



# In Zukunft mehr betriebspezifische Beratung im Weinbau

Hansjörg HAFNER, Beratungsring

Die Südtiroler Weinwirtschaft ist zunehmend einem angespannten, globalisierten Weinmarkt ausgesetzt. Der Beratungsring hat auf die Bedürfnisse eines qualitätsorientierten Weinbaus reagiert und sein Beratungsangebot hinsichtlich qualitätsverbessernder Maßnahmen stetig ausgebaut.

**D**ie klassische Form der Beratung bietet heute ein großes Angebot an Information: Flurbegehungen in Gruppen, Einzelberatung bei spezifischen Problemen, schriftliche Informationen (Rundschreiben, Leitfaden, obstbau\*weinbau, Broschüren), telefonischer Warndienst,

Internet und e-mail-Angebote sowie allgemeine Fortbildungsveranstaltungen (Pflanzenschutzgesprächen, Tagungen, Lehrfahrten u. a.). Der Bedarf an Beratung scheint durch ein so breites Angebot an Informationen über verschiedene Kanäle bestens abgedeckt zu sein. Für das Mitglied

des Beratungsringes besteht jederzeit die Möglichkeit, mit einem Berater Kontakt aufzunehmen, um anfallende Probleme zu besprechen. Den Bedürfnissen des Weinbauern kann somit schnell und gezielt Rechnung getragen werden.

## **KELLEREIBETRIEBE UND WEINBAU**

In Südtirol sind über 70% der Weinproduktion genossenschaftlich organisiert. Die kleinen Betriebsstrukturen machten die starke genossenschaftliche Entwicklung notwendig. Ein Großteil der Weinbauern hat heute mit der Weinproduktion

direkt nichts zu tun. Nach dem Ab-liefern der Trauben ist daher für die-se das Weinbaujahr gelaufen. Die gestiegenen Anforderungen an die Weinqualität und das Thema Rückverfolgbarkeit der Produktions-abläufe zwingen die Kellereien heute jedoch zu einer gezielteren Vorge-hensweise bei der Betreuung ihrer Mitglieder in Anbaufragen, um den zunehmenden Markterfordernissen gerecht zu werden. Die Bereiche Ver-marktung, Keller und Weinbau müs-sen immer besser aufeinander abge-stimmt werden, um nicht am Markt vorbei zu produzieren. Die Produk-tion der Trauben kann heute nicht mehr als eigener, abgekoppelter Be-reich betrachtet werden. Sofern sich Qualität verbessern soll, müssen im Anbau qualitätsorientierte Verfahren gezielt angewandt werden und eine Dokumentation der Maßnahmen und Ergebnisse erfolgen, um daraus langfristig die richtigen Schlüsse zie-hen zu können.

### BETRIEBSSPEZIFISCHE BERATUNG

Durch den Beratungsring bie-tet sich für Kellereien eine Struktur an, über wel-che die Mitglieder oder Lieferanten zu weinbaulichen Themen infor-miert werden können. Ohne selbst Leute für den wein-b a u l i c h e n Bereich ein-zustellen, kann man auf eine Beratungsstruk-tur bauen, welche aufgrund der lokalen Erfahrungen sicherlich über gute Vorausset-zungen für eine Betreuung der Mitglieder oder Traubenliefe-ranten verfügt (Grafik). Die gute Zu-sammenarbeit mit einigen Genossen-schaften in den letzten Jahren zeigt, dass mit einer *betriebspezifischen Beratung* an Stelle einer *gebietspe-*

*zifischen*, besser auf die Bedürfnisse der einzelnen Kellerei und deren Mit-glieder und Lieferanten eingegangen werden kann.

Die Kellereien Bozen und Schreck-bichl sind 2006 mit allen Mitgliedern und Lieferanten dem Beratungsring beigetreten. Die Kellerei Terlan, die Eisacktaler Kellerei sowie die Wein-produzentengenossenschaft Brixen-Neustift (Verarbeitung erfolgt in der Stiftskellerei Neustift) sind mit dem Jahr 2007 geschlossen dem Ber-aterungsring beigetreten. Der im jewei-ligen Gebiet zuständige Weinbauber-ater steht nun im direkten Kontakt mit dem Kellereibetrieb. Die enge Zu-sammenarbeit mit dem Kellermeister erlaubt ein optimaleres Qualitätsma-nagement. Für die Weinbauberater bedeutet eine engere Zusammen-arbeit mit den Kellereibetrieben ein zielorientiertes Arbeiten und eine effizientere Anwendung vieler Tech-niken, die bereits heute empfohlen werden. Neben dem allgemeinen Beratungsangebot werden bei Mit-gliederversammlungen bestimmte

Schwerpunktthemen aufgegriffen, gezielt Begehungen durchgeführt, langfristige Projekte entwickelt und die Einzelberatung intensiviert.

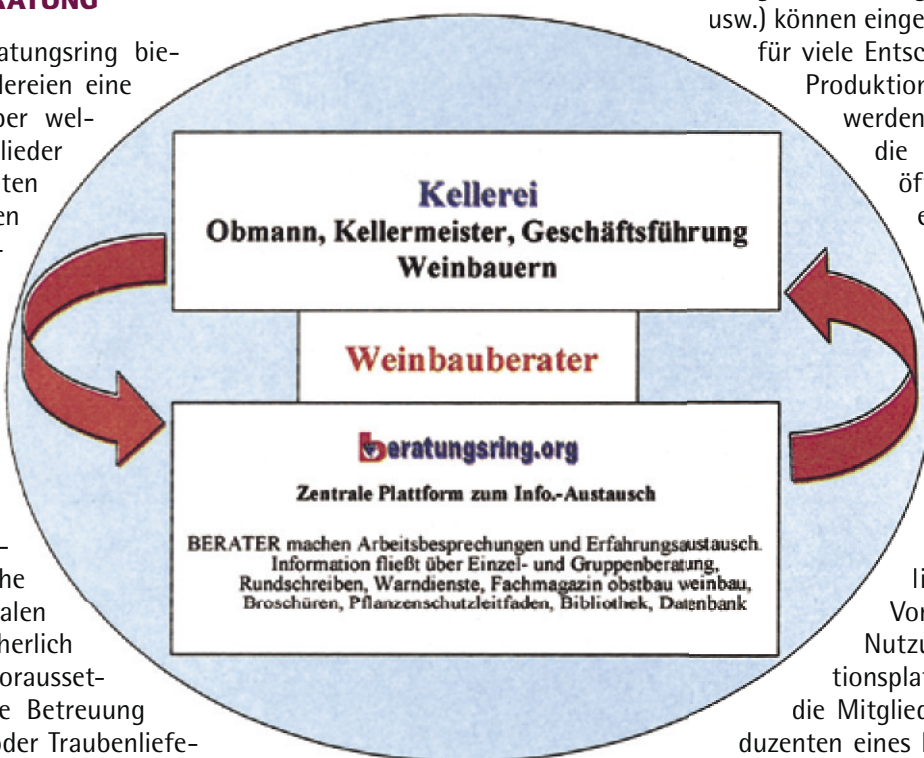
### AUFBAU EINER WEINBAU-DATENBANK

Der Südtiroler Beratungsring verfügt über eine Mitgliederdatenbank. Ein Ziel für die Zukunft ist, dass sämt-liche Informationen zu den einzel-nen Anlagen oder Parzellen wie z. B. Blatt- und Bodenanalysen, Fotos, Do-kumente, Befall durch Krankheiten und Schädlinge usw. verwaltet und archiviert werden. Zudem sollen die Daten über ein GIS (= geografisches Informationssystem) an die Anbau-fläche verknüpft werden.

Die für das Vorhaben zu entwickelnde Software soll es ermöglichen, die Er-fassung und Auswertung von wein-baulichen Daten und Produktionsab-läufen rationeller und übersichtlicher durchführen zu können. Vorhandene Informationen (z. B. Weinbaukata-ster, Klima-, Bodenkarten, Ertrags-menge, Beurteilung der Weinqualität usw.) können eingelesen werden und

für viele Entscheidungen in der Produktion herangezogen werden. Besonders für die Kellereibetriebe öffnen sich über eine Datenbank mit anbautech-nischen Informa-tionen zu den Anlagen der Mitglieder oder Liefe-ranten neue Mög-lichkeiten für eine noch gezieltere Qua-litätsproduktion.

Voraussetzung zur Nutzung der Informa-tionsplattform ist jedoch die Mitgliedschaft aller Pro-duzenten eines Betriebes. Für die einzelnen Mitglieder des Beratungs-ringes wird es möglich sein, die eige-nen Stammdaten und Eintragungen zu den eigenen Anlagen zu betrach-ten.



Grafik: Eine engere Zusammen-arbeit und somit intensiver Erfah-rungsaustausch zwischen Kelle-riren und Beratung ist das Ziel.

### ► **MARKTORIENTIERT ARBEITEN**

Das Zusammenrücken von Vermarktungsbetrieben und Dienstleister, wie es der Beratungsring ist, birgt für die Zukunft noch Potenzial für Qualitätssteigerung und Ausnutzung von Ressourcen.

Die Beratung der Mitglieder über den Kellereibetrieb bedeutet eine Neuausrichtung. Statt einer zonen-spezifischen erfolgt eine betriebs-spezifische Betreuung. Der Weinbauer sieht den Berater somit in Zusammenhang mit dem Vermarktungsbetrieb und dessen Ziele. Sinnvoll ist eine engere Zusammenarbeit aber nur dann, wenn der Kellereibetrieb die Zielvorgaben genau definiert hat. Dies betrifft in erster Linie die Ertragsmenge und qualitativen Anforderungen der verschiedenen Weinsegmente. Das marktorientierte Denken ist Voraussetzung für langfristigen Erfolg und ein Mitgestalter kann hier die Weinbauberatung sein.



**Flurbegehung im Weinbau.**

Der Beratungsring ermöglicht mit seiner kapillaren Arbeitsweise und Nähe zur Praxis, wie bereits in den letzten Jahrzehnten, den Südtiroler

Weinbau weiterhin positiv mitzugestalten. Eine engere Zusammenarbeit mit den Kellereibetrieben kann dies nur verstärken.

# Versuchstätigkeit in den nächsten Jahren im Weinbau

Barbara RAIFER, Versuchszentrum Laimburg

In diesem Beitrag wird die Ausrichtung der Tätigkeit der Sektion Weinbau am Versuchszentrum Laimburg für die nächsten Jahre und die ihr zugrunde liegenden Gegebenheiten und Überlegungen kurz dargestellt.

## **SICHERUNG UND WEITERENTWICKLUNG DES QUALITÄTSNIVEAUS**

Da Vernatsch lange Zeit die dominierende Rotweinsorte Südtirols war, die Qualität dieser Sorte aber nicht so sehr von der Gerbstoffstruktur

abhängt, wie dies bei den meisten hochwertigen Rotweinen der Fall ist, besteht vor Ort wenig Erfahrung und Wissen zu den unterschiedlichen Anbauansprüchen von Rot- und Weißweinsorten. In den letzten Jahren ergaben eine Reihe von Versuchen und Untersuchungen ganz klare Erkennt-

nisse zu diesem Thema. Diese zeigen, dass im Südtiroler Weinbau die Möglichkeiten der Qualitätsoptimierung derzeit noch nicht voll ausgeschöpft sind. Für die Entwicklung reifer Gerbstoffe ist bei der Erzeugung von Rotweinen ein deutlich höherer und auch früher einsetzender Trockenstress als für die Erzeugung hoher Weißweinqualitäten erforderlich. Bereits in den Wochen nach der Blüte soll für die Erzielung hochwertiger Rotweine das Wachstum etwas eingebremst werden, noch vor Reifebeginn sollte das Wachstum weitestgehend einge-