.Loosen, der Edel-Riesling von Ernst Loosen, dem Man of the Year 2005" (Hawesko). Hier kostet der Wein 7,50 €, inklusive Aufkleber mit dem Hinweis auf die Ehrung des englischen Weinmagazins "Decanter". Grenzt so etwas nicht an Betrug?

Weinjournal

2008

Februar
März
April

ausgesuchte
Weine & Spirituosen

Weinhandel
"Julius Meimberg"
und
Wein-Restaurant "Julius"
Bahnhofstr. 62 - 44623 Herne
Tel. 0 23 23 / 5 09 00
Fax 5 35 00
weinhandel@julius-meimberg.de
www.julius-meimberg.de

Geschäftszeiten Laden:
Mo. - Fr.: 10 - 19 Uhr,
Sa.: 10 - 16 Uhr
und nach telefonischer Vereinbarung