

## Die Zukunft sichern

Betrachtet man die jüngsten Ergebnisse der Marktforschung in Deutschland, so ist für das vergangene Jahr bei Wein ein leichtes Mengenwachstum von weniger als 1% zu verzeichnen. Jedoch ist ein wertmäßiger Rückgang von gut 2% für 2005 zu vermerken.

Die Ursachen für diese Entwicklung führt Günter BIRNBAUM von der GfK auf den Rückgang der Reallöhne um 1,4% zurück. Weiters muss die Bevölkerung immer mehr für die Altersversorgung auf die hohe Kante legen. Weitere Ursachen für den immensen Preisdruck liefert die Weinbranche selbst. Die durchschnittliche, weltweite Überproduktion lag in den letzten Jahren zwischen 40 und 60 Millionen hl Wein pro Jahr. Dies entspricht in manchen Jahren der Gesamtproduktion von Frankreich oder Italien. Weinüberschuss bedeutet den zunehmenden Verfall der Erzeugerpreise und eine Zunahme an Billigangeboten auf den verschiedenen Märkten. So ermittelt NIELSEN in Deutschland, dass 94% der Weine im Handel zu Preisen unter 4 € verkauft werden. Zugleich wächst der Anteil im Bereich unter 2 € überproportional an. Weitere Zahlen und Überlegungen zum Thema Weinpreis und Qualität finden Sie im Bericht auf Seite 147.

Der Südtiroler Weinbau ist klein strukturiert und überlebte nicht zuletzt deshalb so manche Krise in den letzten Jahrzehnten. Sollten im Zeitalter der Globalisierung gerade diese Gegebenheiten zum Stolperstein für die Zukunft werden?

Der seit Mitte der 80er Jahre eingeschlagene Weg zum qualitätsorientierten Weinbau war und ist nach wie vor eine Voraussetzung für den Erfolg in der Zukunft. Die Südtiroler Weinwirtschaft kann im Billigsegment keine ausreichenden Erlöse für die bäuerlichen Familienbetriebe erwirtschaften. Der Preisdruck ist zwar auch im engen Markt über 4 € deutlich spürbar, aber trotzdem lässt sich hier gutes Geld verdienen. Sicherlich ist in den Bereichen Verarbeitung, Vertrieb und Marketing noch Potenzial zur Rationalisierung vorhanden und dieses wird früher oder später zwangsläufig ausgenutzt werden müssen.

Für denselben Preis wird aufgrund des Überangebotes

ständig mehr Qualität verlangt. Die Voraussetzungen hierfür werden im Weinberg geschaffen. Alle qualitätsfördernden Maßnahmen im Anbau sind daher weiterhin zu verfeinern.

Der Beratungsring sieht dies als Herausforderung. Die Mitglieder der Kellereien Bozen und Schreckbichl sind 2006 geschlossen dem Beratungsring beigetreten. Der im jeweiligen Gebiet zuständige Weinbauberater steht

nun im engen Kontakt mit dem Betrieb und neben dem allgemeinen Beratungsangebot werden bei Mitgliederversammlungen bestimmte Schwerpunktthemen aufgegriffen, gezielt Begehungen durchgeführt und die Einzelberatung intensiviert. Die Weinbauberatung wird, wo gewünscht, schrittweise auf die Bedürfnisse einzelner Vermarktungsbetriebe umgestellt. Die enge Zusammenarbeit mit dem Kellermeister erlaubt ein optimaleres Qualitätsmanagement. Für die Weinbauberater bedeutet eine engere Zusammenarbeit mit den Kellereibetrieben ein zielorientiertes Arbeiten und eine effizientere Anwendung vieler

Techniken, die bereits heute empfohlen werden.

Die gestiegenen Anforderungen an die Weinqualität und das Thema Rückverfolgbarkeit der Produktionsabläufe zwingen die Kellereien heute zu einer gezielteren Vorgehensweise bei der Betreuung ihrer Mitglieder in Anbaufragen, um den zunehmenden Markterfordernissen gerecht zu werden. Die gute Zusammenarbeit mit einigen Genossenschaften in den letzten Jahren zeigte, dass mit einer betriebsspezifischen an Stelle einer gebietsspezifischen Beratung, besser auf die Bedürfnisse der einzelnen Kellerei und deren Mitglieder und Lieferanten eingegangen werden kann.

Eine enge Zusammenarbeit der Kellereien mit dem Beratungsring bedeutet die optimalere beidseitige Nutzung vorhandener Erkenntnisse, eine kostengünstige Auslastung der bestehenden und je nach Bedarf noch auszubauenden Weinbauberatung und eine gemeinsame Weiterentwicklung im Weinbau.

Hansjörg HAFNER

