



Gruppenbild mit Dame: »Men in bulk«, die Broker der Ciatti Company (San Rafael, Kalifornien)

Nichts für schwache Nerven

Der internationale Handel bleibt eine Stütze des globalen Weinsektors. Mehr als ein Drittel der weltweiten Ernte wird über Ländergrenzen hinweg gehandelt.

Die globale Finanz- und Wirtschaftskrise, von der keiner so richtig weiß, ob sie vorbei ist, ob alle mittendrin stecken oder ob sie erst noch kommt, ging auch am internationalen Handel mit Wein nicht spurlos vorüber. Nach aktuellen Zahlen der OIV für das Jahr 2012 lag das Volumen des internationalen Handels mit 99 Mill. Hektolitern leicht unter dem Vorjahresniveau und dem bisherigen Allzeithoch von knapp 101 Mill. Hektolitern 2011. »Der Markt bewegt sich derzeit seitwärts«, bewertet daher Christian Jungbluth von Ciatti Deutschland die derzeitige Marktverfassung.

Von der weltweiten Produktions- und Konsummenge von 240 bis 250 Mill. Hektolitern entfallen rund 41 Prozent auf Weine, die über Ländergrenzen hinweg gehandelt

Italien und Frankreich sind noch nicht am Markt. Erst muss mehr Klarheit bestehen, was der aktuelle Jahrgang bringt.

Matthias Griebel, Achern

wurden. Rund 55 Prozent dieser internationalen Exporte rechnen die Statistiker der OIV dem Handel mit Stillwein in Flaschen zu. Weitere knapp 6 Prozent, das sind immerhin 5,71 Mill. Hektoliter, werden als abgefüllte Schaumweine über Ländergrenzen hinweg gehandelt. Auf lose Weine entfallen laut OIV rund 38 Prozent. Der Rest sind Moste und andere Erzeugnisse, die bisher im Export kaum eine Rolle spielen. Neben Wein

sind WGJC und RGJC (White and Red Grape Juice Concentrate) wichtige Handelsgüter im internationalen Geschäft, die allerdings nicht in den Zahlen der OIV enthalten sind.

Die international gehandelte Menge an offenen Weinen ist den Erhebungen der OIV

zufolge in den letzten Jahren auf die gewaltige Menge von rund 38 Mill. Hektoliter gewachsen. Auch wenn man die Daten nicht auf die Goldwaage legen sollte, dürften sie in der Tendenz die heutigen Verhältnisse im internationalen Handel widerspiegeln.

Lose vor abgefüllt

Da innerhalb der meisten Weinerzeugerländer Wein in großem Umfang als Fasswein gehandelt wird, ist der Anteil des als lose Ware gehandelten Weines innerhalb der Weinbranche weit größer als nur der Handel über Ländergrenzen hinweg. Experten schätzen den Anteil loser Ware an der Weltweinerzeugung auf rund 70 Prozent, was einem Volumen von 175 Mill. Hektoliter entspricht. Die Zahl verdeutlicht die in der Weinbranche vorherrschende Arbeitsteilung zwischen Traubenerzeugern, Weinproduzenten sowie Abfüllern und Vermarktern bzw. Exporteuren.

Deutschland ist einer der wichtigsten Spieler im internationalen Handel, zumindest



Dr. Federico Zogg leitet den Einkauf bei VinConsult, Liechtenstein



Christian Jungbluth ist bei Ciatti für Deutschland zuständig

der Menge nach. Rund zwei Drittel des deutschen Gesamtimports an Stillweinen in Höhe von rund 13,5 Mill. Hektoliter entfallen auf Fassweine. Das sind knapp 9 Mill. Hektoliter Wein. Deutschland gehört damit zu den Big Playern im internationalen Fassweingeschäft und steht für knapp ein Viertel des weltweit gehandelten Volumens. Kein Wunder also, dass sich Weinkellereien und Abfüller in Deutschland angesichts ihres starken Imports und der Reexporte fertig abgefüllter Flaschenweine als verlängerte Werkbank der europäischen Handelskonzerne sehen. Getrieben wird die Entwicklung auch von der Expansion deutscher Handelskonzerne wie Aldi, Lidl oder Rewe in andere europäische Länder, bei denen die deutschen Abfüller immer mit im Boot sitzen.

In- und Outsider

Im Handel mit losen Weinen ist eine Vielzahl an Firmen tätig. Zahlreiche große Er-

zeuger, wie The Wine Group, Kalifornien, Via Wines, Chile oder Uniwiners Vineyards in Südafrika vermarkten große Mengen Wein. In Europa und besonders den Mittelmeerrändern Frankreich, Italien und Spanien mischen vor allem die großen Genossenschaften im Fassweingeschäft mit. Erzeuger wie beispielsweise die Cantina di Soave, der Prosecco-Spezialist La Marca, Caviro in der Emilia Romagna in Italien oder Val d'Orbieu und Foncalieu in Frankreich, um nur einige zu nennen. Für die meisten dieser Genossenschaften und Kellereien ist der Handel mit Fassweinen ein wichtiger Teil des Geschäftes. Einige haben sich ganz darauf verlegt.

Auf die Vermittlung von Weinen innerhalb der einzelnen Weinbauregionen und Länder haben sich in der Regel regionale Weinkommissionäre oder Agenturen spezialisiert. Sie finden sich in Deutschland genauso wie in Italien oder Frankreich. Besonders in Italien sind die verschiedenen regional tätigen Agenten meist landesweit gut vernetzt. Vor allem aus dem Süden Italiens werden großen Mengen Wein an Abnehmer in den Norden vermittelt. Das können selbst wieder Agenturen sein, die dann Kellereien und Abfüller mit Wein versorgen. Oft wird die Vermittlung von Weinen mit zusätzlichen Dienstleistungen ergänzt, die ein breites Feld von Analysen und Zertifikaten umfassen und bis hin zu der Gestaltung von Etiketten und Ausstattungen einschließlich neuer Markenreationen reichen können, wie es die Firma VinConsult & Partners aus Liechtenstein bietet.

Auf das internationale Geschäft und damit die weltweite Beschaffung und Vermittlung von Wein haben sich einige wenige Agenturen oder Broker spezialisiert. Platz-


Bulkwein: Preise

Preisspannen für weiße und rote Basisprodukte

	generisch weiß	generisch rot
Argentinien	0,41-0,45	0,45-0,49
Australien & NZ	0,46-0,65	0,65-0,74
Kalifornien	0,55-0,69	0,75-1,00
Chile	0,39-0,49	0,37-0,44
Frankreich	0,75-0,80	0,55-0,65
Deutschland	1,05-1,15	0,65-0,80
Italien	0,66-0,75	0,48-0,54
Südafrika	0,33-0,34	0,44-0,48
Spanien	0,45-0,50	0,40-0,45

Quelle: Ciatti Global Wine & Grape Brokers

Export-Preise in Euro pro Liter, Umrechnungskurse vom 9. September 2013; Quelle: Ciatti, USA



SARONBERG

TULBAGH

Mit seinem Shiraz setzt Saronberg selbst am Kap der guten Weine Maßstäbe. Die Blends des südafrikanischen Weingutes stehen dieser Qualität kaum nach. Kreationen wie „Full Circle“ „Seismic“ aus dem abgeschiedenen Tulbagh Valley sind international vielfach prämiert. Probieren Sie Südafrika, genießen Sie Saronberg.



Diese und weitere Weine von Saronberg finden Sie **speziell in Deutschland** bei

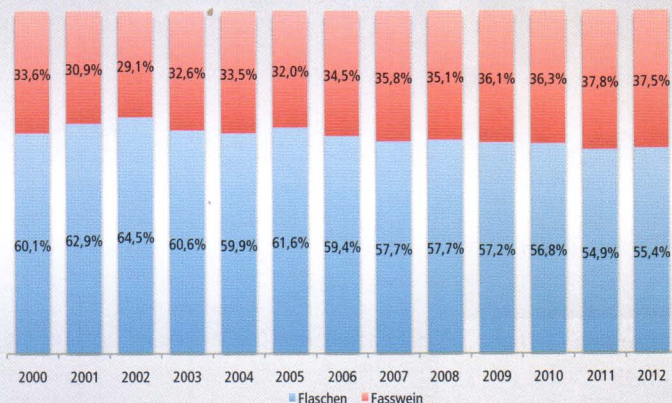


International Wine Depot

www.interwinedepot.de

Bulkwein nimmt zu

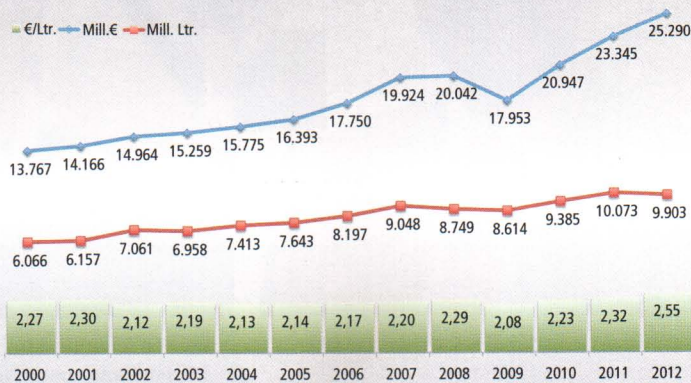
Anteil von Flaschen- und Fasswein am weltweiten Handel



Quelle: OIV

Weniger Wein, höhere Preise

Der weltweite Weinhandel



Quelle: OIV, GTA, OeMV

Bulk Wine Amsterdam

Am 25. und 26. November findet World Bulk Wine Exhibition bereits zum 5. Mal statt. Wie in den Vorjahren ist der Veranstaltungsort das Kongresszentrum RAI Halle 2 in Amsterdam. Die Messe ist nach Angaben der spanischen Veranstalter, der Firma Pomona Keepers, bereits ausverkauft. Im vergangenen Jahr hatten rund 130 Weinkellereien, Genossenschaften, Agenturen und Broker teilgenommen.

hirsch und weltweit führendes Unternehmen dürfte die Firma Ciatti Global Wine & Grape Brokers sein, die im kalifornischen San Rafael ansässig ist. Ciatti unterhält Büros und Repräsentanten in gut einem Dutzend Länder und Märkten von Argentinien

über Australien bis Spanien und Südafrika. In Deutschland ist Christian Jungbluth für Ciatti von Bernkastel-Kues aus tätig und betreut die Abfüller und Kellereien in Mitteleuropa. Spanien wird von Nicolas Pacouil und Frankreich von Florian Ceschi aus Montpellier betreut, mit denen Jungbluth eng verbunden ist. Die gesamte Gruppe kann ein weltumspannendes Netz bieten und vermittelt Wein weltweit zwischen Weinerzeugern und Abfüllern. Nach ähnlichem Strick-

muster arbeitet auch die Firma Murphy Wine Company, Montpellier, die von Daniel Murphy gegründet wurde. In Spanien ist die Bodegas Vinival, Valencia, ein wichtiger Vermittler von Wein. Für das internationale Geschäft des Tochterunternehmens der Pernod Ricard Gruppe ist Rudolf Beec verantwortlich, der auf langjährige Geschäftsbeziehungen zu zahlreichen Kunden in Deutschland zurückblicken kann. Zu spezialisierten Brokern in Deutschland gehören auch die Agenturen Roncador GmbH in Landau, Uttig Metzger in Neustadt oder die Griebel KG in Achern, die Kellereien, Abfüller, Glühweinproduzenten und insbesondere Sektkellereien mit Weinen versorgen.

Die Preise von 35 Cent für Sektgrundwein waren zu niedrig. Ich erwarte einen Anstieg auf 40 Cent. Dann sind die Winzer bereit zu liefern.

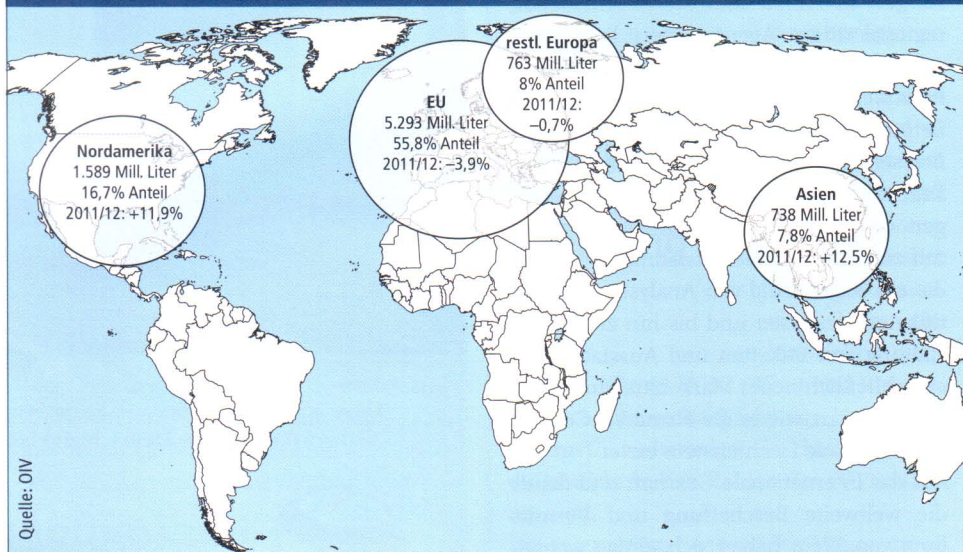
Gino Torboli, Riva del Garda

beziehungen zu zahlreichen Kunden in Deutschland zurückblicken kann. Zu spezialisierten Brokern in Deutschland gehören auch die Agenturen Roncador GmbH in Landau, Uttig Metzger in Neustadt oder die Griebel KG in Achern, die Kellereien, Abfüller, Glühweinproduzenten und insbesondere Sektkellereien mit Weinen versorgen.

Schneller als der Markt

Für alle Entscheider in diesem Geschäft sind frühzeitige und umfassende Marktinformationen überlebensnotwendig. Die jährlich schwankenden Ernten rund um den Globus, die Qualität der Weine, die Bestandssituation in einzelnen Ländern bis hin zu einzelnen Kategorien, der Absatz auf den Endverbrauchermarkten und die Erwartungen von Traubenproduzenten, Weinerzeugern und Abfüllern gilt es im Auge zu behalten. Seit die Europäische Gemeinschaft die Maßnahmen für die direkte Preisstützung abgeschafft hat, haben sich die Märkte grundlegend gewandelt. Der

Der weltweite Weinhandel – Importe



Quelle: OIV

Die EU ist, trotz Rückgang im Jahr 2011/12, der größte Weinimporteur der Welt

Seitwärtsbewegung im internationalen Fassweinhandel

»Das Volumen des internationalen Handels mit Bulkwein stagniert in diesem Jahr. Der Markt scheint eine Seitwärtsbewegung zu machen. Australien war und ist unter Druck. Die Aussichten für die Ernte 2014 sind gut, so dass der Markt derzeit verkaufsbereit sein dürfte. Chilenische Produzenten scheinen etwas aggressiver an den Markt zu gehen. Meldungen über Frost kühlen die Stimmung wieder etwas ab. Weltweit ist genügend Ware vorhanden. Die Hoffnungen ruhen auf einem besseren Endverbrauchermarkt im kommenden Jahr. Die Entwicklung einzelner Kategorien kann sehr unterschiedlich ausfallen. Die Nachfrage nach Zinfandel Rosé stieg in den letzten Jahren. Die Preise zogen jedes Jahr um 5 Cent (US) an. Bei anderen Kategorien ist das genau anders herum.«

Christian Jungbluth, Ciatti Germany, Bernkastel-Kues

seit Jahren anhaltende Konsumrückgang in Italien, Spanien und einigen weiteren süd- und südosteuropäischen Ländern sowie das gegenläufige Wachstum von Weinbau und Weinkonsum in Asien, dem pazifischen Raum, sowie Nord- und Südamerika im Verhältnis zu Europa schaffen vollkommen veränderte Märkte. »Gewachsen ist in jedem Fall die Austauschbarkeit von Her-

Spanien drückt auf den Markt

»Die aktuelle Situation mit Blick auf Spanien und Italien ist vollkommen verschieden. Spanien ist eindeutig früher dran und bietet bereits jetzt Wein zu günstigen Preisen. In Spanien ist auch noch Altware vorhanden. Zum Teil sind die Kellereien auf Ware sitzengeblieben bzw. wurden Kontrakte storniert. Sektgrundwein konnte zu 35 Cent pro Liter gekauft werden. In Italien ist die Situation schwieriger. Die Marktlage ist noch unübersichtlich, weshalb sich italienische Anbieter scheuen, Preise zu nennen. Das Problem: Die Keller waren leer vor dem Herbst, und die Winzer möchten soviel Geld wie vergangenes Jahr bekommen, auch wenn die Weine deutlich geringere Gradationen haben. Frankreich ist ebenfalls noch nicht am Markt. Probleme dürften auch hier die Gradationen machen. Selbst in Apulien wird von Weinen mit 9 Volumenprozent Alkohol gesprochen. Für Sektgrundwein dürfte es gut geeignete Weine geben.«

Enrica Sangermani, Roncador GmbH, Landau

künften«, meint Jungbluth und fügt hinzu, »das ist zwar oft von Unternehmen zu Unternehmen und Land zu Land verschieden, aber eine generelle Tendenz zu mehr Austauschbarkeit ist zu spüren«. Im vergangenen Jahr konnte beispielsweise Australien gegenüber Chile Boden gutmachen und wurde bei dem einen oder anderen Händler ausgetauscht. Jetzt drücken wiederum die Chilenen etwas stärker auf den Markt und gehen mit aggressiveren Preisen in die Angebote, schildert der aktuelle Marktbericht von Ciatti von September 2013. Doch auch das ist angesichts von Meldungen über Frostschäden in Chile schon wieder Ma-

Seit ProWein nach unten

»Von Käuferseite wird immer noch abgewartet. Bisher hat es noch nicht allzu viele Abschlüsse gegeben. Es scheint, dass wir an einem Wendepunkt stehen. Seit der ProWein haben die Preise nachgegeben. Jetzt tritt eine gewisse Stabilisierung ein, was damit zusammenhängen dürfte, dass jetzt große Abnehmer einsteigen. Die Rotweinpreise in Apulien notieren mit 3,50 bis 3,60 Euro pro Hektograd, die Weißweine mit 4 bis 4,20 Euro pro Hektograd. Das ist immer ein guter Indikator. Vielfach wird erwartet, dass die Preise anziehen. Die Ernte ist in Italien jetzt in vollem Gang. Erst in ein paar Wochen wird man klarer sehen. Probleme dürfte es beim Rotwein mit der Farbtiefe geben. In Übersee sind Weine aus Südafrika und Chile genügend da.«

Matthias Griehl, Griehl KG, Achern

kulatur. Wer sich tiefer mit den internationalen Fassweinmärkten beschäftigen will, kommt jedoch nicht umhin, sich mit den landesspezifischen Verkaufs- und Lieferbedingungen auseinanderzusetzen. Weine, die in Deutschland importiert werden, lassen sich zu ganz anderen Preisen kalkulieren, als beim Import in England oder den USA. Einfuhrzölle, Transportkosten und Wechselkursänderungen können vollkommen unterschiedliche Preise ergeben. Der argentinische Weinexport liefert dafür ein beredetes Beispiel. Nicht nur, dass sich die Argentinier mit einer schwierigen wirtschaftlichen Situation und Inflation auseinandersetzen müssen, die Regierung verlangt bei Export die Bezahlung binnen weniger Wochen und die Abrechnung in Landeswährung. Womit sie die Kapitalflucht in Dollar unterbinden will. ■ *Hermann Pilz*

MEDINET SETZT AKZENTE



MEDINET
Der Stern des Südens

Réserve Spéciale Medinet steht für die innovative Komposition ausgewählter Trauben zu modernen Weinen, die man zu den besten in diesem Segment zählen kann.

F. W. Langguth Erben GmbH & Co. KG
Postfach 11 20 · D-56831 Traben-Trarbach
www.langguth.de