



# World Wine *News*

## *background*

## ABSCHIED VOM DEUTSCHEN MARKT?

### DAS ELSAß ÜBT SICH IM FREIEN FALL

*von Eckhard Supp (Aug '98)*

Direkt vor der Haustüre der Deutschen gelegen, mit dem Edelzwicker einst unter den erfolgreichsten ausländischen Weinlieferanten überhaupt, für seine entschiedene Einführung der Grands Crus weithin gelobt und zur Nachahmung empfohlen - das Elsaß hat in den vergangenen Jahrzehnten unzählige Trümpfe in der Hand gehalten, um mit seinen Weinen auf dem deutschen Markt zu überzeugen. Statt dessen assitiert der staunende Weinfreund heute der schrittweisen Verabschiedung der Region aus den Regalen und aus dem Bewußtsein der Verbraucher. Sinkende Exportzahlen, der Ruin des Edelzwickers und nicht zuletzt oft wenig überzeugende Qualitäten bei Grands Crus und Edelsüßen haben das Renommee des Elsaß in nicht einmal zehn Jahren gründlich ramponiert.

Für den Reisenden scheint die Welt im Elsaß noch heil. Wer in den Sommermonaten die romantischen Filmkulissen der Dörfchen zwischen Straßburg und Mulhouse bewundern will, muß sich den Weg durch Kolonnen deutscher, britischer, belgischer oder dänischer Touristen bahnen. Hotels und Restaurants sind voll, und die Winzer reiben sich in Angesicht so mancher Kofferraumladung der ausländischen Besucher gerne die Hände.

Die andere Seite der Medaille jedoch glänzt weit weniger. Der Export elsässischer Weine nach Deutschland erlitt zwischen 1996 und 1997 einen Einbruch um 14 Prozent im Volumen (5 Prozent im Wert) und stellt damit nur noch ein Viertel (ein Fünftel beim Wert) des Gesamtexports der Region dar. Zwar bleibt die Republik damit vor den Benelux-Staaten, Dänemark, Großbritannien, den USA, Schweden, der Schweiz und Japan noch wichtigster Auslandsmarkt, aber die Absatzzahlen, nicht zuletzt aber auch die Schere zwischen dem Mengen- und dem Wertanteil zeigt, daß das Eis für Elsässer Weine hierzulande dünn geworden ist.

## Exportstagnation und Verluste in Deutschland

Nicht nur in Richtung Deutschland aber hat der Export elsässischer Weine Federn lassen müssen. Generell verzeichnete die Region seit dem Ende der sechziger Jahre bis 1990 einen fast ungebrochenen Anstieg der Ausfuhrvolumina, eine Marschrichtung, die sich auf der Wertseite noch strahlender darstellte. Dann aber war es mit den Exporterfolgen erst einmal vorbei. Waren 1990 noch 345.000 hl exportiert worden, so sank das Volumen bis 1993 auf 253.000 hl, das heißt um mehr als ein Viertel. Dieser Einbruch erscheint noch drastischer, vergleicht man ihn mit der Evolution der Anbauflächen und dem Gesamtproduktionsvolumen der Region. Erstere sind seit 1975 in ständiger, ungebrochener Expansion und auch bei den Produktionsmengen ergibt sich eine – bei Glättung der üblichen Jahrgangsschwankungen – ebenfalls klar nach oben gerichtete Linie.

Auch die Erlöse hielten vom Zeitpunkt der Tendenzwende an gerechnet nur noch zwei Jahre und gaben dann auf breiter Front um fast 20 Prozent von 621 Mio FF auf 506 Mio FF nach. Seither halten Volumina und Wert zwar einigermaßen das erreichte Niveau (1997: 264.000 hl, 583 Mio FF), aber von einem florierenden Export wie noch in den siebziger und achtziger Jahren kann keine Rede mehr sein. Das selbe Bild ergibt sich auch unter Heranziehung des nationalen französischen Marktes: Zwar war der Knick zu Beginn der neunziger Jahre nicht ganz so dramatisch, aber der Absatz stagniert auch hier: Von 1990 bis 1992 war er rückläufig, zeigte sich dann bis 1995 noch einmal positiv und ist seither wieder leicht nach unten orientiert.

## Die Misere ist hausgemacht

Die Gründe, darin sind sich sogar viele Elsässer heute einig, sind überwiegend hausgemacht. Für den Chef eines der drei größten Kellereikomplexe, der sich um die Kooperative von Obernai herum gruppiert (auch die renommierte Turckheimer Genossenschaft gehört dazu), Brandt, klafft vor allem die Schere der Qualitäten und der Preise auseinander. "Sieht man einmal vom Edelzwicker ab, haben wir in Deutschland ja noch nie wie die Weltmeister verkauft. Und den haben wir uns selbst qualitativ versaut. Dazu kommt, daß die deutschen Weine vor allem im Einstandsniveau wesentlich billiger sind, und unsere Verbände nicht genügend Werbung und PR in Deutschland machen."

"Das Elsaß", so sein Fazit, "hat einen guten nationalen Markt, aber auf den Auslandsmärkten reißen wir keine Bäume aus." Gerade beim Edelzwicker war die Entwicklung dabei am dramatischsten. Dieser typisch elsässische Verschnitt oder Mischsatz galt in den siebziger und beginnenden achtziger Jahren als der trockene, saubere Weißwein schlechthin und stellte im Panorama der pappsüßen deutschen Spät- und Auslesen eine ernstzunehmende Alternative dar. Inzwischen wurde er als Modewein vollständig verdrängt: Italiens Pinot grigio besetzte mit un-nachahmlicher Leichtigkeit genau den Platz, den der Edelzwicker in Bezug auf Preis, Geschmacksprofil und Image vorher eingenommen hatte.

Auch die großangelegten Reformen und Manöver rund um die Einrichtung der "Grands Crus", einer Lagenklassifizierung, die durch die Unterstützung des I.N.A.O. und die Akribie jahrelanger Forschungsarbeit weltweit als Exempel gilt und gerne als Vorbild zitiert wird – auch der deutsche VDP beruft sich in seinen Klassifizierungsbemühungen darauf -, hat offensichtlich den Prestigeverfall der elsässischen Weine nicht aufhalten können.

## Grands Crus helfen nicht aus dem Dilemma

Auch dies wird bei einem Blick auf die Statistik deutlich. So ist weder bei den Exportmengen in der Folge der 1982 eingeführten Spitzen-Kategorie eine auffällige Zunahme zu entdecken, noch hat sich offenbar das Manöver im Ertrag wirklich gelohnt. Zwar stieg der Wert des exportierten Weins zwischen 1982 und 1990 um das 2,5fache, während die Menge nur um den Faktor zwei zunahm, aber von dieser Diffe-

renz dürfte nach einer gebührenden Inflationsbereinigung nicht allzu viel als echter Wertgewinn aus der Einführung der Grands Crus übrig bleiben.

Auch Obernai-Direktor Brandt sieht das so. "Das Preisniveau der Grands Crus ist heute im Schnitt gerade mal doppelt so hoch, wie das der einfachen Appellation Alsace. Von diesem höheren Erlösniveau profitieren allerdings nur die Grand-Cru-Lagen Erfolge, die schon vor der Einführung der Klassifizierung bekannt und beliebt waren, und oft zu höheren Preisen verkauft wurden." Zwar scheint, glaubt man René Muré, einem der bekanntesten Elsässer Spitzenwinzer, der Absatz qualitativ hochstehender Grand-Cru-Weine einfacher zu sein, als der von Basis-Qualitäten ("Ich habe viele Freunde, die ihre kleinen Rieslinge wirklich nicht gut verkaufen!"), aber auf die gesamte Region bezogen ist der Effekt der Grands Crus auf die Ertragslage des Elsässer Weinbaus nicht übermäßig zu bewerten.

Ausnahmen von dieser Regel sind allenfalls einige wenige renommierte Top-Betriebe, die in der Presse oder der Gastronomie starke Mentoren besitzen, wie Zind-Humbrecht mit dem Amerikaner Parker oder Rolly Gassmann mit dem Elsässer Sommelier Serge Dubs. Gerechterweise muß man aber auch sagen, daß ihre Weine, wie auch die einiger weiterer Spitzenbetriebe im letzten Jahrzehnt wirklich über aller Kritik standen, was man nicht von jedem Grand-Cru-Winzer behaupten kann. Auch für sie allerdings scheint die Vermarktung der Grand-Cru-Idee nicht ohne Probleme zu sein. Immerhin ist es auffällig, wie viele der renommiertesten Betriebe zusätzlich zur Angabe des klassifizierten Lagennamens wie früher ihre besten Flaschen mit persönlichen Cuvée- oder Reservenamen edeln.

Im deutlichen Kontrast zur Qualität von deren Weinen stand auch das, was bei einer Querschnitts-Verkostung im Rahmen der Recherchen zu diesem Bericht von nicht wenigen Betrieben geliefert wurde. Deutlich fehlerhafte Grand-Cru-Weine mit Oxidationserscheinungen schon bei drei oder vier Jahre alten Proben und selbst Süßweine (Vendanges tardives und Sélection de grains nobles), die nicht etwa besser waren, als die trockenen und halbtrockenen Qualitätsstufen, sondern manchmal noch schlechter: Das Bild war entschieden zu uneinheitlich, um wirklich von einer qualitativ hochstehenden, geschlossenen Spitzenproduktion sprechen zu können, die die erste Voraussetzung auch für einen Markterfolg wäre.

Da erstaunt es nicht, wenn man bei vielen Winzer und Kellereien noch bis zu fünf, sechs Jahre alte Weine auf den Karten findet. In einer Zeit, in der die Weingüter rund um den Globus oft schon nach wenigen Monaten ihre letzte Ernte ausverkauft haben, tummeln sich im Angebot der Elsässer noch 95er und 94er Grand-Cru-Weine und gar Edelsüße vom Anfang der 90er Jahre. Das könnte manchem Weinfreund durchaus gefallen – immerhin kommt er hier auch einmal an gereifte Qualitäten, die andernorts rar geworden sind –, aber für eine rosige Absatzsituation spricht es nicht unbedingt.

## Rotwein als neuer Trend?

Auch der vorsichtige Trend hin zu Rotweinen – die verdienen im einen oder anderen Fall im Gegensatz zu den früheren zwiebelschalenfarbenen Säuerlingen heute sogar manchmal ihren Namen –, wird da keinen Ausweg aus dem Dilemma bieten. Warum die Elsässer nicht verstärkt auf ihre wirklichen Spezialitäten, dichte, reiche und kräftige Gewürztraminer und Ruländer, setzen und deren Qualitäten so entwickeln, daß sie wirklich einzigartig sind und keine Konkurrenz zu fürchten bräuchten, bleibt das Geheimnis der Verantwortlichen in Colmar.

Statt dessen herrscht weithin Ideenlosigkeit, vor allem, was Marketing-Anstrengungen im Ausland betrifft. Zwar hat das Comité Interprofessionnel (C.I.V.A.) vor einigen Jahren den Schritt von der Zusammenarbeit mit der Düsseldorfer Sopexa hin zu einer privaten PR-Agentur getan, aber auch die ist bisher nicht nennenswert in die Öffentlichkeit getreten.

Land ist derzeit keines in Sicht, vielleicht auch, weil in der Dreiteilung von Großkellereien und Gruppen – Grands Chais, Wolfberger-Eguisheim und die Obernai-Turckheim-Gruppe sind die drei größten Anbieter – einerseits, von Spitzenwinzern andererseits und einer Myriade von kleinen und Kleinstanbietern, die vor allem vom Touristengeschäft leben, keinerlei Bewegung festzustellen ist.

Bleibt nur, zu hoffen, daß die Besucher aus ganz Europa noch lange Lust haben, die Fachwerkhäuschen und Störche des Elsaß zu genießen, und sich dabei den Kofferraum volladen lassen. Was aber passiert, wenn auch sie ausbleiben?

## DIE BESTEN BETRIEBE DES ELSAß

(Ergebnisse einer Querschnittsverkostung)

In einer kleinen Verkostung, die wir in den Räumen des Comitées Interprofessionnels (CIVA) in Colmar organisieren konnten, und zu der etwa 60 Betriebe Proben eingereicht hatten, zeichneten sich folgende Betriebe durch sehr gute bis hervorragende Weine aus:

Colette Faller (Kaysersberg), Hugel (Riquewahr), René Muré (Rouffach), J.B. Adam (Ammerschwahr), Rolly Gassmann (St. Hippolyte), Pierre Frick (Pfaffenheim), Martin Schaetzel (Ammerschwahr), Coop Turckheim, Schoffit (Colmar), F. Mochel (Traenheim), Josmeyer (Wintzenheim).

Von den sonstigen renommierten Betrieben hatten Zind-Humbrecht, M. Kreydenweiss, Trimbach, Dopff au Moulin, S. Landmann und M. Deiss trotz Aufforderung keine Proben eingesandt.

## DAS ELSAß IN ZAHLEN

Die Rebfläche des Elsaß beträgt 14.400 Hektar, die zu 92 Prozent mit weißen Trauben bestockt sind. 84 Prozent der Fläche sind für A.O.C.-Weine zugelassen, weitere vier Prozent für die Grands Crus, während der Crémant-Produktion 12 Prozent der Flächen vorbehalten sind. In den letzten 25 Jahren ist die Weinbergsfläche der Region ständig gewachsen – von 10.200 ha im Jahre 1974 über 11.600 1980, 13.200 1990 bis auf die aktuellen 14.400 ha.

Diese Fläche wird von insgesamt 6.300 Winzern bewirtschaftet, von denen 1.100 ihr Produkt selbst vermarkten. Bei einer Jahresproduktion von 1,2 Millionen hl füllt die Region etwa 150 Millionen Flaschen jährlich, nicht allzu viel, vergleicht man diese Zahl mit den Füllkapazitäten des größten Anbieters, der Grands Chais de France, die in ihrem Elsässer Betrieb etwa 100 Millionen Stück im Jahr (nicht nur Elsässer Provenienzen) vom Band laufen lassen.

Die Crémant-Produktion konnte sich zwischen 1977 und 1997 von 5.700 auf 142.000 hl steigern, während die Grands Crus nach bescheidenem Anfang im Jahre 1982 (852 hl) bis 1990 auf 38.000 hl, bis 1997 auf 46.000 hl kam.

Was die Rebsorten betrifft, so dominiert der Riesling mit 23 Prozent der Fläche, gefolgt vom Ruländer mit 21 Prozent, beide in den letzten Jahren mit wachsendem Anteil. Seine Position gehalten hat der Gewürztraminer mit etwa 18 Prozent, während der Sylvaner mit 15 Prozent Verluste hinnehmen mußte. Vergleicht man den Rebenbestand von heute mit dem von 1969 so ergeben sich für Riesling, Weißburgunder, Ruländer und Spätburgunder starke Zuwachsraten, während Chasselas und die Mischflächen starke, der Gewürztraminer leichte Verluste verbuchen mußten.

Etwa 37 Millionen Flaschen, d.h. ein knappes Viertel, gehen in den Export. Dabei ist Deutschland mit 24,8 Prozent der Ausfuhrmengen immer noch Exportmarkt Nr. 1, mußte aber deutliche Einbußen verzeichnen (- 14 Prozent gegenüber 1996). An zweiter Stelle folgen die Belgien und Luxemburg mit 20,9 Prozent, vor den Niederlanden (19,6 Prozent), Dänemark (16,2 Prozent), Großbritannien (3,9 Prozent) und den USA (3,8 Prozent). Der mittlere Exporterlös liegt bei etwa 2.200 FF pro Hektoliter.