

Charakterstark

Kooperationen, Projekte, ein neuer Verein und immer neue Talente: Rheinhessen hat in jüngster Zeit vielfältig auf sich aufmerksam gemacht – im Lebensmittelhandel wie auch bei den Fachhändlern.



Früher wurde schon mal boshaft gereimt: Rheinhessen – kannst vergessen. Und Winzer aus diesem Anbaugebiet waren frustriert, weil bei Messen und sonstigen Veranstaltungen um ihre Stände ein weiter Bogen gemacht wurde. Das alles ist Vergangenheit. Die Weine aus Deutschlands größtem Anbaugebiet sind heute im wahrsten Sinn des Wortes in aller Munde. Renommierte Weinhändler haben Rheinhessen ebenso gelistet wie besternte Restaurants. Und einige Winzer sprengen mit ihren Weinen Preisgrenzen, die noch vor zehn Jahren als illusorisch angesehen wurden. Der G-Max Riesling von Klaus-Peter Keller aus Flörsheim-Dalsheim war hier das Vorbild. Heute wird der Wein meist nur mehr in der 12er-Kiste mit zehn Großen Gewächsen verkauft. Wenn irgendwo Einzelflaschen angeboten werden, wird eine stattliche dreistellige Summe verlangt. Diese erzielt Keller inzwischen auch mit seinem raren Spätburgunder. 360 Flaschen des 2014er Morstein Großes

Gewächs Felix kamen auf der Herbstversteigerung des VDP in Bad Kreuznach für 687 Euro unter den Hammer, pro Flasche wohlge-merkt. Der Ausrufpreis lag bei 50 Euro. Ein solches Preisniveau ist selbst in der Bourgogne für die Spitzencrus nicht leicht zu erzielen.

Die 100-Euro-Grenze ist mittlerweile für renommierte Rheinhessen-Winzer kein Hindernis mehr. Aber man darf in diesem Zusammenhang nicht vergessen, dass die Flaschenzahlen dahinter nicht gewaltig sind. Nur was rar ist, kann auch teuer verkauft werden. Und nach wie vor ist das Gebiet eine Fundgrube für Genießer, die auf ein gutes Preis-Wert-Verhältnis aus sind. Mit spannenden Konzepten macht sich Rheinhessen inzwischen auch in den Regalen des Lebensmittelhandels breit. Über Partnerschaften von Winzern werden zudem neue Zielgruppen erschlossen.

Schon seit 2010 sind Michael Beck (Hedesheimer Hof, Stadelcken-Elsheim) und Christian Steitz (Stein-Bockenheim) mit Grauburgunder und Weißburgunder bei der Rewe gelistet. Anfangs war auch noch Silvaner dabei, aber mangels „Drehkraft“ wurde er eliminiert. Die Weine sind keine Cuvées aus den Betrieben der beiden Winzer, Lieferant ist vielmehr die Erzeugergemeinschaft Goldenes Rheinhessen in Bornheim, aus deren Angebot Beck und Steitz die Weine auswählen. „Wir mussten dabei umdenken und den Geschmack der Verbraucher berücksichtigen“, berichtet Michael Beck. Vertrieben werden die Weine über Mack & Schühle (Owen). Im Regal stehen sie in der Regel für 4,99 Euro, in Aktionen auch mal für 3,99 Euro. Verkauft wird eine fünfstellige Zahl.

Diese Menge hat ein altbekanntes Name, der gleichzeitig Newcomer auf dem Feld Rheinhessen ist, schon nach einem Jahr deutlich überschritten. Wilhelm Weil startete mit dem Jahrgang 2016 mit Robert Weil Junior bei Edeka mit jeweils 100.000 Flaschen Weißburgunder, Grauburgunder, Chardonnay und Spätburgunder. Die Weine werden für 7,99 bis 8,99 Euro offeriert. Beim Nachfolgejahrgang

Rheinhessen in Zahlen

Die Weinernte 2017 war in Rheinhessen zwar wie überall in Deutschland qualitativ ausgezeichnet. Aber die Menge war im Vergleich zum Vorjahr deutlich geringer: Etwa 1,9 Mio. hl bedeuteten ein Minus von knapp 26%. Die Menge der geprüften Qualitätsweine belief sich auf 2,15 Mio. hl; das bedeutete einen Zuwachs von 4,2%. Der war vor allem den Weißweinen zu verdanken, die mit 8,5% Steigerung den Rückgang bei Rosé [-2,4%] und Rotwein [-4%] ausglich.

Die bestockte Rebfläche blieb mit 26.617 ha [-10 ha gg. Vorjahr] nahezu unverändert. Die Weißweinfläche hat jetzt einen Anteil von knapp 71%. Gewinner waren zuletzt die Burgundersorten und Riesling. Auch der Sauvignon Blanc hat nach Informationen von Rheinhessenwein e.V. deutlich zugelegt.

-kn-

kam noch ein Rosé dazu. Und die jeweilige Menge bzw. die Rebfläche dafür wurde verdoppelt, so dass vom 2017er schon 1 Mio. Flaschen unter die Leute gebracht werden sollen.

Lieferant ist hier die Weinkellerei Trautwein in Lonsheim, die viele Fassweinerzeuger unter Vertrag hat. Trautwein verarbeitet im Jahr rund 60 Mio. l (nicht nur aus Rheinhessen). Die Weine für die rheinhessische Junior-Linie des Rheingauers werden schon im Vorfeld und in Feinabstimmung mit den Erzeugern ausgesucht. Gefüllt werden sie dann bei der WIV Weinkellerei in Langenlonsheim. Das Konzept erinnert sehr an die Fritz-Keller-Weine von Aldi. Auch hier gibt es eine klare unternehmerische Abgrenzung zum Stammhaus. Riesling aus Rheinhessen ist kein Thema, da sich das Kiedricher Haus als reinrassiges Riesling-Gut sieht. Und die Auszahlungspreise an die Lieferanten sind laut Wilhelm Weil deutlich besser als die Preise auf dem Fassweinmarkt.

Geachtet wird auf „trinkige“ Weine mit nicht zu hohem Alkoholgehalt. Weil umschreibt sich als „Riesling-Winzer, der die Burgunder zum Tanzen bringt“. Die Weine sind das Produkt moderner Kellertechnik, korrekt in der Ausführung, grundsolide in der Qualität. Der Neuling Rosé und der Chardonnay ragen etwas heraus. Der Rheingauer, der sich über eine „tolle Nachfrage“ freut und auch keinerlei kritische Worte von seiner eigenen Kundschaft hörte, hätte gern noch Silvaner ins Sortiment aufgenommen. „Aber hier war nicht die passende Qualität in gewünschter Menge zu bekommen.“ Langfristig soll die Menge weiter steigen, da der Name Weil auch eine anerkannte Marke über Deutschland hinaus ist. „Es gibt großes Interesse im Ausland, wir steuern auch die USA, Asien und andere europäische Länder an.“ Die rheinhessischen Fasswein-Erzeuger werden sich bei solchen Perspektiven freuen.

Auch andere namhafte Winzer, in diesem Fall wieder aus Rheinhessen, schöpfen vom Fassweinmarkt ab. Jochen Dreißigacker aus Bechtheim, Stefan Winter aus Dittelsheim und Philipp Wittmann aus Westhofen gründeten vor sechs Jahren die 3-Winzer GmbH. Dafür wurde unter anderem das Projekt „Deep Roots“ (tiefe Wurzeln) aus der Taufe gehoben: Riesling und Grauburgunder von achtbarer Qualität, die über einen Händler wie Gourmondo gern im Sonderangebot offeriert werden (zuletzt zehn Flaschen für 59 Euro statt 110,90 Euro). Abnehmer sind noch andere Genuss-Versender, aber auch Hawesko und Jacques' Wein-Depot. Für Jacques' wurden zudem schon ein Perlwein und eine 5-l-Bag-in-Box mit Müller-Thurgau gefüllt. Das alternative Behältnis mit 1,5 l ist noch im Duty-Free-Bereich in einigen deutschen und skandinavischen Flughäfen zu finden. Lieferanten sind ein Kommissionär in Eppelsheim, die Kellerei Trautwein und Winzerkollegen. Insgesamt vermarktet die 3-Winzer GmbH jährlich rund 500.000 l Rheinhessenwein; das ist deutlich mehr als die drei Weingüter zusammen absetzen (480.000 Flaschen).

Eine Schiene, über die viel Rheinhessenwein läuft, ist nach wie vor die 1983 gegründete Erzeugergemeinschaft Winzersekt in Sprendlingen. Sie hat in über 30 Jahren nach Schätzung von Geschäftsführer Dieter Schmahl über 50 Mio. Flaschen abgefüllt und macht auch Weine von Mitgliedsbetrieben füllfertig. Winzersekt ist das Hauptgeschäft. Aktuell spürt man hier einen Trend zu Perlwein. Eine große Kellerei in Bingen, Reh-Kendermann, hat dagegen mit Rheinhessenwein eher wenig am Hut. Es gibt zwar ein paar Linien für Handelspartner, etwa Urmeer Löss Grauburgunder und Riesling Roter Hang. Aber „Rheinhessen kommt bei uns kein besonderer Stellenwert zu“, heißt es aus dem Unternehmen.

Die Erzeuger können es wohl verschmerzen, zumal die Weingüter inzwischen eigenständige Akzente setzen. Die Gründung des Ver-



Winzerin Juliane Eller, Schauspieler Matthias Schweighöfer und Moderator Joko Winterscheid stehen hinter dem Projekt III Freunde. Die neuesten Kreationen wurden auf der ProWein vorgestellt.

MAXIME HERKUNFT RHEINHESSEN

Johannes Geil-Bierschenk ist der Vorsitzende der noch jungen Gruppierung Maxime Herkunft Rheinhessen. Mitglieder sind nahezu alle Betriebe, die Rheinhessen in den letzten Jahren nach vorne brachten.



Das Valckenberg-Team Tilman Queins und Peter Bohn will das Liebfrauentift-Kirchenstück wiederbeleben.

Liebfrauentift startet durch

Liebfrauentift-Kirchenstück war einst eine berühmte Wormser Lage, die dann durch die Liebfrauenmilch in Misskredit kam. Der Eigentümer, das Weinhandelshaus Valckenberg, tat in den letzten Jahren gemeinsam mit dem Önologen Tilman Queins einiges für ein Comeback. Aber da Queins 2016 in die Geschäftsführung von Valckenberg wechselte, bauen die Eigentümer Wilhelm Steifensand und Dr. Katharina Prüm seit Ende 2017 auf einen neuen Betriebsleiter: Heiner Malethon (49), früher u. a. bei Breuer sowie bei Buhl, Biffar und Minges in der Pfalz tätig, wechselte vom Oppenheimer Weingut Bürgermeister Carl Koch nach Worms, will dort mit Riesling auf 13 ha durchstarten und an die große Tradition anknüpfen. Ein eigener Stil soll entwickelt werden. Änderungen gegenüber früher sind jetzt schon zu erwarten. Denn die moselländische Frau von Steifensand verbannte bereits 2016 Reinzuchthefen und Enzyme aus dem Keller. -kn-



„Weine mit Ecken und Kanten“ wollen Stephan und Yvonne Kleiker sowie Senior Wilfried Finkenauer vom gleichnamigen Bubenheimer Weingut erzeugen.



Tobias Krämer startete 2015 mit seiner eigenen Linie Krämer Straight mit bewusst geradlinigen, schnörkellosen Weinen.



Rheinhessen-Städtetournee

Die Winzer aus Rheinhessen gehen im April auf Städtetournee und präsentieren ihre aktuellen Kollektionen: Riesling, Silvaner, Burgunder und Rotweine. Dazu gibt es eine Degustationstheke mit Rotweinen der Selection Rheinhessen sowie zu allen Terminen einen Workshop zum Thema „Rheinhessen – Die Herkunft macht’s“. Folgende Stationen sind geplant: 23. April, München, Der Pschorr, 24. April, Hamburg, The Westin Elbphilharmonie, 25. April, Berlin, Landesvertretung Rheinland-Pfalz, jeweils von 15-19 Uhr.

Anmeldung: www.rheinhessen.de/registrierung

eins Maxime Herkunft Rheinhessen vor gut einem Jahr war eine Art Urknall für das Gebiet. Philipp Wittmann, der Regionalvorsitzende des VDP, war hier der Antreiber. Zum Vorsitzenden gewählt wurde Johannes Geil-Bierschenk aus Bechtheim. Zielsetzung ist es, ein nachvollziehbares, dreistufiges Klassifikationsmodell mit Guts, Orts- und Lagenwein zu etablieren. Mitglieder sind nahezu alle Betriebe, die Rheinhessen in den letzten Jahren nach vorne brachten.

70 Winzer waren bei der Gründung dabei, inzwischen haben zehn weitere Erzeuger unterschrieben. Von Anfang an waren die VDP-Mitglieder voll eingebunden. Das Gros der Truppe stellt ansonsten die Vereinigung Message in a bottle, die ihre Aktivitäten zuletzt etwas zurückgeschraubt hat. Die Kriterien des Vereins sind einfach: Alle trockenen und feinherben Weine werden als Qualitätsweine vermarktet. Basis sind die Gutsweine (nur Angabe der Rebsorte). Die Ortsweine (die bei Maxime-Mitgliedern schon manchmal das Niveau eines Lagenweines haben) werden zum Beispiel als Niersteiner Riesling oder Bechtheimer Silvaner deklariert. Die Empfehlung (nicht Pflicht) dazu lautet: Ertrag maximal 75 hl/ha, Vermarktung des jüngsten Jahrgangs nicht vor 1. April. Für die Lagenweine kommen nur die besten Fluren in Frage. Je Rebsorte kann es nur einen Lagenwein geben. Traditionelle Sorten sollen es sein. Die Empfehlung für die Menge sieht maximal 55 hl/ha vor; die Vermarktung soll nicht vor dem 1. September erfolgen.

Maxime Herkunft Rheinhessen will durchaus gesetzgeberisch mitreden. Immerhin vertritt man 6,5% der gesamten Rebfläche Rheinhessens. Johannes Geil-Bierschenk freut sich über ein gutes Verständnis untereinander. Mit Stefan Braunewell als Stellvertreter hat er einen der Aufsteiger der letzten Jahre an seiner Seite. Zweiter Vize ist Philipp Wittmann, der regionale Chef des VDP, der genau genommen gegen die Klassifikation des Bundesverbandes verstößt. Denn hier gibt es durch die nicht unbedingt allgemeinverständliche Erste Lage unterhalb des Großen Gewächses vier Stufen. „Ich habe unsere Vorstellungen für Rheinhessen vorher dem Bundesverband übermittelt. Wir betrachten sie als Leitbild für das ganze Gebiet“, erzählt Wittmann. „Es gab keine Proteste.“

Auch eine Reihe junger Winzerinnen sitzt mit im Boot, die alle in den letzten Jahren populär wurden, etwa Lisa Bunn, Katharina Wechsler, Dr. Eva Vollmer, Johanna Bossert und Juliane Eller, die bei Klaus-Peter Keller praktizierte und dadurch vom eigentlichen Ziel, Sport in Köln zu studieren, abkam. Die jetzige Chefin von Juwel-Weine erregte kürzlich auf der ProWein wieder besonders Aufsehen durch ihre Partnerschaft mit den deutschen Show- und Filmgrößen Matthias Schweighöfer und Joko Winterscheid. Vorgestellt wurden zwei III-Freunde-Weine, nämlich 2017er Grauburgunder und Rosé, gedacht für den unkomplizierten Genuss. Der Erstling, ein 2016er Grauburgunder, verkaufte sich gut (Preis knapp unter 10 Euro). Das legte nahe, einen zweiten Wein zu kreieren. Die dahinterstehende Menge wird nicht genannt. Die Weine kommen aus eigenem Lesegut und von Vertragswinzern.

Die Keller-Schule, in der schon so mancher Winzer geformt wurde, sorgt auch weiterhin dafür, dass junge Winzer und Winzerinnen die Szene bereichern. Etwa Sina Mertz aus Eckelsheim, die bei Keller und im Weingut Fuhrmann-Eymael in der Pfalz praktizierte und in Kalifornien und Chile aktiv war. Sie hat inzwischen die volle Verantwortung im elterlichen Betrieb übernommen und trumpft vor allem mit Riesling und Scheurebe auf. Ein weiteres Nachwuchstalent, von dem man in den nächsten Jahren vermutlich noch einiges hören dürfte, ist die unkonventionelle und temperamentvolle Zornheimerin Julia Schittler. Sie wurde geprägt von einigen Rucksacktou-



SCHEU
REBE
2018

Ausschreibung 3. Internationaler Scheurebe- Preis

Sie können ab sofort Weine und
Schaumweine aus der Scheurebe anmelden

Möglichst keine Fass- oder Tankproben!

Das Anmeldeformular finden Sie auf
www.wein-und-markt.de und www.dwm-aktuell.de
oder anfordern unter wein-und-markt@fraund.de

Einsendeschluss ist der 13. April 2018

ren durch ferne Länder, trug aber ganz bodenständig dazu bei, dass die Eltern ihre jeweiligen Betriebe zum Weingut Schittler-Becker vereint haben. Sie hat jetzt auf 40 ha eine große Spielwiese, zu der auch einige ausgezeichnete Zornheimer Lagen gehören. Ausgebaut wird mit Vater Hans-Jürgen Schittler im Weinolsheimer Hauptweinkel. Besonders empfehlenswert in der aktuellen Kollektion sind aus der Basislinie der preiswerte Grauburgunder und die rote Cuvée Edel & Stark. Spaß macht der feinherbe, verspielte Muskateller. Und bei der Spitze, den Lagenweinen, ist der Riesling aus der Flur Gottesgarten zu beachten, mehr aber noch der prächtige, komplexe, schmelzige Silvaner aus dem Guldenmorgen. Julia Schittler freut sich, dass es in den letzten Jahren gelungen ist, den Fachhandel auf sich aufmerksam zu machen. Aber sie hat hier noch Spielraum, denn „Stillstand ist ein Fall für das Museum.“

Einer Empfehlung von Philipp Wittmann ist die Kenntnis vom Weingut Krämer in Gau-Weinheim zu verdanken. Der 25-jährige Geisenheim-Absolvent Tobias Krämer, der auf Schloss Johannisberg lernte, übernahm von seinen Eltern Fassweinfläche, startete 2015 mit einer eigenen Linie (Krämer Straight) und präsentiert mittelgewichtige, druckvolle und schnörkellose Weine von Riesling, Silvaner, Grauburgunder, Chardonnay, passend zum Namen (straight = geradlinig). Zu den hoffnungsvollen Newcomern gehört auch Geisenheim-Absolvent Reinhard Seidel (32), der erst 2017 von den Eltern das Alsheimer Weingut Seidel-Dudenhöfer übernahm. Von dessen 8 ha Rebfläche hat er 2,5 ha für eine eigene Linie ausgewählt. Deren Flaschen zierte ein Fingerabdruck, der Handarbeit und Leidenschaft symbolisieren soll. Die kleine Serie mit Weiß- und Grauburgunder, Riesling mit und ohne Lagenangabe sowie einem Cabernet Sauvignon ist ausgezeichnet und bietet ein exzellentes Preis-Wert-Verhältnis.

Ebenfalls in Geisenheim drückten die Brüder Philipp und Christopher Frey die Studienbank. Jetzt bewirtschaften sie gemeinsam mit Vater Stefan ein 12-ha-Bioweingut in Ober-Flörsheim mit Rebflächen vor allem in Hangen-Weisheim. Lediglich elf Weine stehen in der Preisliste. Beachtlich gut bis sehr gut (Riesling-Lagenwein, Chardonnay und feingliedriger Pinot Noir) sind sie alle. Das Motto der Jugend „Frucht, gepaart mit Power“ wird vernünftig umgesetzt.

„Weine mit Ecken und Kanten“ kündigt das Familienweingut Finkenauer aus Bubenheim an. Stephan Kleiker und Senior Wilfried Finkenauer sind verantwortlich für die Weine von 17 ha Rebfläche (plus 3 ha Zukauf). Tochter Yvonne Kleiker wacht über die Qualität. Die Weine sind geradlinig und sortentypisch. Chardonnay, Riesling vom Löss und Sauvignon Blanc sowie eine Cuvée aus Dornfelder, Cabernet Sauvignon und Spätburgunder gelingen besonders gut. Ein Spaßmacher im Glas ist die Cuvée White & Easy.

Im Betrieb des rheinhessischen Weinbaupräsidenten Ingo Steitz (60) in Badenheim sorgt inzwischen ebenfalls der Nachwuchs für frischen Wind. Junior Fritz nimmt dem mit vielen Verbandsverpflichtungen nicht gerade unbelasteten Vater viel Arbeit im Weingut Steitz von Donnersberg ab. Mittlerweile kann er einen eigenen Wein vorweisen, genannt „Son“, einen mineralisch geprägten, herzhaften Riesling. Auch die sonstige Kollektion mit St. Laurent, Merlot, Muskateller und einem Weißburgunder von Rebflächen an der Nahe ist durchaus achtbar. Jetzt hofft Fritz Steitz, dass er beim Fußball ebenfalls das Niveau seiner Weine erreicht. Denn er steht im Kader der deutschen Weinel für die Winzer-Europameisterschaft Ende Mai in Slowenien und möchte gern neben weinprominenten rheinhessischen Kollegen wie Philipp Wittmann, Stefan Winter, Marc Weinreich und Matthias Gutzler auflaufen.

RUDOLF KNOLL