

2017 Jahrgang - Krise oder Chance?

War die europaweit kleine Ernte ein Ausrutscher der Natur oder müssen wir uns infolge des Klimawandels künftig noch mehr auf solche Schwankungen nach unten einstellen?

Sind es eher schwierige Zeiten oder bringt die knappe Ernte auch Chancen für einen Strategiewechsel? Die Ursachen scheinen klar: Früher Austrieb und Spätfrost im April, Hagel im Juni, Juli und zuletzt Ende August, sind zunächst die „äußerlichen Ursachen“ für die punktuell gravierenden Ernteaufschläge.

Die Ernteeinbußen gegenüber dem langjährigen Mittel fallen je nach Erzeugungsland, Anbaugebiet und nicht zuletzt von Betrieb zu Betrieb sehr unterschiedlich aus. So reichen die ersten Schätzungen und Meldungen der einzelnen Anbaugebiete von 15 bis 30 Prozent Ertragsausfall. Bei Einzelbetrieben hört man auch von Minderernten von bis zu 70 Prozent!

Mit der ersten Schätzung auf EU-Ebene mit 145 Mio. Hektoliter wird Fasswein aus dem Jahrgang 2017 sehr wahrscheinlich zur Mangelware. Preisverhandlungen auf dem Fassweinmarkt fanden bisher immer nur unter den Vorzeichen von Überkapazitäten statt. Auf der anderen Seite kennen Konsumenten überhaupt keinen Mangel. Die Lebensmittel- und Weinregale sind stets gefüllt. Wenn Sie keinen Wein aus Deutschland

finden, dann kaufen sie Wein aus anderen Ländern. Das Konsumklima in Deutschland ist so gut wie nie. Die Kauflust der Deutschen wird weiterhin positiv eingeschätzt. Andere erfolgreiche Branchen haben hierauf längst reagiert und ihre Preisabschlüsse nach oben korrigiert. Ein Konsumrückgang hat nirgendwo stattgefunden. Im Gegenteil, die Nachfragen im Premiumbereich sind gestiegen. Die Weinbranche hätte infolge der oben beschriebenen Situationen die einmalige Chance, einen konstruktiven und selbstkritischen Dialog zu führen. Die gesamte Wertschöpfungskette vom Rebstock bis ins Regal hätte die Chance zur Neupositionierung, um neue Formate und Strukturen zu finden. Betriebs- und marktwirtschaftliches, vor allem mutiges Denken wäre jetzt erforderlich!

Weltweit zeigen marktwirtschaftliche und qualitätsorientierte Weingüter, Genossenschaften und auch Kellereien dass es möglich ist, Weinbau betriebswirtschaftlich erfolgreich zu betreiben. In Deutschland schließen sich Weingüter zu größeren Einheiten zusammen, um erfolgreicher im Lebensmittelhandel und im Export mitzumischen. Sie zeigen den ganz großen Kellereien, wie Qualitäts- und Herkunftsorientierung in der Flasche schmeckbar werden kann. Dass der Markt auch mengenmäßig jenseits von 2,99 Euro pro Flasche funktioniert, zeigen steigende Absatzzahlen in den mittleren und höheren Preissegmenten. Dass es hierzu grundsätzlich strategischer Veränderungen bedarf, bestreitet

keiner. Aber wenn die Weinwirtschaft jetzt diese Situation nicht auch als Chance begreift, wann dann?

Wie lange können sich die Erzeuger an Rhein und Mosel noch erlauben unterhalb der Kostendeckung zu produzieren? Es ist dringend an der Zeit den Hebel „rumzulegen!“

(Otto Schätzel, DLR Oppenheim)