



Volker Freytag

Foto: Rebschule Freytag

Neuanlage

Welche Rebsorte pflanzen?

Bei der Rebsortenwahl ist eine weitsichtige Entscheidung gefragt, die Weinberge erreichen eine Standzeit von etwa 30 Jahren. So fragt sich jeder Winzer welche Rebsorte er pflanzen soll. Wieder die gleiche Sorte? Oder eine Sorte, die im Trend liegt, aber wie lange hält dieser an? Was schmeckt dem Verbraucher? das deutsche weinmagazin hat bei Rebveredler Volker Freytag, Rebschule Freytag in Neustadt/Weinstraße, nachgefragt.

Wie wichtig ist es, dem Winzer immer wieder neue Rebsorten anzubieten?

Grundsätzlich haben wir ja viele klassische Rebsorten, die im Markt etabliert sind und einen großen Marktanteil besitzen. Meiner Meinung nach ist es interessant neue Rebsorten einzuführen, um dem Weinmarkt Neues anbieten zu können. Betrachtet man die letzten 20 Jahre, so gab es immer wieder einen Sortenwechsel. In den 1980er Jahren wurden die Ertragsrebsorten Dornfelder und Müller-Thurgau im großen Stil angebaut. Ende der 1990er Jahre kam die „französische Welle“ mit Chardonnay, Cabernet Sauvignon und Merlot. Seit 15 Jahren finden wir eine breite Palette von Syrah bis zum Grünen Veltliner. Es zeigt sich, dass der Weinmarkt dynamisch und offen für Neues ist. Der Zeitgeist spricht aktuell durchaus für neue Sorten – mit hohem Genusswert und Mehrwert bezüglich Ressourcenschonung.

Sollen die neuen Rebsorten eher bukettbetont sein? Kann der Verbraucher in Zukunft neue Aromasorten und neue Weintypen erwarten?

Wichtig ist, dass neue Rebsorten einen Wiedererkennungswert besitzen. Grundsätzlich erleben bukettbetonte Rebsorten wie Gelber Muskateller, Scheurebe, Sauvignon blanc und Gewürztraminer eine Renaissance. Aus meiner Erfahrung kann ich sagen, dass besonders die jungen Winzer und auch junge Verbraucher positiv auf solche Aromen reagieren. Durch die Kreuzungszüchtung, im Besonderen bei der Zucharbeit um neue pilzwiderstandsfähige Sorten, finden sich Varianten mit sehr ausgeprägten Fruchtnoten, die zum Beispiel nach Maracuja, Grapefrucht, Limonen, Passionsfrucht, Holunderblüten, schwarze Kirsche, Brombeeren und Cassis schmecken. Vieles ist möglich.

Wie entwickelt sich die Nachfrage nach Piwis? Lassen sie sich vermarkten?

Der Anbau von pilzwiderstandsfähigen Sorten in Deutschland liegt zurzeit zwischen 2,5 und 3 Prozent der Anbaufläche. Das Interesse und die Akzeptanz an diesen Sorten nimmt deutlich zu. Entscheidend ist die Weinqualität. Neben der verbesserten sortenbedingten Aromatik jüngerer Neuzüchtungen trägt ein moderner und experimentierfreudiger Ausbau zu mehr Genussfreude und höherem Bekanntheitsgrad der Sorten bei. Das zeigen viele Auszeichnungen bei nationalen und internationalen Wettbewerben. Durch die Klimaveränderung haben wir jedes Jahr mit neuen Extremen zu kämpfen, seien es extreme Niederschläge, lange Trockenphasen oder Spätfröste. Neue Rebsorten bieten, aufgrund ihrer vielfältigen Genetik, Eigenschaften, die helfen Qualitäten und Ernten zu sichern.

Neue Rebsorten müssen zunächst im Direktverkauf beworben werden. Der Handel wird erst einsteigen, wenn schon Nachfrage über die Weingüter erzeugt wurde. Kunden sind grundsätzlich neugierig und lassen sich gern

auf Neues ein. Wir erfahren in Gesprächen mit Winzern, dass die Akzeptanz der Verbraucher für Piwi-Sorten viel größer ist als erwartet. Viele Weingüter bepflanzen nach kurzer Zeit weitere Flächen in ihren Betrieben. Die neuen Sorten fassen erfolgreich im Markt Fuß.

Werden Piwis eher von Öko-Winzern nachgefragt?

Die Piwi-Sorten werden gleichermaßen von ökologisch wie auch von konventionell wirtschaftenden Winzern nachgefragt. Hier gibt es keine klaren Präferenzen. Allerdings ist es, durch den Wegfall der phosphorigen Säure, in gefährdeten ökologisch bewirtschafteten Lagen fast die einzige vernünftige Alternative, um den Pflanzenschutz aufwand moderat zu halten. In diesem Sinne eine Win-win-Situation, sowohl für den Winzer wie für die Natur.

Sind Tafeltrauben noch aktuell? Welche Tafeltraubensorten werden bevorzugt bestellt?

Deutsche Tafeltrauben konnten sich leider nicht im großen Stil im Markt etablieren. Jedoch setzen aktuell Verbrauchermärkte zunehmend auf regionale Produkte und fragen heimische Tafeltrauben nach. Direktvermarkter von Obst können zur Sortimentsabrundung Tafeltrauben aus eigenem Anbau sehr gut vermarkten. Verstärkt nachgefragt werden in letzter Zeit Tafeltrauben zur Fruchtsaferstellung. Hier besteht der Vorteil, dass keine autorisierten Rebflächen benutzt werden müssen, sondern jede beliebige Fläche bepflanzt werden darf. Es besteht für Tafeltrauben auch keine Mengenbegrenzung. Entsprechende Traubensäfte sind als „Traubensaft aus Tafeltrauben“ zu bezeichnen. Diesbezüglich erfreuen sich die Sorten „Muskat bleu“ und „Birstaler Muskat“ zunehmender Beliebtheit.

Rudolf Litt, Freimersheim



Foto: Volker Freytag

Pfropfreben werden vor der Pflanzung gewässert. Klassische Sorten, Bukettsorten oder Piwis? Was wird künftig nachgefragt?