



Die Familie Moretti Polegato, Besitzer der Prosecco-Schmiede Villa Sandi, kaufte das Weingut Borgo Conventi. Seine 30 Hektar Rebfläche erstrecken sich sowohl über das Collio als auch über das benachbarte Isonzo

# Es ist kompliziert

Beim Friaul scheiden sich die Geister: Für die einen ist die Region im Abseits, bei anderen läuft es gut. Die Weinpolitik der Region scheint derzeit jedoch stiller zu stehen als der Absatz ihrer Weine

**D**as Friaul, Italiens allererste Vorzeigeregion für Weißweine, hat in den vergangenen Jahren tiefgreifende strukturelle Veränderungen erlebt. Sie begannen 2010 mit dem Inkrafttreten der überregionalen DOC Prosecco, und in einer Marktkrise. Sicher hat die DOC Prosecco einigen Betrieben aus schweren wirtschaftlichen Schwierigkeiten geholfen, aber das Profil der Region hat sie nicht gestärkt. Weder der Anbau von Glera war vorher weit verbreitet, noch gab es Erfahrung mit Versekung. Inzwischen dominiert die Glera über ein Drittel der gesamten friulischen DOC-Rebfläche. Lediglich die Hügel-DOCs Colli Orientali und Collio sowie das Karstgebiet halten fast kompromisslos an ihren angestammten Sorten fest. Ausgerechnet im Karst liegt das Dörfchen Prosecco, das die Überführung der

IGT Prosecco in eine kontrollierte Herkunft erst möglich gemacht hat. Aber hier identifiziert sich außer dem Winzer Andrej Bole niemand mit Prosecco, es wird traditionell Vitovska, Malvasia Istriana und Terrano angebaut.

**Strukturelle Maßnahmen.** Als die Prosecco DOC an Fahrt aufnahm, war der Niedergang der klassischen DOCs in vollem Gang und die ehemaligen DOC-Weine – ausgenommen Collio, Carso und Colli Orientali –, wurden zunehmend in zwei IGTs verfrachtet, delle Venezie und Venezia Giulia. Die Produktion der DOC Grave, einstmalig größte DOC der Region, fiel beispielsweise zwischen 2008 und 2013 von 308.002 auf 146.260 Hektoliter ab.

Hintergrund für den Schwund der DOC-Herstellung waren nicht nur die höheren Ertragszahlen bei der IGT-Pro-



## Eigene DOC für Ribolla

Nach dem Muster der DOC Prosecco setzt sich Marco Felluga für eine eigene DOC für Ribolla Gialla ein, die Rebsorte soll dafür in »Ribuele« umgetauft werden, so sein Vorschlag

duktion, sondern vor allem die mögliche Abfüllung außerhalb der Region. Die Hauptsorte der Region war vor dem rasanten Aufstieg der Prosecco-Sorte Glera mit weitem Abstand der Pinot Grigio. Und der wurde zu über 50 Prozent an Abfüller außerhalb der Region, vor allem ins Veneto verkauft. Um diese Entwicklung einzudämmen, operierten die DOC-Schutzkonsortien und Vertreter der Region jahrelang am Zustandekommen einer regionalen DOC, die endlich mit der Ernte 2016 in Kraft trat. Die DOC Friuli (oder Friuli Venezia Giulia) sollte einen gemeinschaftlichen Auftritt aller DOCs unter dem guten Ruf der Region ermöglichen und damit einen höheren Erkennungswert auf den internationalen Märkten schaffen und die Abwanderung des Mehrwerts ins Veneto stoppen. Diese DOC gedeiht und funktioniert trotz einiger Unzulänglichkeiten.

Parallel dazu entstand eine Art paradoxe Hintertür, die überregionale DOC delle Venezie für den Pinot Grigio, die mit der Ernte 2017 an den Start ging. Sie gibt den Produzenten die Möglichkeit, statt der 14.000 kg, die im Regelwerk der DOC Friuli als Höchstsertrag verankert sind, 18.000 kg pro Hektar zu ernten (in der ehemaligen IGT delle Venezie waren 23.000 kg möglich). Zudem kann sie auch außerhalb der drei beteiligten Regionen Veneto, Trentino und Friaul abgefüllt werden. Auf dem Markt ist das Upgrading von der IGT zur DOC delle Venezie samt erwünschter Wertsteigerung noch nicht angekommen. Die Ernte 2018 war zudem so groß, dass die Preise auf IGT-Niveau fielen, unter einen Euro pro Liter.

**DOC Friuli läuft.** Zwischen 2017 und 2018 stieg die Abfüllung der DOC Friuli von 45.979 auf 104.252 Hektoliter. Es handelt sich dabei natürlich nicht um die Jahrgänge, sondern um die Kalenderjahre. 2017 zählt also kaum, weil die DOC erst 2016 geschaffen wurde. 2018 kam der mengenschwache Jahrgang 2017 auf die Flasche. Für die Ernte 2018 haben laut der Auszahlungsagentur AGEA schon 224.542 Hektoliter Anspruch auf die Zertifizierung, wieviel davon tatsächlich mit dem Siegel der Dach-DOC abgefüllt wird, werden wir im nächsten Jahr wissen. »Wir klassifizieren unsere Weine nach Möglichkeit unter der neuen DOC Friuli Venezia Giulia, denn außer dem Collio gibt es keine DOC mit einer starken Identität und wir liegen in der DOC Isonzo an der Grenze zum Collio«, erklärt Dr. Emilio Pedron, Geschäftsführer der Bertani Domaines, zu denen auch das Weingut

Puiatti in Romans d'Isonzo zählt. Puiatti verfügt über 50 Hektar Rebfläche rund um die Kellerei und hat seine Prioritäten und die Herstellungsweise klar definiert. In dieser Kellerei wird ausschließlich in Stahl ausgebaut. Die Sorten Ribolla Gialla und Sauvignon stehen im Fokus der Produktion. Langlebigkeit und Komplexität erlangt beispielsweise der Ribolla Gialla Archetipi über eine spezielle Art der Maischestandzeit. Dem Vorjahreswein im Tank werden für einen Monat frische Trauben von der neuen Ernte beigefügt. So extrahiert der Alkohol im Wein die Stoffe aus der Schale, ohne dass oxidative Prozesse in Gang gesetzt werden. Die Frische bleibt. »Unter all unseren Weingütern ist Puiatti das am meisten »Vollendet«. Wir haben hier alle Verbesserungen umgesetzt und sind dabei, 4 Hektar Malvasia Istriana zu pflanzen. Außerdem freuen wir uns über wachsenden Absatz in Deutschland. Unser Agent Antonio Stopper hat gut gesät und es geschafft, unsere Qualität zu verbreiten«, so Pedron.

**Chaos Ribolla Gialla.** Puiatti verwendet die DOC Friuli nach Möglichkeit, darf es jedoch nicht für die Stillweine aus der Ribolla. Das Produktionsreglement sieht tatsächlich nur die Spumante-Version aus der vor allem in Italien sehr trendigen Rebsorte vor. Natürlich ist die Ribolla in anderen DOC-Regelwerken wie im Collio auch als Stillwein erlaubt, aber ausgerechnet in der vermeintlich allumfassenden Mutter-DOC nicht.

Der Anbau an Ribolla Gialla ist in den vergangenen fünf Jahren massiv von 300 auf mindestens 1.500 Hektar gestiegen und zwar auf dem platten Land der Provinz von Pordenone. Die auflagenstar-



»Es ist noch genauso schwierig wie vor zwei Jahren. Qualität ist schön und gut, aber es gibt keinen Markt, wenn keine Nachfrage besteht«

René Sorrentino, GES Sorrentino

# CONDE VALDEMAR

## DIE RIOJA-PIONIERE

„One of the 5 best Rioja wineries of the last 25 years“

Wine & Spirits



**EGGERSSOHN**  
WEINKOMPETENZ FÜR DEN FACHHANDEL

»Es ist klar, dass die Zielgruppe für diese Weine eher erfahrene und reife Weintrinker sind, die keine schlichten Tropfen mögen, also befinden sich die Weine des Friauls in einer Nische«

Santo di Raimondo, VIP-Weine



FOTO: ANSCHIA ARELAU

ken Produzenten wollen sich nicht den Ertragsbeschränkungen der DOC unterwerfen und bevorzugen die Freiheit der IGT, auch um sich die Absatzkanäle außerhalb der Region offen zu halten. Das ist einigen Produzenten ein Dorn im Auge, zum Beispiel Roberto Felluga, Besitzer der Weingüter Marco Felluga und Russiz Superiore. Schließlich ist die Ribolla Gialla nicht nur ein neuer Goldesel, sondern auch eine identitätsstiftende und schützenswerte Sorte für das Friaul. Der Ribolla soll eine eigene DOC bekommen, aber der Weg ist noch weit. »Als wir die Interessen des Friauls im Rahmen der Verhandlungen über die DOC delle Venezie vertreten haben, konnten wir dem Trentino und dem Veneto zumindest die politische Abmachung abringen, auf den Anbau der Sorte zu verzichten. Ribolla wächst praktisch nur im Friaul, in Slowenien und in Kroatien. In Slowenien heißt er aber Rebula und in Kroatien hat er keine DOC, wir können den Namen Ribolla Gialla also noch für uns beanspruchen. Die bürokratischen Hindernisse sind enorm. Wir haben der Region als ersten Akt vorgeschlagen, die Rebe verbindlich in ihr altes Synonym Ribuele umzutau- fen, ähnlich wie damals Prosecco mit dem Synonym Glera ausgetauscht wurde«, erklärt Roberto Felluga. Ribolla, der auf nationalem Terrain außerhalb vom Friaul hergestellt wird, müsste dann Ribuele heißen, ein Name, der nicht in vielen Ohren sexy klingt. Mal schauen, ob es für diesen Vorschlag genügend Rückhalt in der Region gibt. Jedenfalls bekommen die Weine der beiden Weingüter von Roberto Felluga wieder mehr Rückhalt vom deutschen Markt. »Für uns ist Deutschland wieder ein wach-

sender Markt, wir sind sozusagen dabei, uns über unseren Partner Weinland Ariane Abayan zu rekonsolidieren«, berichtet Roberto Felluga.

**Collio DOCG in der Warteschleife.** Im Sommer 2017 galt die Aufwertung der DOC Collio zur DOC »Garantita« schon als abgemachte Sache, eine entsprechende Pressemitteilung ließ das Konsortium im Rahmen ihrer größten Promotionsveranstaltung »Enjoy Collio« verbreiten. Der Entwurf des neuen Regelwerkes war ausformuliert, aber er wurde in der Zwischenzeit wieder ausgebremst. »Fest steht jedoch noch, dass es eine Collio Gran Selezione DOCG geben wird. An weiteren Ausführungen arbeitet eine technische Kommission, zu der auch Winzer außerhalb des Konsortiums zählen. »Wir beraten uns mit Guiseppa Liberatore, dem langjährigen Direktor des Konsortiums Chianti Classico, der heute Geschäftsführer der Kontrollbehörde Valoritalia ist. Ich denke, dass wir im Juli Ergebnisse vorlegen können«, skizziert der scheidende Präsident Robert Princic die Lage. Mitte/Ende Juni wird ein neuer Präsident gewählt, aber Princic möchte nach zwei Mandaten nicht wieder kandidieren. Die Collio Gran Selezione soll ausschließlich aus autochthonen Sorten bestehen. Geplant ist Friulano als Hauptsorte im Verschnitt mit Ribolla und Malvasia und eine Mindestreifung von 24 Monaten. Schaut man sich den Rebsortenspiegel im Collio an, könnten Zweifel an dieser Sortenkombination aufkommen. Der Pinot Grigio, seit 170 Jahren im Collio dokumentiert, macht allein über ein Viertel der Rebfläche aus. »Mit den vorhandenen Mengen

»Wir klassifizieren unsere Weine nach Möglichkeit unter der neuen DOC Friuli Venezia Giulia, denn außer dem Collio gibt es keine DOC mit einer starken Identität«

Emilio Pedron, Weingut Puiatti



FOTO: ANDRÉ BARSANTI

an Friulano, Ribolla und Malvasia könnten wir im Collio insgesamt höchstens 100.000 Flaschen Gran Selezione herstellen. Und was ist mit den restlichen 6 Mill. Flaschen Collio, werden die dann als Liga B wahrgenommen?«, fragt sich Roberto Felluga, der ebenfalls im technischen Komitee für die DOCG sitzt. Ungeachtet ob DOC oder DOCG hat das Collio genügend Appeal und Alleinstellungsmerkmale, um bedeutende Hersteller von auswärts anzulocken. Der jüngste Deal kam im April 2019 zustande: Die Familie Moretti Polegato, Besitzer der Prosecco-Schmiede Villa Sandi, kaufte das Weingut Borgo Conventi. Seine 30 Hektar Rebfläche erstrecken sich sowohl über das Collio als auch über das benachbarte Isonzo. Die Weine sollen in Deutschland von Stephan Pellegrini, ohnehin Partner der Villa Sandi, vertrieben werden.

**Bewegungen in Deutschland.** Mit Beginn des Jahres wechselte das Weingut Gradis'ciutta von Robert Princic von der Weinhandelsgesellschaft Deuna zur Agentur Vinissimo in München. Geschäftsführer Willi Breuer spürt wieder mehr Interesse und Neugier für Weine aus dem Collio als noch vor wenigen Jahren. Santo di Raimondo, Besitzer von Vip-Weine in Köln, kann das bestätigen. Vor zwei Jahren begann er die Partnerschaft mit dem Weingut Venica & Venica. »Es ist klar, dass die Zielgruppe für diese Weine eher erfahrene und reife Weintrinker sind, die keine schlichten Tropfen mögen, also befinden sich die Weine des Friauls in einer Nische. In den deutschen gehobenen Restaurants ist es noch schwierig durchzukommen, weil die Sommeliers deutsche und österreichische Weine promoten, aber bei kompetenten Italienern wächst die Nachfrage. Natürlich steht Jermann überall an der Spitze, aber es tut sich Raum auf für einen zweiten und dritten Produzenten. Und da kommt Venica & Venica ins Spiel, denn die Weine sind nicht nur tief und komplex, sondern auch leicht zu trinken. Unser Bestseller ist der Sauvignon Ronco delle Mele«, informiert Santo di Raimondo.

GES Sorrentino in Delmenhorst vertreibt die Weingüter Volpe Pasini und Schiopetto. Die Agentur muss kämpfen, um das Friaul durchzusetzen. »Es ist noch genauso schwierig wie vor zwei Jahren. Qualität ist schön und gut, aber es gibt keinen Markt, wenn keine Nachfrage besteht. Wenn heute Wein für 13/14 Euro die Flasche verkauft wird, kann man davon ausgehen, dass es sich um deutschen Wein handelt. Will jemand, der jetzt einen Weißwein kauft, noch drei vier Jahre warten, bis er richtig gut ist? Ich verkaufe sogar leichter die Weine von Suavia als das Friaul, obwohl das Soaves sind. Mittelfristig sehe ich die Region im Abseits«, hadert René Sorrentino mit der Marktsituation.

In einiger Entfernung zu den physischen und kommerziellen Gegeben-

Die Winzergenossenschaft Delizia hat kräftig von der Prosecco- und Pinot-Grigio-Welle profitiert, in dem sie sich schnell an die neuen Strukturen angepasst hat und in Technik investierte



heiten der elitären Produktion befindet sich der größte Betrieb der Region, die Winzergenossenschaft La Delizia in Ca-sarsa in der Provinz Pordenone. Sie hat ungemein von der Prosecco- und Pinot-Grigio-Welle profitiert, in dem sie sich schnell an die neuen Strukturen angepasst hat und in Technik investierte. Ihr Produktionspotenzial liegt bei 430.000 Hektolitern, 75 Prozent der Produktion wird abgefüllt. Stolz der Genossen ist die Schaumweinlinie Naonis, die auf 2 Mill. Flaschen kommt. »Wir arbeiten inzwischen sehr gut im deutschen Horeca-Kanal. 10 Prozent unserer Naonis-Weine setzen wir dort ab und wir verzeichnen konstantes Wachstum«, berichtet Verkaufsdirektor Mirko Bellini. Der Umsatz der Kellerei schwoll zwischen 2015 und 2018 von 38 auf 50 Mill. Euro an,

die Abfüllung von 12 Mill. auf 25 Mill. Flaschen.

Besorgt ist Bellini nur um die Weinpolitik seiner Region. »Die neue Landesregierung unter der Lega ist seit Amtsantritt vor einem Jahr im Wahlkampfmodus, unsere Projekte kommen nicht voran. Die Betriebe sind völlig auf sich allein gestellt. Die Politik basiert auf Versprechungen, um Stimmen zu gewinnen. Bei euch in Deutschland kann man sich das nicht vorstellen, da wird getan, was versprochen wird«, ärgert sich Bellini. Hoffen wir mal, dass Bellini Recht hat und in Deutschland politische Versprechen realisiert werden. Nach dem Ausgang der Europawahl stehen die Chancen dafür womöglich besser. Im Friaul bleibt die Lega stärkste Kraft.

VERONIKA CECELIUS

»Wir arbeiten inzwischen sehr gut im deutschen Horeca-Kanal. 10 Prozent unserer Naonis-Weine setzen wir dort ab und wir verzeichnen konstantes Wachstum«

Mirko Bellini, Delizia



CARAT+

**PIONIER  
INNOVATOR  
PARTNER**



CORKS & CLOSURES



Garantiert ohne  
Korkgeschmack\*

**GARANTIERTE SICHERHEIT**

- aus kontrolliertem, hochwertigem Mikroagglomerat
  - frei von TCA\*
  - mit Mikrosphären veredelt
  - auf 5 Jahre Lagerfähigkeit positiv getestet
  - auch als Sektkorken lieferbar (CARAT S+).
- (\*LDQ < 0,5 ng/l)



Heinrich Gültig Korkwarenfabrikation GmbH

Kastellstraße 66-68 · 74080 Heilbronn

Tel 07131 9262-0 · Fax -57 · info@gueltig.de · www.gueltig.de