

Valtellina „Quo vadis“

Chancen und Probleme einer Randregion

1. Einleitung

Das Tal Valtellina¹ gehört zur „Regione Lombardia“. Die Landschaft wird von den 2'500 km langen Terrassen geprägt. Steillagen, kleine Parzellen, die oft weit auseinander liegen, sehr viel Handarbeit, wenig Maschineneinsatz und somit hohe Produktionskosten sind die bestimmenden Faktoren des Weinbaugebietes. Seit Jahrhunderten wird hier fast ausschliesslich Nebbiolo² angebaut, der hier Chiavennasca³, „Tschüwenasca“ wie die Talbewohner sagen, heisst. Ihre Verbreitung beschränkt sich auf Norditalien⁴. Nur im Barolo stehen mehr Nebbioloreben⁵ als im Valtellina. Traditionellerweise wurden im Valtellina daraus lagerfähige Weine gekeltert, welche erst nach mehreren Jahren Fassausbau auf den Markt gelangten. Doch im Schattendasein des Piemonts wurde und wird auch heute noch das wahre Potential dieser Weine unterschätzt. Die geringe Wertschöpfung zwang die Produzenten unweigerlich zur Herstellung günstigerer Qualitäten mit welchen die Region immer mehr an Image verlor. Sicherlich hat auch die fast 300 jährige⁶ Zugehörigkeit zur Schweiz wenig zum Renommee als Italienische Spitzenregion beigetragen. In dieser Zeit wurden grosse Weinmengen über die Pässe in die Eidgenossenschaft transportiert. Daraus resultierten zwar besonders für die Schweiz interessante Verbindungen, doch der Kontakt zum Italienischen Markt ging definitiv verloren.

In dieser Region liegt ein grosses Potential brach. Das Qualitätspotential ist noch lange nicht ausgenutzt, nachhaltiges Marketing gibt es kaum und noch immer herrscht eine völlig einseitige Ausrichtung auf den Schweizer Markt. Diese Konstellation motivierte mich, Lösungsansätze auf dem Weg in die Zukunft, basierend auf der Vergangenheit und Gegenwart, aufzuzeigen.

¹ Das Weinbaugebiet umfasst ~ 1'200 ha

² Mitte des 15. Jahrhunderts erstmals Urkundlich erwähnt

³ Die Bezeichnung ist aus dem Dialekt abgeleitet und nicht von dem nahe gelegenen Städtchen Chiavenna; „ciüvinasca“ – bedeutet in heimischer Mundart „piu vinosa“ – „weinigere“

⁴ mit Ausnahmen: als Nebbiolo di Luras zählt sie zu den Autochthonen Rebsorten Sardinien (Norden)

⁵ ca. 5'500ha weltweit, davon ca. ein fünftel im Valtellina

⁶ Anfangs des 16. Jahrhunderts: von 1512 bis 1797, mit kurzer Unterbrechung zwischen 1620 und 1639

2. Weinstil

Früher

Wegen der hohen Erträge, des fehlenden Know-hows und des Quantitätsdenkens waren in den letzten Jahrzehnten die Weine des Valtellina immer Händlerabfüllungen. Dadurch stand die Qualität im Hintergrund. Beim Konsumenten hatten sie das Image eines einfachen, billigen Weines. Valtellina war daher für die Konsumenten kein Thema. Der Wein war als dünn, säuerlich und herb in Erinnerung, der auch erst ab 1500 Metern über dem Meer getrunken werden könne und für so manches Kopfweh verantwortlich gemacht wurde. Auf alle Fälle wurde das Potential nicht ausgeschöpft. Es galt Absatz vor Qualität.

Heute

Neben den Offenweinen mit stark sinkender Nachfrage gibt es heute eine bemerkenswerte Bewegung hin zu Premiumgewächsen, wie z.B. bei „i Vinatori“ mit Virtù oder Fratelli Triacca mit Prestigio.

Östlich und westlich von Sondrio liegen die fünf berühmten Weinlagen des Valtellinas: Die Grosslagen Sassella (150 ha), Grumello (96 ha), Inferno (65 ha), Valgella (161 ha) und seit dem Jahrgang 2002⁷ Maroggia (35 ha)⁸. Winzer wie Marco Fay⁹ daneben noch so genannte Cru's¹⁰, wie z.B. Carteria¹¹, an.

Ausserdem konnten mit dem Sforzato¹² wichtige Imagepunkte an Weidegustationen und von Weinjournalisten¹³ geholt werden.

⁷ Offizielle Anerkennung.

⁸ Die Tendenz ist es heute, nur die berühmtesten beizubehalten: Sassella und Inferno, wobei alle anderen langsam vom Verschwinden bedroht sind – Valgella als Erste! Mengenmässig wird die Produktion von Flaschen aus den Lagen Valgella und Grumello von Jahr zu Jahr geringer.

⁹ Azienda Agricola Sandro Fay, Besuch vom Mittwoch 29. September 2004.

¹⁰ Einzellagen oder kleine Parzellen in den Grosslagen.

¹¹ Sandro Fay, dieser Wein erhält den Namen aus dem gleichnamigen Ortsteil im Gebiet Valgella.

¹² Auch Sfursat – in der Arbeit wird er immer als Sforzato bezeichnet, Wein aus luftgetrockneten Trauben – siehe Beilage Sforzato di Valtellina D.O.C.G.

¹³ Z.B. Gambero Rosso.

Morgen

Das grösste Potential liegt im hochwertigen Nebbiolo¹⁴. Von den ca. 5'500 ha Anpflanzungsfläche weltweit liegt ein Fünftel im Valtellina.

Zitat Stefan Keller¹⁵: „ *Diese Sorte hat von allen Sorten die grösste Chance in Italien. Sie bringt, wenn es gelingt, die langlebigsten und komplexesten Rotweine. Diese reflektieren und repräsentieren hervorragend das Terroir.* “

Um dies zu erreichen, hat Nino Negri z.B. die Genossenschaft Vi.Va.Ass. (Viticoltori Valtellinesi Associati)¹⁶, einen Zusammenschluss der Zulieferer¹⁷, welcher von Casimiro Maule gegründet wurde, ins Leben gerufen. Die technische Beratung und Unterstützung wird von Nino Negri gemacht. Für bessere Traubenqualität werden auch bis zu 70 % mehr bezahlt. Dies ermöglicht es den Winzern, ein besseres Einkommen zu erzielen.

Bei den Offenweinen muss eine zugänglichere Stilistik gewählt werden: fruchtiger, eleganter, weicher und „moderner“. Dies ist durch modernere Vinifikation und eine eventuelle Umstellung auf andere, z.B. frühreiferer Sorten¹⁸, möglich.

Ausserdem tragen die Anpflanzungen neuer Traubensorten, in den für Nebbiolo weniger geeigneten Lagen¹⁹, zur Qualitätsverbesserung der Weine aus Nebbiolo bei.

Neben dem traditionellen Ausbau sind heute immer mehr Barrique im Einsatz.

Das Image, den Bekanntheitsgrad des Sforzato noch besser nützen! „Er ist der Stolz der Region“ – die Lokomotive, welche die Aufmerksamkeit der Weinliebhaber und Journalisten auf die Region lenkt.

¹⁴ Aussage Casimiro Maule, Interview vom Donnerstag 30. September 2004.

¹⁵ I Vinautori.

¹⁶ 226 Mitglieder.

¹⁷ Traubenlieferanten.

¹⁸ DOC und DOCG Vorschriften beachten.

¹⁹ Z.B.: Sauvignon Blanc in den ganz tiefen und hohen Randlagen.

3. Weinbau und Vinifikation

Früher

Das traditionelle Erziehungssystem und der Rebschnitt führten zu hohen Erträgen. Klassisch, traditionell war der lange Ausbau im grossen Holzfass, meistens Kastanie. Da die Arbeitskraft nichts kostete, konnten die Kosten des aufwendigen Terrassenweinbaus mit den hohen Erträgen kompensiert werden.

Die Erziehungsform mit zwei kleinen Bögen à 8 Augen²⁰ führte zu sehr hohen Erträgen, (dadurch wenig Körper, Farbe und Extrakt) und ergab die typischen dünnen, wenig farbintensiven, spröden und herben Weine. Die meistens ins Orange spielende Farbe und der Verlust der Frucht sind auch auf den langen Ausbau im grossen Holzfass²¹ zurückzuführen.

Es wurde fast ausschliesslich Nebbiolo angepflanzt. Nebensorten wie Brugnola, Rossola, Pignola durften maximal zu 10 % einem Valtellina beigefügt werden. Weissweitrauben wurden nicht angepflanzt. Der Weisswein der Region war und ist auch heute noch oft ein Federweisser aus den oben genannten Nebensorten und häufig auch aus einem mehr oder weniger grossen Anteil Nebbiolo²². Es fehlt ihm an Frucht, Frische und Charakter. Es wurden fast keine internationalen Sorten angepflanzt.

²⁰ Auch nur ein gekrümmter mit 10 – 12 Augen, in beiden Fällen sind das erste und meistens auch das zweite Auge unfruchtbar.

²¹ Früher waren das zum Teil schon 5 Jahre und mehr.

²²Weiss vinifizierte Chiavennasca – Trauben, der Wein wurde daher Chiavennasca genannt.

Heute

Der Terrassenweinbau wird bedingt durch die geologischen Voraussetzungen²³ beibehalten. Einige Beteibe beginnen damit, von den alten vertikalen²⁴ Terrassen auf horizontale²⁵ Terrassen umzustellen²⁶. Domenico Triacca, der verantwortliche Oenologe der Fratelli Triacca, war der anfangs von vielen belächelte Vorreiter. Die Umstellung ist sehr teuer und bedingt die 100%ige Rodung der alten Anlage. Dabei gilt es auch den Ertragsausfall zu berücksichtigen. Ausserdem beginnen die Produzenten eine Umstellung bei den Erziehungsformen. I Vinatori z.B. stellen ihre Anlagen auf Guyot (ein Strecker mit 8 Augen – pro Auge eine Traube) um.

Auf La Gatta²⁷ arbeitet Domenico Triacca mit einer Abwandlung von Scott Henry und Lyra²⁸, um eine bessere Ausnützung des Sonnenlichts zu erreichen, und einige Arbeiten jetzt maschinell durchführen zu können²⁹.

Die Haupttraubensorte ist immer noch Nebbiolo. Domenico Triacca hat bereits 1969 mit einer Klonenselektion³⁰ begonnen, um die Qualität der Weine merklich zu verbessern.

Daneben führen einige Grossproduzenten und Selbstkelterer internationale Traubensorten, wie z.B. Sauvignon Blanc, Merlot, Syrah, und andere, ein.

I Vinatori³¹ beginnt damit, neue Sorten auf alte Rebstöcke umzupfropfen, vorzugsweise in den tiefen und hohen Randlagen³² auf die Traubensorte Sauvignon blanc. Gerade die kühleren Randlagen eignen sich besonders gut für eine frühreife weisse Traubensorte. In den sehr guten Lagen wird Syrah, es gibt auch einen Versuch mit der Sorte Petit Arvine³³, aufgefropft.

²³ Geht gar nicht anders, Steillagen, und in der Ebene herrscht grosse Frost- und Überschwemmungsgefahr, ausserdem sind die Böden zu fett.

²⁴ senkrecht

²⁵ waagrecht

²⁶ Fratelli Triacca, die Terrassen des Weinguts La Gatta wurden bereits umgestellt.

²⁷ horizontale Terrassen

²⁸ Es wird die Hangneigung ausgenützt, die Anlage hat 15° Neigung, ausserdem werden zwei Reben nebeneinander eingepflanzt, die Laubwand der einen wird nach oben gezogen, die der anderen nach unten = bessere Ausnützung des Sonnenlichts und Erhöhung der Stockdichte.

²⁹ Laubarbeit, spritzen und einen Teil der Bodenbearbeitung.

³⁰ Aus 213 Rebstöcken wurden 1982 35 Stöcke selektioniert, von denen sich 4 als besonders für das Valtellina geeignet herausstellten.

³¹ Interview und Besichtigung der Anlagen mit Stefan Keller am 28. September 2004.

³² Die Rebberge liegen zwischen 300 und 700 m Seehöhe.

³³ Uralte Sorte aus dem Wallis, ergibt oft wunderbare restsüsse Weine mit guter Säure.

Neben traditionell/klassisch (grosses Holzfass, ab und zu noch Kastanie) wird auch immer mehr moderner Ausbau (Stahltank und Barrique) durchgeführt. Vermehrt werden neue Techniken wie z.B. Kaltmasseration, Beigabe von Reinzuchtheffen, Rototanks, Temperaturkontrolle und Micro Bullage angewendet.

Im Valtellina wurde 1968 eine erste DOC-Regelung eingeführt³⁴. Mit der Ernte 1998 trat eine neue Verordnung in Kraft und beförderte das Valtellina in den DOCG-Status³⁵. Die wesentlichsten Veränderungen sind eine Verringerung der Maximalproduktion in Bezug auf die Anbaufläche, die Zulassung zusätzlicher Komplementärsorten und die geographische Erweiterung der Herkunftsbezeichnung „Valtellina“. Zudem wurde die Kategorie der IGT-Weine³⁶ eingeführt, die sich über die Rebberge zwischen Tirano und Colico erstreckt und in der Valtellina neue Sorten, Ausbaumethoden und somit neue Stilistiken zulässt.

³⁴Diese soll den Gewächsen zu Charakter und Typizität verhelfen.

³⁵ Betrifft nur die Herkunftsbezeichnung Valtellina Superiore, DOC wird für den Rosso di Valtellina (neue Bezeichnung des früheren „Valtellina DOC“) beibehalten.

³⁶ Als „Terrazz Retiche di Sondrio“ – Indicazione Geografica Tipica, bezeichnet.

Morgen

Nur eine wirtschaftlichere Art³⁷ des Terrassenweinbaus³⁸, Umdenken bei der Wahl der Erziehungsformen oder die markante Verbesserung des Produktes³⁹ werden auch in Zukunft gewinnbringenden Weinbau zulassen. Denn die heutige Form der Terrassen ist sehr zeitintensiv. Kostet die Bewirtschaftung **einer Hektare Reben** in der Ebene je nach Mechanisierungsgrad ca. 200 bis 500 Stunden, so benötigt man für die Bewirtschaftung einer **Hektare** in Terrassen wie im Valtellina 1500 Stunden und mehr. Ausserdem kommt der ständige und aufwändige Unterhalt der Trockensteinmauern dazu.

Für die Produzenten ist es unumgänglich, mehr Kontrolle über die Traubenqualität zu erlangen. Dies ist einerseits mit einer steigenden Zahl von Selbstkeltern wie Marco Fay und I Vinatori möglich, andererseits können die Grossproduzenten auch Anlagen erwerben⁴⁰, welche ihre Besitzer nicht mehr bewirtschaften können und wollen. Nur wenn die gesamte Produktion, vom Weingarten bis in die Flasche, unter der eigenen Kontrolle steht, wird sich eine merkliche Verbesserung der Weinqualität einstellen. Dann lohnen sich auch Investitionen wie das Umstellen auf horizontale Terrassen, geeignete Nebbioloklone, Experimente mit internationalen und neuen Traubensorten, Ausbauten und Umbauten in den Verarbeitungskellern, sowie Investitionen in die Kellertechnik.

Auch die gesetzlichen Leitplanken bei DOC und DOCG⁴¹ sollten überdacht werden. Sogenannte „Super Tafelweine und Super IGT’s“ sollten auch Zugang zu diesem System erhalten.

³⁷ Weniger zeitintensiv und weniger mühselig – es wird immer schwieriger werden, Mitarbeiter zu finden, die wie Gämsen in den Rebbergen herumkraxeln.

³⁸ Umstellen auf Querterrassen.

³⁹ Wein aus Nebbiolo.

⁴⁰ Hier ist auch Pacht sehr gut geeignet.

⁴¹ Z.B. Sassicaia in der Toscana.

4. Strukturen

Früher

Die Valtellina war/ist Randregion, Grenzregion, und trotz immer wieder wechselnder Zugehörigkeit⁴² sehr stark Richtung Schweiz orientiert. Wegen der speziellen Lage an den Flanken der Südalpen, vor den wichtigen Passstrassen, waren die Städte Tirano, Chiavenna und Bormio Verkehrsknotenpunkte⁴³ Richtung Norden und Westen. Das Gebiet ist alpin mit Temperaturschwankungen von 5°C bis 32°C während der Vegetationsperiode von April bis Oktober. Zur Erntezeit von September bis Mitte November liegen die Temperaturen zwischen minus 8°C und plus 15°C. In den Terrassen ist es wegen der von den Steinmauern gespeicherten Wärme 4 – 5 Grad wärmer als im Tal. Deshalb und da Dank der Hanglage die Kälte sehr gut abfliessen kann, sind die Rebberge vor den gefürchteten Frösten geschützt, die im Tal oft grosse Schäden in den Obstplantagen verursachen.

Da das Leben in der Region immer härter wurde, wanderten viele Bewohner aus. Dies führte zur Stilllegung vieler Anlagen. Vom Weinbau alleine konnte keiner leben, daher wurde er, wenn überhaupt, nur noch im Nebenerwerb ausgeübt. Gegen Ende des 19. Jahrhunderts begannen die Puschlaver⁴⁴ in der Umgebung von Tirano Weinberge zu kaufen⁴⁵. Heute sind ~ 100 ha in Schweizer Besitz. Zu dieser Zeit bildeten sich auch die Strukturen, welche heute noch die Weinproduktion prägen. Es entstanden Handelshäuser⁴⁶, die einerseits selber Trauben produzierten andererseits die Trauben von den Landeigentümern kauften. Sie übernahmen damit auch die Aufgabe von Genossenschaften. Selbstkelterer, die z.B. im Burgund und Piemont die Regel sind, waren und sind im Valtellina rar. So gibt es bis heute zwischen Tirano und Sondrio keine zwei Dutzend Selbstkelterer.

Diese Weinhandelshäuser haben den Weinmarkt im Valtellina geprägt und tun dies auch heute noch. Sie lieferten hauptsächlich qualitativ fragwürdigen Offenwein⁴⁷ in die Schweiz und haben damit den Ruf des Weines aus der Valtellina nachhaltig geschädigt. Erst als der

⁴² Graue Liga, heutiger Kanton Graubünden (CH), Österreich, heute Italien.

⁴³ Für den Transport von Waren aus Venedig in den Westen und Norden Europas, über Jahrhunderte für den Weinhandel von grosser Bedeutung.

⁴⁴ Angrenzende Region des Kantons Graubündens – Schweiz.

⁴⁵ Daher darf der Ausbau der Weine aus dem Valtellina mit Erlaubnis des Landwirtschaftsministeriums im schweizerischen Grenzgebiet erfolgen.

⁴⁶ Nino Negri, Plozza, Fratelli Triacca

⁴⁷ Ca. ab den 70er Jahren des letzten Jahrhunderts, vorher hatte der Wein aus der Valtellina einen guten Ruf und war bis Nordeuropa sehr geschätzt.

Schweizer Markt diese fragwürdigen Weine nicht mehr abnahm, setzte ein Umdenken ein. Heute nimmt der Flaschenweinverkauf laufend zu⁴⁸.

⁴⁸ Dies auf Kosten des Offenweines.

Heute

Die Valtellina ist immer noch Randregion, hat aber als Verkehrsknotenpunkt keine Bedeutung mehr. Heute liegt das Tal ziemlich abgeschnitten im Norden Italiens. Viele Italiener wissen nicht einmal, dass in dieser Region Wein produziert wird. An den Winterwochenenden fahren zwar viele Mailänder nach Bormio, Santa Catarina und Livigno zum Skifahren, aber Wein aus dieser Region ist zu wenig „IN“, so dass der Konsument mit einer Flasche Valtellina zuhause keinen Eindruck schinden kann.

Um den Charakter des Tales zu erhalten, wurde das Projekt ProVinea⁴⁹ ins Leben gerufen. Dieses Projekt hat es sich zur Aufgabe gemacht, einen Teil der Terrassen⁵⁰ unter den Schutz der UNESCO zu stellen. Die Rebterrassen der Valtellina sollen in das Verzeichnis des Weltkulturerbes der UNESCO aufgenommen werden. Dies hätte zur Folge, dass die Region Geld zur Erhaltung der Terrassen bekommen würde. Ausgegangen ist diese Initiative vom Consorzio di Tutela dei Vini di Valtelina.

Die Eigentumsverhältnisse sind prekär. Cirka 4000 Besitzer⁵¹ teilen sich die 1200 ha grosse Rebfläche. Selbstkelterer sind immer noch selten. Dazu kommt, dass die Lagen in sehr kleine Parzellen aufgesplittert sind. So ist es möglich, dass sich 3, 4, 5 und mehr Eigentümer 2000 m² teilen.

Der Weinbau wird von einigen Grossproduzenten, Handelshäusern bestimmt. So hat die Firma Negri z.B. ~ 500 Zulieferer, Triacca ~ 200 und die restlichen zwischen 140 bis 210. Nino Negri verarbeitet Trauben von ca. 156 ha, davon bewirtschaftet die Firma nur 36 ha⁵² selbst. Bei der Firma Triacca ist es ähnlich. Sie verarbeitet Trauben von 120 bis 140 ha. Die Eigentumsverhältnisse sind aber besser, da sie mit 45 ha eigenen Anlagen immerhin ein Drittel der Produktion selbst in der Hand haben. Die Grossproduzenten sind sich ihrer Verantwortung gegenüber den Traubenproduzenten bewusst, wissen aber, dass wirtschaftliches Überleben nur mit sehr guten Weinen möglich ist. Selbstkelterer haben hier den Vorteil, sowohl die Traubenproduktion wie die Vinifikation zu 100 % überwachen zu können.

⁴⁹ Fondazione Provinea, Via Romegialli 25, Casella Postale n. 135, 23100 Sondrio, +39 0342 21 44 26.

⁵⁰ Ca. 250 ha, mindestens 10 ha zusammenhängend, höchstens 10 % Wald und keine grossen Strassen.

⁵¹ Nebenerwerbs- und Hobbywinzer.

⁵² Inkl. Pacht, 20 ha sind eigene Anlagen.

Basierend auf diesem Hintergrund beginnt eine Veränderung. Die Familie Fay z.B. hat als Weinhändler angefangen und war von der Qualität der angelieferten Trauben jedes Mal sehr enttäuscht. Daher wechselte das Haus „Sandro Fay“ vom Weinhändler zur reinen „Azienda Agricola Fay“. Das heisst, es werden keine Trauben mehr zugekauft. Verarbeitet werden nur die Trauben aus der eigenen Produktion. Die Fay's haben mit 4 ha angefangen, heute besitzen sie 13 ha. Davon liegen 10 ha in der Lage Valgella, 2 ha in der Lage Sassella und 1 ha in der Lage Inferno.

Seit 1999 sind Elena und Marco Fay, die vierte Generation, zusammen mit ihrem Vater im Weingut tätig. Marco Fay schaut über die Grenzen. Er verbringt jedes Jahr seine Ferien in einem anderen Weinbaugebiet, sowohl in Italien wie auch im Ausland. Er weilt zurzeit⁵³ in Argentinien, war im letzten Jahr in Deutschland und hat sicherlich schon sein nächstes Reiseziel vor Augen. Als wichtigste Region im Vergleich zum Valtellina gilt für Elena und Marco Fay aber das Piemont und dort das Gebiet Barolo. Ausserdem vergleicht Marco die Valtellina noch mit dem Burgund: kleine Strukturen, eine Traubensorte. Er ist überzeugt, dass die Valtellina das Gleiche erleben kann wie das Burgund. Daher hat die Familie Fay keine Zukunftsangst und glaubt an die Region. Die Fay's gelten als Modernisten. Marco hat sich von den grossen Kastanienholzfässern getrennt. Der Ausbau im kleinen Holzfass und die Vermarktung einzelner Lagen „Cru's“, werden von Kritikern als nicht typisch für die Region bezeichnet.

Die Antwort ist einfach:

Zitat: „Da wir auch kleine Lagen von 1,5 ha separat vinifizieren und das Konzept der Cru's konsequent umsetzen wollen, sind wir auf kleine Gebinde angewiesen. Grosse Gebinde erfordern eine grosse Produktion und es ist mit 13 ha nicht möglich, diese Gebinde auszulasten. Die Gegend ist für den Weinbau berufen. Ich betrachte es als Ehre, ein Produkt produzieren zu dürfen, bei dem der Name der Region auf der Etikette steht“.

Ausserdem kreierte Marco einen neuen Weintyp⁵⁴, bestehend aus 60 % Nebbiolo, 20 % Syrah und 20 % Merlot. Vinifikation in Rototanks mit 6 Tagen Maischestandzeit, davon 2 Tage Kaltmasseration und 4 Tage bei 30°C, anschliessend wird der Wein abgezogen und bei 23°C fertig vergoren. Dies ergibt einen farbintensiven, fruchtigen Wein, der jung getrunken werden kann. Dieser Weintyp ist meiner Ansicht nach eine grosse Zukunftschance für das Valtellina.

⁵³ Januar 2005

⁵⁴ Heisst "La Faya" und kommt im Februar 2005 auf den Markt.

Der beste Beweis ist „5 Stelle Sfursat“ von Nino Negri, der seit 1983 immer im Barrique ausgebaut wird und hohes Ansehen genießt.

Morgen

Auch in Zukunft wird die Valtellina immer noch eine Grenzregion sein. Umso wichtiger ist es, sich auf die Vermarktung der speziellen Stärken wie Kultur, Sehenswürdigkeiten, Kulinarik, Insidercharakter, Einmaligkeit, geografisch limitiert wie z.B. Priorat, Hermitage, usw.... zu konzentrieren. Es liegt auch in der Hand der regionalen Politik und des Fremdenverkehrsverbandes, bei allen ihren Aktivitäten, z.B. Broschüren, auf das autochthone und damit unverwechselbare Produkt Wein aus dem Valtellina hinzuweisen. Anlässlich meiner Reise im September 2004 wunderte ich mich sehr, dass es immer noch Prospekte gibt, in denen nicht auf den Wein hingewiesen wird⁵⁵. Anlässe wie die Ski WM in Bormio im Februar 2005 müssen besser genutzt werden. Der Fremdenverkehr in der Region würde von einer guten Zusammenarbeit profitieren, ist doch Wein derzeit sehr im Trend. Er steht sowohl für Kultur, Lifestyle, Geschichte, Geografie und Genuss.

Der Wandel vom Traubenlieferanten zum Selbstkelterer muss weiter stattfinden und wenn möglich sogar staatlich und/oder regional gefördert werden. Ein Betrieb sollte mindestens eine Grösse von 3 ha haben, um rentabel arbeiten zu können⁵⁶. Je besser das Image, umso grösser wird der Anreiz für den Nachwuchs werden. Im Generationenwechsel liegt eine grosse Chance. Dies haben auch schon andere Weinbaugebiete, z.B. das Burgenland, bewiesen. Das Durchschnittsalter der Winzer beträgt heute ca. 60 Jahre.

Zitat von Marco Fay: „*Ich bin der Überzeugung, dass die kleinen Produzenten keine Krise haben*“.

Dies steht im Gegensatz zu den Grossbetrieben, welche auch heute noch immer Offenqualität⁵⁷ im LEH und über andere Kanäle vermarkten müssen. Solche Weine sind einer internationalen Konkurrenz ausgesetzt. Sie können in anderen Weinbaugebieten viel günstiger produziert werden. Die verbleibenden Nebenerwerbs- und Hobbywinzer müssen besser in den Prozess eingebunden werden. Die Grossproduzenten⁵⁸ müssen an der Motivation der Traubenproduzenten arbeiten. Dies ist sowohl über den Traubenpreis, welcher von der

⁵⁵ Andere Regionen gehen das weit professioneller an, Toscana – Ferien auf dem Weingut, Österreich – in jedem Prospekt ein Hinweis auf Wein.

⁵⁶ Interview mit Claudio Introini, Oenologe von Conti Sertoli Salis.

⁵⁷ Meistens aus zugekauften Trauben hergestellt.

⁵⁸ Nachweislich stammen die besten Traubenqualitäten der Grossbetriebe aus ihrer eigenen Produktion.

Qualität und/oder der bewirtschafteten Fläche⁵⁹ abhängig gemacht werden kann, möglich, wie auch über den Stolz auf das Endprodukt und die Region.

Den Produzenten im Valtellina muss es gelingen, Persönlichkeiten im Weinbau aufzubauen und zu fördern. Wie mir auch Casimiro Maule⁶⁰, seit 1971 verantwortlicher Oenologe von Nino Negri bestätigte.

Zitat: *„Wenn Gaja einen Stil vorgibt, dann hat das in der Region und international Gewicht. Wenn Casimiro Maule das tut, hat dies weder regional und schon gar nicht international Gewicht.“*

Daher ist es sehr wichtig, Leader, die den Weg vorgeben und internationales Image erreichen können⁶¹, zu finden. Produzenten wie z.B. I Vinautori, Marco Fay und Aldo Rainoldi befinden sich schon auf dem Weg dort hin.

Es muss den Produzenten ausserdem gelingen, Berater wie z.B. Cotarella oder Tachis in die Region zu holen. Die Gruppo Italiano Vini, welche das Haus Nino Negri 1986 kaufte, sandte fünf Berater. Diese sind laut Casimiro Maule aber alle wieder gegangen. Die Arbeit im Valtellina war ihnen zu schwer und ausserdem konnten sie sich hier keinen Lorbeerkrantz holen. Von solchen Vorfällen dürfen sich die Produzenten und die Region aber nicht entmutigen lassen.

Wenn wirklich ein Teil der Terrassen im Verzeichnis des Weltkulturerbes der UNESCO aufgenommen wird, dann wird dies den Produzenten auch finanziell die Möglichkeit geben, weiterhin profitablen Weinbau im Valtellina zu betreiben. Dort wo dies nicht der Fall ist, bleibt zur Sicherung der Rentabilität nur das Umstellen auf die horizontale Terrassierung. Denn es wird sicherlich immer schwieriger, Arbeiter zu finden, die wie Gämsen in den steilen Terrassen herumklettern. Dabei darf gar nicht an den überdurchschnittlichen Arbeitsaufwand, und die damit entstehenden Kosten gedacht werden. Nur durch die horizontale Terrassierung wird ein Mindestmass an maschineller Bearbeitung möglich. Dies ist aber unbedingt notwendig, um konkurrenzfähig zu sein.

Mit einer besseren Klonauswahl wird auch die Qualität des Valtellina Superiore DOCG und des Rosso di Valtellina DOC markant verbessert werden. Domenico Triacca hat sowohl beim

⁵⁹ Flurbereinigung,

⁶⁰ Interview vom Donnerstag 30. September 2004.

⁶¹ Wie z.B. Gaja im Piemont, Kracher in Österreich, Mondavi in Kalifornien.....

Umstellen der Terrassen wie auch bei der Klonenselektion einen Grossteil dieser anspruchsvollen akribischen Arbeit erledigt und seine Forschungsergebnisse stehen allen zur Verfügung.

5. Markt

Früher

Einseitiger, bequemer Markt⁶²: Fast die gesamte Produktion der Valtellina wurde viele Jahrzehnte lang in die Schweiz verkauft⁶³. Diese Tendenz hielt bis Mitte der 80er Jahre an. Die Exportmenge in die Schweiz stieg vom Jahr 1955 mit 10'000 hl bis zum Rekordjahr 1981 auf 50'000 hl an⁶⁴. Es handelte sich dabei nicht um die besten Qualitäten, da der Schweizer Weinhandel hauptsächlich so genannten Offenwein importierte und diesen dann in Zweideziliter- Halbliter- oder Literflaschen verkaufte. Aus dieser Zeit stammen auch die negativen Vorurteile, gegen welche die Produzenten heute noch zu kämpfen haben. Es gab aber immer schon positive Beispiele. So exportierte die Familie von Salis Dank guter Beziehungen schon im 17. Jahrhundert Valtelliner Weine nach Wien⁶⁵ an den Kaiserhof⁶⁶.

⁶² Klumpenrisiko – grosse Abhängigkeit,

⁶³ 75 % der Gesamtproduktion, Information Consorzio di Tutela dei Vini di Valtellina

⁶⁴ Zahlen vom Consorzio di Tutela dei Vini di Valtellina.

⁶⁵ Die Ehefrau Stefanos von Salis war die Tirolerin Katharina von Wolkenstein.

⁶⁶ Leopold I.

Heute

Die vorher angesprochene Abhängigkeit vom Schweizer Markt nahm seither ab und lag 2002 bei ~ 5'000 hl⁶⁷. Demgegenüber nimmt laut Aussage aller von mir besuchten Weingüter und diverser anderer Quellen die Inlandnachfrage markant zu.

Laut Claudio Introini⁶⁸ hat jetzt auch das Consorzio die Wichtigkeit des italienischen Marktes erkannt. Nach seiner Erfahrung sind die Weine der Valtellina in der Region erhältlich. In Florenz, Mailand oder Rom findet der interessierte Konsument aber nur per Zufall eine Flasche Valtellina. Nichtsdestotrotz verkauft Sertoli Salis 60 % seiner Weine auf dem nationalen Markt, davon ~ 65% in der Region. Wichtigstes Exportland bleibt die Schweiz und Deutschland war bis 2002 ein grosser Abnehmer. Leider hat sich dies mit den wirtschaftlichen Schwierigkeiten in Deutschland geändert, da die Weine für diesen Markt nun zu teuer sind.

Nach Aussage von Domenico Triacca⁶⁹ verfolgt das Haus Fratilli Triacca einen leicht anderen Weg. Hier wird auf die 3-Linienstrategie Wert gelegt. 40'000 Privatkunden bilden den Kern, weiters beliefert die Firma einige bedeutende Wiederverkäufer für die Gastronomie und ausserdem ist man im LEH sehr aktiv. Bis vor 12 Jahren war Fratelli Triacca zu 100 % von der Schweiz abhängig. Aus der Not geboren intensivierte die Firma vor 12 Jahren den Absatz in der Region. Seit gut 4 Jahren wird auch dem Markt Italien die nötige Aufmerksamkeit geschenkt. Trotzdem gehen immer noch 65 % in die Schweiz.

Bei der Azienda Agricola Fay ist der Heimmarkt mit einem Anteil von 65 – 70 %, davon der grösste Teil in der Region, am bedeutendsten. Wie Marco Fay⁷⁰ erklärt, hat die Azienda derzeit absolut keine Absatzprobleme.

Auch Nino Negri verkauft ~ 70 % seiner Produktion in Italien und davon 60 % regional⁷¹.

Giuseppe Rainoldi⁷² machte sich schon vor 35 Jahren das Heimweh der Valtellineser zunutze und exportierte bis zu 45 % der Produktion nach Kanada und USA. Bis vor 5 Jahren war der Exportanteil über 50 %, dann brach vor 2 Jahren der Überseemarkt zusammen und liegt heute fast bei Null. Zum Glück ist die Inlandnachfrage stark gestiegen. Heute wird viel regional verkauft.

⁶⁷ Zahl vom Consorzio di Tutela dei Vini di Valtellina.

⁶⁸ Interview von Mittwoch den 29. September 2004.

⁶⁹ Interview von Mittwoch den 29. September 2004.

⁷⁰ Interview von Mittwoch 29. September 2004.

⁷¹ Interview mit Casimiro Maule am Donnerstag 30. September 2004.

⁷² Interview am Donnerstag, 30. September 2004.

Ar.Pe.Pe., der Betrieb des leider vor kurzem verstorbenen Traditionalsten Arturo Pelizzatti Perego, verkauft 50 % seiner Produktion im Inland. Im Export ist der Anteil der Schweiz mit 20 % am grössten⁷³.

Bei allen Betrieben gibt es Bestrebungen, neue Märkte wie z.B. Japan zu erschliessen.

⁷³ Interview mit Isabella Pelizzatti Perego am Donnerstag, 30. September 2004.

Morgen

Es wird für den zukünftigen Erfolg der Region unumgänglich sein, die Präsenz auf dem Inlandmarkt weiter zu stärken. Eine viel bessere Positionierung in der italienischen Spitzengastronomie ist unbedingt anzupeilen. Um dieses ehrgeizige Ziel erreichen zu können, muss die Verteilung der Weine im Inland verbessert werden. Die Betriebe der Gruppo Italiano Vini können jetzt schon von einem guten Verteilernetz profitieren, gehen jedoch in der Vielfalt des Angebotes unter.

Speziell in der Schweiz muss ein Imageaufbau stattfinden. Weine aus dem Valtellina dürfen nicht mehr mit diesen dünnen, spröden und harten Weinen mit Säureüberhang in Verbindung gebracht werden.

Es muss gelingen, ein professionelles, einheitliches Weinmarketing aufzubauen. Dies gibt der Region die Möglichkeit, an internationalen Veranstaltungen geschlossen und selbstbewusst aufzutreten. Eine solche Institution wird nicht nur den Weinproduzenten, sondern der ganzen Region und sicherlich auch speziell dem Fremdenverkehr Aufschwung geben. Die Förderung dieser Institution durch den Fremdenverkehrsverband und die Region wird sich sicherlich für alle Beteiligten auszahlen. Mehr Touristen im Valtellina, das bedeutet mehr Gäste in den Gastronomiebetrieben. Diese verkaufen mehr Wein aus der Region vor Ort. Dadurch ergibt sich ein höherer Absatz der eigenen Gewächse. Dies steigert das Image der Weine und der Region und der Bekanntheitsgrad nimmt zu. Dies lässt sich unendlich fortsetzen. Daran kann man sehen, welche Lawine mit einer kleinen Idee gezündet werden kann.

Bei all dieser Euphorie darf aber nicht vergessen werden, dass laufend neue Märkte erschlossen werden müssen. Auch hierzu bedarf es eines abgestimmten Marketings. Gefordert ist ein Miteinander und nicht Gegeneinander.

Gemeinsam sind wir stärker, muss hier der Slogan sein.

6. Gefahren und Chancen, die uns auf dieser Reise begleiten werden

Gefahren

Die grössten Probleme sind die sehr hohen Investitionskosten, welche die Umstellungen im Weingarten und Keller verursachen werden, die nach wie vor im Gegensatz zu anderen Regionen⁷⁴ sehr hohen Produktionskosten und die trotz der harten Arbeit in den Weinbergen im Gegensatz zu anderen Branchen tiefen und daher nicht konkurrenzfähigen Löhne. Dadurch hat der Weinbau wenig Anziehungskraft auf junge Leute. Der Nachwuchs fehlt und die Überalterung ist sehr hoch.

Es gibt viele kleine und zum Teil sehr konservative Traubenproduzenten. Diese verdienen für ihre harte Arbeit eindeutig zu wenig. Daher sind sie frustriert. Oft aber sind sie aus Missgunst und kleinkariertem Denken nicht bereit, ihre Parzellen einem innovativen, aufstrebenden, jungen Selbstkelterer zu verkaufen oder auch nur zu verpachten.

Die Topographie erschwert den Rebbau und die Anlagen sind bei den doch immer wieder vorkommenden Unwettern sehr stark Erdbeben gefährdet⁷⁵. Wie schon festgehalten, fehlt der Region immer noch ein Leader, der national und international den Stil der Weine vorgibt.

Die alten Konsumenten werden sich nur schwer an einen neuen Weinstil gewöhnen. Aber die alten Konsumenten gehen den Valtelliner-Produzenten früher oder später verloren. Neue, vor allem junge Kunden zu finden, ist sehr schwierig, denn die Region steht international, vor allem aber in der Schweiz, für komplizierte Weine von zweifelhafter Qualität. Hier wirken sich die Fehler der das schnelle Geschäft suchenden Weinhändler und Winzer sehr negativ aus.

Die Valtellina ist ausserdem touristisch so gut wie nicht erschlossen. Negativ wirkt sich auch das Fehlen einer gut entwickelten Gourmet-Gastronomie aus.

⁷⁴Z.B. Chianti.

⁷⁵ Siehe 2000, der Wiederaufbau wurde zwar grösstenteils vom Staat übernommen; aber wird das jedes Mal der Fall sein?

Chancen

⁷⁶Das Gebiet bekommt von EU, Staat, Region und Pro Vinea Fördermittel. Die Regione Lombardia subventioniert Erhaltungsarbeiten mit ca. 4,5 Millionen €. Pro Vinea gewährt zinslose Kredite (z.B. für Reparaturen an den Trockenmauern⁷⁷). Hier gilt es vor allem die kurzen Amtswege zu erwähnen. Das Ganze wird sehr unbürokratisch direkt vor Ort erledigt. Diese Kredite sind 10 Jahre tilgungsfrei. Neuauspflanzungen werden von der EU mit 10'000 € p/ha gefördert. Da das Gebiet national entwicklungsgefördert wird, erhalten die Winzer 28'000 € p/ha. Die 18'000 € mehr gehen zu Lasten anderer Gebiete⁷⁸, deren Strukturen heute schon besser entwickelt sind. Das ist die Möglichkeit, auf geeignete Nebbioloklone oder andere Traubensorten umzustellen.

Momentan findet ein Generationenwechsel statt. Die Jungen wechseln vom Traubenzulieferer zum Eigenkelterer. Erfolgreiche Winzer unterstützen Neueinsteiger. Marco Fay unterstützt zurzeit zwei heute noch unbekannte Umsteiger⁷⁹. Der Winzerberuf wurde international aufgewertet. Viele sehen darin jetzt die Chance für persönlichen und wirtschaftlichen Erfolg. Das gegenseitige Misstrauen nimmt ab, intensive Zusammenarbeit wird heute praktiziert.

Zitat von Pietro Nera: „*Man muss die Arbeit unseres Mitbewerbers Domenico Triacca anerkennen. Er hat Grosses im Bereich der Anbaumethoden und Klonenselektion geleistet. Wir alle profitieren heute von seiner akribischen Arbeit*“.

Jungwinzer wie Mamete Prevostini (35 J.), Aldo Rainoldi (30 J.), Marco Triacca (25 J.), Marco Fay (26 J.), Marcel Zanolari (29J) treffen einander wöchentlich⁸⁰. Dabei degustieren sie ihre Weine und diskutieren über Stil, Ausbau, Qualität und vor allem Verbesserungsmöglichkeiten.

Auch in der Überalterung verbirgt sich eine Chance. Es gibt viele Frührentner, denen die Arbeit im Rebberg vertraut ist. Sie sind oft dazu bereit, teilzeitlich oder voll mitzuarbeiten. Kleine Betriebe schaffen neue Arbeitsplätze. Die Mitarbeiter können unmittelbarer vom finanziellen Erfolg profitieren. Dadurch steigt die Anziehungskraft auf junge Leute.

⁷⁶ Informationen von Domenico Triacca, Interview am Mittwoch, 29. September 2004.

⁷⁷ Wie bereits erwähnt „2'500 km“.

⁷⁸ Franciacorta.

⁷⁹ Aussage am Mittwoch, 29. September 2004.

⁸⁰ Anmerkung von Marco Fay am Mittwoch, 29. September 2004.

Heute wird sehr viel Wert auf Qualität des Produktes gelegt und erste Erfolge durch Auszeichnungen z.B. im Gambero Rosso⁸¹ stellen sich ein. Diese Erfolge helfen dem Image und wirken sich positiv auf das Selbstbewusstsein der Region aus. Dass die Region und die Produzenten auf dem richtigen Weg sind, erkennt man auch am Erscheinen des Buchs *Vie e Vini della Valtellina*⁸². Schliesslich haben all diese Innovationen auch mein Interesse geweckt.

Grosse Pluspunkte sind die unvergleichliche Landschaft, optisch attraktive zusammenhängende Terrassen mit Trockensteinmauern, die kommerziell noch nicht „verbraucht“ und spezielle Traubensorte Nebbiolo und die überaus hohe Sonnenscheindauer von mehr als 1900 Stunden pro Jahr. Das Tal ist außerdem gut durchlüftet, dadurch sind die Trauben vor Fäulnis geschützt und Nebel kommt so gut wie gar nicht vor. Während der Vegetationsperiode gibt es genügend Niederschläge und das Hagelrisiko ist gering.

Dank der Nähe zu den für die Norditaliener attraktiven Wintersportorten⁸³ und des nicht zu weit entfernten Engadin⁸⁴ hat das Valtellina auch touristisch ein Ass im Ärmel. Dieses muss jetzt ausgespielt werden. Es gibt auch einige gastronomischen Highlights wie z.B. Sciatt⁸⁵ und Pizzoccheri⁸⁶ von Anna Bertola⁸⁷.

⁸¹ z.B. „5 Stelle Sfursat 2001 von Nino Negri und Sforzato Ca’Rizzieri 2000 von Rainoldi“ mit „tre bicchieri“

⁸² Erschienen im Dezember 2004, Herausgeber: Reto Thörig, San Bastiaun 2, CH-7503 Samedan, www.vie-e-vini.ch.

⁸³ Bormio, Santa Catarina, Aprica, Livigno.

⁸⁴ Schweiz, mit St. Moritz, Pontresina, u.s.w.

⁸⁵ Einfach umschrieben Käsekugeln im Backteig.

⁸⁶ Spezialität aus Buchweizenmehl mit Gemüse, Kartoffeln und Bergkäse.

⁸⁷ Albergo/Ristorante Altavilla, Bianzone +39 342 72 03 55.

7. Empfehlungen auf dem Weg in die Zukunft

Laut Piero Triacca⁸⁸ bleibt nicht mehr viel Zeit, das Steuer herum zu reissen. Die Produzenten brauchen den wirtschaftlichen Erfolg sofort und können nicht warten, bis die Weine der Valtellina entdeckt werden.

Zitat von Marco Fay:

„Tradition ist eine sehr gelungene Innovation. Tradition ist die Traubensorte. Innovation ist die Querterrassierung. Dank ihr kann ein Teil der Bewirtschaftung in Zukunft maschinell ausgeführt werden. Dies senkt die Bearbeitungskosten massiv. Als Nebeneffekt wird die Sonneneinstrahlung verbessert, es sind andere, modernere Erziehungsformen möglich und die Stockdichte p/ha kann auch erhöht werden.“

Diese Aussage beinhaltet sehr viel. Alle Beteiligten in der Region sind aufgefordert, nach vorne zu schauen. Die Region kann heute schon kleine Erfolge aufweisen. Dies muss alle bestärken, den bereits eingeschlagenen Weg weiter zu gehen. Persönlichkeiten wie Domenico Triacca, Claudio Introini, Casimiro Maule, Arturo Pelizzatti Perego, aufstrebende Jungstars wie Marco Fay, Mamete Prevostini, Aldo Rainoldi und moderne, innovative Konzepte wie dasjenige der “I Vinautori⁸⁹” sind/waren die Vorreiter der Region. Sie bereiten den Weg:

Nebbiolo dort anpflanzen, wo er hinpasst. Den richtigen Klon auswählen. Wo sich Nebbiolo nicht eignet, Neuauspflanzen alternativer Rebsorten oder Anlagen umpfropfen. Alternative Schnittsysteme erproben und dort, wo es möglich ist, auf Querterrassierung umstellen.

Das Eine tun und das Andere nicht lassen, gilt auch bei der Vinifizierung. AR.PE.PE. zeigt, dass der traditionelle Stil durchaus seine Berechtigung hat und wunderbare Weine hervorbringen kann. Nichtsdestotrotz müssen aber in Zukunft Weine wie Novello, Assemblagen mit Merlot und/oder Syrah, reinsortiger Syrah oder im kleinen Holzfass ausgebauter Nebbiolo produziert werden. Die heutige Konsumwelt ist schnelllebig und nur sehr wenige Weinfreunde nehmen sich die Zeit, 15 und mehr Jahre auf ein Genusserlebnis zu warten.

⁸⁸ Von Piero Triacca und I Vinautori.

⁸⁹ Piero Triacca, Fabio Triacca, Stefan Keller, als Berater Christian Zündel.

Eine grosse Chance bietet das Zusammenspiel von Fremdenverkehrs- und Weinwirtschaft: die Weine über die Region und umgekehrt die Region über die Weine zu nationaler und internationaler Bekanntheit führen.

Wie steigern wir den Bekanntheitsgrad? Wichtig ist es, den Wiedererkennungseffekt des Produkts zu fördern.

Mit folgenden Marketingaktivitäten als gesamtheitlicher Mix, welcher zeitlich aufeinander abgestimmt sein muss, könnte der Markt bearbeitet werden:

- Journalistenanlässe organisieren, um Ratings zu bekommen (z.B. Gambero Rosso, Parker, Gabriel, Wine Spektator, u.v.m.)
- An Weinprämierungen teilnehmen, um Auszeichnungen (Medaillen) zu erhalten: Premium-Imageförderung
- Präsenz an Fachmessen und Sommelierkursen
- Ikon-Wein produzieren, kreieren. Z. B. Jointventure mit einem bekannten Produzenten wie Gaja, Frescobaldi und anderen. Das Produkt muss von bester Qualität sein und entsprechend im oberen Preissegment positioniert werden. Es repräsentiert das Beste, das in dieser Region möglich ist. Eine Lokomotive für die ganze Region, der Petrus der Valtellina D.O.C.G.
- Inseratekampagne via Vertriebspartner unterstützen (konkrete Angebote in Tageszeitungen usw.)
- PR-Artikel in Fachzeitschriften
- Internetauftritt der Region
- Events wie Wine & Dines oder kommentierte Degustationen
- Schulungen/Incentives für Sommeliers und Verkaufsleiter
- Produktsponsoring zu prestigeträchtigen Anlässen
- Wettbewerb mit Gewinnmöglichkeit einer kulinarischen Reise ins Valtellina

8. Schlusswort

Der Himmel hängt nicht voller Geigen und der Weg in eine erfolgreiche Zukunft ist sehr schwer aber nicht unmöglich.

Ich bin der Überzeugung, dass dem Valtellina eine erfolgreiche Zukunft bevor steht. Mein Besuch im September und die Kontakte mit den verantwortlichen Personen haben mich zu dieser Überzeugung gebracht.

Es spielt keine Rolle, ob ein Produzent für oder gegen Sforzato, Traditionalist oder Modernist, Verfechter des Nebbiolo oder alternativer Traubensorten ist. Am Schluss zählt die Qualität des Produktes in der Flasche. Zurzeit herrscht unter den Produzenten eine grosse Aufbruchsstimmung und alle sind an Neuem interessiert, ohne ihre Wurzeln zu vergessen. Zusammenarbeit, Forschung und Weiterbildung werden aktiv betrieben und bilden die Grundlage für den zukünftigen Aufschwung. Gerade in einer Zeit, in der die Konsumenten ein „Zurück-zu-den-Wurzeln“, autochthone, ehrliche, unverfälschte und nachvollziehbare Produkte suchen, haben Weine aus dem Valtellina ihre Chance auf einem hart umkämpften Markt.

Ich wünsche schon heute allen Beteiligten und Produzenten viel Erfolg für die Zukunft.

9. Danksagung

Mein grösster Dank gebührt Stefan Keller, unter anderem Mitglied der I Vinautori. Er hat mich nicht nur mit Information, Informationsmaterial, Hintergrundgeschichten und vielen anderen notwendigen Hinweisen versorgt, er hat auch meinen Besuch von 28. bis 30. September 2004 komplett organisiert. Jede Minute der knappen Zeit war mit wertvollen Kontakten ausgefüllt und auch die Geselligkeit kam nicht zu kurz. Er hat mir die wichtigsten Türen geöffnet. Dank seiner Hilfe war ich überall willkommen und bekam jede Auskunft von den Produzenten und den leitenden Personen der grossen Weinhäuser. Grosser Dank gehört auch ihnen. Sie standen mir mit Rat und Tat zur Verfügung, erklärten geduldig die Eigenheiten ihres Weinbaugebietes und sprachen sehr offen über die derzeitige Situation.

Herzlichen Dank auch an Paola Pizzini. Ohne sie hätte ich nur italienisch verstanden. Sie dolmetschte geduldig und perfekt. Dank ihrer guten Beziehungen und Erfahrungen im Valtelliner Weinhandel gab sie mir sehr viele gute Hinweise. Paola Pizzini ist ausserdem eine sehr kompetente Reiseleiterin und brachte mir die kulturellen und geschichtlichen Hintergründe nahe. Dadurch haben sich mein Verständnis und Interesse für die Region vergrössert.

Vielen Dank auch meinen Reisegefährten Hans Koller, Stefan Peter und Ben Lohrer. Nach dem Motto acht Ohren und acht Augen hören und sehen mehr, haben sie mich tatkräftig unterstützt und auf manchen wichtigen Punkt hingewiesen. Ausserdem brachten mich die beiden Erstgenannten am Donnerstag zu später Nachtstunde mit sicherer Fahrt zurück nach Zürich.

Herzlichen Dank auch Ben Lohrer und Stefan Keller für das fachliche, und meiner Schwester Maria für das grammatikalische Lektorat.

Ausserdem danke ich noch allen die hier nicht namentlich aufgeführt sind, besonders meiner Familie, für die in jeder Phase wichtige moralische Unterstützung und für das Verständnis, das sie immer mit mir hatten.

10. Bibliographie und Quellenverzeichnis

- Herr Stefan Keller, Journalist, Piero Triacca, Winzer und Christian Zündel, Projekt Vinautori
- Consorzio di Tutela die Vini Valtelina
- Merum, Merumpress AG, Thiersteinallee 17, Postfach, Ch-4018 Basel, +41 41 349 17 68 – Sonderdruck – Valtellina, der andere Nebbiolo; Entdeckungsreise in ein altes Weinbaugebiet
- Vie e Vini della Valtellin, 1. Auflage, Dezember 2004, Reto Thörig, San Bastiaun 2, CH-7503 Samedan Schweiz, +41 81 850 04 60
- Broschüre des Consorzio Vini Valtellina, Via Piazzzi 23, 23100 Sondrio Italien, +39 0342 527257,
- Bröschüre der „I Vinautori“, Via Principale 191, CH-7748 Campascio, +41 55 241 25 20
- Vinum 10. 93
- DIVO, Nr. 45 März 2003, Das Veltlin
- Sonntagszeitung vom 25. 02. 2001: Es geht bergauf am Steilhang von Martin Kilchmann
- Tagesanzeiger vom 26. Januar 2002, Savoir Vivre, Peter Keller „Vorteil Veltliner“
- Die Südostschweiz vom 06. 01. 2001, Bündner Weinprojekt „I Vinautori“ im Fernsehen DRS
- Infobroschüre der Azienda Agricola Sandro Fay
- Infobroschüre Vini D.O.C. di Lombardia
- Referat von Stefan Keller +41 55 241 25 20
- Herr Wolfram Meister, Herausgeber der Zeitschrift Weinwischer, Weinwischer GmbH, Postfach 26, CH-8634 Hombrechtikon, +41 55 244 52 44
- Herr Renè Gabriel, Chefeinkäufer Caves Mövenpick +41 41 766 81 71
- Herr Ben Lohrer, Produkt Manager Italien Caves Mövenpick +41 41 766 81 72
- Herr Remo Silvani, Produkt Manager Brancaia +41 1 422 45 22
- Herr Christoph Künzli, Weinhändler und Weinproduzent (Bocca) +41 33 847 00 08
- Herr Thomas Vaterlaus, Vinum +41 1 268 52 60
- Fachzeitschriften
- Diverse Importeure und Weinhändler
- Infobroschüren der Produzenten
- Informationsreise und diverse Besuche der Region

- Produzenten (siehe Reiseprogramm in der Beilage)
 -
- Internet
 - www.vinautori.com
 - www.stefan.keller.name
 - www.weinbruderschaft.ch/degustationen/veltlin.htm
 - www.montagne.progetto-poschiavo.ch/Vini_di_Valtellina.htm
 - www.valtellinavini.com
 - www.valtellinawine.com
 - www.provinea.it
 - www.gruppoitalianovini.com/ninonegr
 - www.bboxbbs.ch/home/tbm/wine/wine-it3.htm
 - www.vini-e-vini.ch

11. Anhang

- Das D.O.C. und D.O.C.G Reglement

- Programm der Informationsreise im September 2004

	Terrazze Retiche di Sondrio I.G.T.	Rosso di Valtellina D.O.C.	Valtellina Superiore D.O.C.G.
Anbaugebiet	ganzes Tal	Rund 200 Hektaren	Rund 800 Hektaren
Sorten	15	Min. 90% Nebbiolo	Min. 90 % Nebbiolo
Max. Ertrag/ha	12'000 kg	10'000 kg	8'000 kg
Min. Stockdichte/ha	Keine Einschränkung	4'000 Stöcke	4'000 Stöcke
Min. Nat. Alkohol	Keine Einschränkung	10 Vol%	11 Vol% Mit Lagenbezeichnung 11,5%
Min. Alkohol Wein	Keine Einschränkung	11 Vol%	12 Vol% Mit Lagenbezeichnung 12,5%
Ausbau	Keine Einschränkung	Min. 9 Monate	Min. 24 Monate (36 bei Riserva), 12 davon in Holzfässern
Kontrolle		Analyse/Degustation	Analyse/Degustation
Vorschriften bezüglich Kelterung und Ausbau			Innerhalb des Produktionsgebietes; mit Erlaubnis des Landwirtschaftsministeriums kann der Ausbau im schweizerischen Grenzgebiet erfolgen

Die Erklärung für Sforzato DOCG separat, da sie doch sehr speziell ist.

Sforzato di Valtellina oder auch Sfursat di Valtellina D.O.C.G.

Am 19. März 2003 erhielt der Sforzato di Valtellina die Anerkennung als DOCG-Wein. Dementsprechend gilt die kontrollierte und garantierte Ursprungsbezeichnung ab der Weinlese 2001.

Er wird ausschliesslich aus mindestens bis zum 10. Dezember getrockneten und selektionierten Nebbiolo-Trauben von Rebflächen der Anbauzonen Valtellina Superiore und/oder Rosso di Valtellina erzeugt⁹⁰. Wenn auf den im Weinbauregister für Rosso di Valtellina eingetragenen Rebflächen die Trauben für die Produktion des Sforzatos selektiert werden, ist der Höchstertrag/ha auf 8 t festgesetzt. Vergleichbar ist dieser Ertrag mit dem für die Produktion von Valtellina Superiore DOCG, d.h. 40 hl Wein/ha. Auf derselben Rebfläche ist die Produktion für Sforzato di Valtellina DOCG und für Valtellina Superiore DOCG oder als Folge einer Deklassierung für Rosso di Valtellina DOC möglich, wenn diese in der Anbauzone für Valtellina Superiore liegt.

Sollte sich im Gegensatz dazu die Rebfläche im Gebiet des Rosso di Valtellina befinden, ist nach der Lese der Trauben für den Sforzato noch die Produktion von Rosso di Valtellina DOC möglich.

Die Verwendung beider Bezeichnungen auf der gleichen Rebfläche ist jedoch auch an die Bedingung geknüpft, dass für jede Bezeichnung die vorgeschriebenen Rebsorten und erforderlichen Mindesteigenschaften eingehalten werden.

Nach der Trocknung ist die maximale Mostausbeute auf 50 % festgesetzt. Zusätzlich zur kontrollierten und garantierten Ursprungsbezeichnung „Sforzato di Valtellina“ ist eine Angabe der Unterzonen, (Maroggia, Sassella, Grumello, Inferno, Valgella) wie auch des Prädikats Riserva, nicht erlaubt.

Die Mindestlagerung ab dem 1. April des auf die Lese folgenden Jahres beträgt 20 Monate, davon 12 Monate im Holzfass. Sforzato di Valtellina ist ein trockener Rotwein mit einem Mindestalkoholgehalt von 14 Vol%.

⁹⁰ Dies kann meiner Ansicht nach zu Verwirrungen führen, ein Gebiet ist einerseits nur D.O.C., andererseits hat ein bestimmter Weintyp „Sforzato“ auch in diesen Lagen den D.O.C.G. Status.

Informationsreise im September 2004

Programm Hans Babits & Friends

Dienstag, 28.9.

Treffen in Tirano am Mittag ab 13 Uhr

Ort: Vineria 25, V. XX SETTEMBRE, Tirano

Anfahrt: Zentrum Tirano, Strasse Richtung Bormio, 20 Meter nach der Brücke über die Adda links abbiegen, Parkplatz Piazza Cavour

Von dort 50 Meter Altstadt einwärts (talaufwärts), nach 50 Meter linkerhand befindet sich in einem Innenhof – versteckt – die Vineria.

Ansprechpartner: Simone Avanzini 0039 335 84 21 880

15 Uhr: Besichtigung Reben und Keller Vinautori mit Piero Triacca und Stefan Keller

18 Uhr: Transfer ins Albergo Altavilla in Bianzone. Reserviert sind 1 Doppelzimmer und 1 Einzerrzimmer

Ansprechpartnerin: Anna Bertola

Tel. 0039 0342 72 03 55

Dienstagabend Nachtessen im Dell' Angelo in Tirano.

Mittwoch und Donnerstag werdet ihr von Paola Pizzini begleitet. Sie wird übersetzen, euch führen und Hintergrundinformationen zum Valtellina liefern.

Paola Pizzini: 0039 329 0052523

Paola.pizzini@tiscali.it

Mittwoch, 29.9.

9-11 Uhr: Sertoli Salis, Tirano

Treffpunkt: Palazzo Salis, Tirano

Ansprechpartner: Claudio Introini

Tel. 0039 0342 71 04 04

Fragen: 1989 gegründet, heute über 300'000 Flaschen Jahresproduktion. Gründe für die Erfolgsgeschichte erfragen.

Besondere Struktur: nur ein paar eigens bewirtschaftete Reben, der Rest zugekaufte Trauben.
Stellenwert Sforzato heute und morgen.

11.30 Uhr: Fratelli Triacca

Treffpunkt: Cantina CAVITRIA in Villa di Tirano.

Ansprechpartner: Domenico Triacca

Tel. 0039 0342 70 13 52

Anschliessend Fahrt nach La Gatta, Rebbergsbesichtigung und Mittagessen.

Fragen: Klonselktion, Querterrassierungen, Anbausystem, Gegensatz Toskana-Valtellina, Markt CH-IT, Projekt Vinea, Feierabendwinzer

16 Uhr: Sandro Fay

Treffpunkt: Az.Agr. Sandro Fay Via Pila Caselli 1, San Giacomo di Teglio

Ansprechpartner: Marco Fay

Tel. 0039 0342 78 60 71

Fragen: Wechsel vom Weinhändler zur reinen Azienda Agricola, Generationenwechsel, Zukunft Familienbetrieb, neuer oder alter Stil?

18 Uhr: Transfer ins Altavilla in Bianzone

Nachtessen im Altavilla. Unbedingt Sciatt versuchen!

Donnerstag, 30.9.

10 Uhr: Besuch Nino Negri, Chiuro

Ansprechpartner: Casimiro Maule

Treffpunkt: Cantina Nino Negri, Chiuro

Tel. 0039 0342 48 52 11

Fragen: Nino Negri als Teil des Gruppo Italiano Vini, Casimiro Maule (Präsident Consorzio) zu den Märkten der Zukunft, Stil Nebbiolo (Riserva versus Mazer), neuer Zusammenschluss Traubenproduzenten,

15 Uhr : Rainoldi Chiuro

Ansprechpartner: Aldo Rainoldi

Treffpunkt: Cantine Rainoldi

Tel. 0039 0342 48 22 25

Fragen: Erfahrungen internationale Märkte, Stil Nebbiolo (Barrique, grosse Fässer), Zukunft eines Betriebs, der praktisch ausschliesslich mit Traubenproduzenten arbeitet.

17 Uhr: Besuch Arturo Pelizzati Perego

Treffpunkt: Cantina Pelizzatti

Ansprechpartnerin: Isabella Pelizzatti

Tel. 0039 0342 21 41 20

Fragen. Zukunft traditioneller Valtellineser Weine. Bedeutung Sforzato. Bedeutung Lagenweine. Zukunft Selbstkeltererbetrieb.

Evtl. Nachtessen auf Fracia oder Lanterna Verde in Villa di Chiavenna.