Die Caviro-Maschinen schaffen mehr als eine Million Tetrapacks pro Tag

Romagna

Im Reich der Tetrapack-Riesen

Die Romagna, Heimat des Sangiovese, und die Emilia mit ihrem Lambrusco bilden zusammen die Region Emilia Romagna. Rücken an Rücken teilt sich die Romagna mit der Toskana nicht nur den Apennin, sondern auch die Sorte Sangiovese. Auch wenn in den grünen Hügeln zwischen Forlì und Rimini ein paar begeisternde Weine entstehen, wird die Romagna von einer auf Massenproduktion spezialisierten Weinwirtschaft beherrscht. Kaum eine Region, wo Wein weniger Wert ist…

Andreas März

Die Gegensätze könnten nicht größer sein. Auf der einen Seite das Miniweingut von Franco Dalmonte mit ein paar exzellenten Flaschen, auf der anderen Seite Abfüllriesen wie Caviro mit 170 Millionen Liter Ausstoß jährlich. Die Heterogenität der Weinregion erkennt der Besucher jedoch schon mit bloßem Auge: Entlang der 120 Kilometer langen, schnurgeraden Via Emilia zwischen Bologna und Rimini reihen sich auf den fruchtbaren Böden Obst-, Fotovoltaik- und Weinplantagen aneinander – abgesehen von den Sonnenkollektoren alles reichlich bewässert. Auf der Fahrt Richtung Meer fällt der Blick zum rechten Fenster hinaus auf die erst milden, dann zunehmend ansteigenden Hügel mit Weinbergen bis auf 500 Meter Höhe.

Während die Sangiovese- und Trebbiano-Plantagen in der Ebene gut und gerne 30 bis 40 Tonnen Trauben pro Hektar hervorbringen, schaffen die Winzer im Hügel kaum ein Fünftel davon.

Wenn Qualität sich nicht lohnt

Der Bauer produziert das, was ihm am meisten bringt: Aprikosen, Pfirsich, Birnen, Kiwi, Zwiebeln, Trauben. Er muss dafür sorgen, dass sein Betrieb irgendwie über die Runden kommt. Obst oder Sonnenstrom, Tafelwein oder DOC-Wein? Erhielte er für DOC-Trauben genügend, dann würde es sich vielleicht lohnen, den Ertrag zu reduzieren. Ansonsten ist das Land hier derart fruchtbar, dass dank enormer Erträge auch bei geringsten Traubenpreisen ein anständiger Hektarverdienst hängenbleibt.

Der Traubenpreis entscheidet, ob Qualitätswein oder ein verwässertes Säftchen entsteht. Die Rechnung ist einfach: Zwölf Tonnen DOC-Trauben (zugelassener DOC-Höchstertrag) bringen bei 30 Cent pro Kilo 3600 Euro pro Hektar. Das ist definitiv zu wenig.

Alles spricht also dafür, auf die DOC zu verzichten und den vollen Ertrag rauszuholen: Bei 30 Tonnen Trauben erzielt der Bauer bei 20 Cent pro Kilo 6000 Euro pro Hektar. Das ist im Flachland ein komfortabler Verdienst und erklärt, weshalb nur auf einem kleinen Teil der DOC-Anbaufläche effektiv DOC-Wein produziert wird.

Während der Bauer in der Ebene die Wahl hat, steht dem Winzer in den wenig fruchtbaren Böden weiter oben die Option Massenproduktion nicht zur Verfügung. Das Dumme ist, dass Hügeltrauben nicht nennenswert besser bezahlt werden als Massentrauben.

Qualität wird deshalb nicht belohnt, weil die wichtigsten Vermarkter der Romagna über keine Nachfrage dafür verfügen. Im Idealfall wird der Winzer mit 40 Cent pro Kilo entschädigt und muss sich mit einem Hektarverdienst von wenig mehr als 3000 Euro zufriedengeben. Das sind 1500 bis 2000 Euro weniger, als ihn die Bewirtschaftung der entsprechenden Fläche kostet. Was erklärt, weshalb der Weinbau der Romagna heute in der Ebene stattfindet.

Wer den Wein macht

Abnehmer der Trauben sind die Kellereigenossenschaften. Gut drei Viertel aller Trauben werden in den Cantine Sociali vinifiziert, die sich hier zu zwei großen Supercoops zusammengeschlossen haben: Caviro und Cevico. Beide Kolosse leben in entscheidendem Maß von Tütenwein (Tetrapack oder Brick), der im Lebensmittelhandel für einen Euro das Stück über die Kasse geht. Wenig Geld für einen Liter Wein, und doch eigentlich viel, wenn man bedenkt, dass der Inhalt keine 40 Cent wert ist.

Der Riese, der mit Krümeln spielt

Cevico, der kleinere der beiden Kooperations-Riesen, unternimmt ernstzunehmende Anstrengungen, um aus der zerstörerischen Abwärtsspirale auszubrechen. Zu Cevico gehören neun Cantine Sociali, die 130 000 Tonnen Trauben von insgesamt 6700 Hektar vinifizieren.

Le Rocche Malatestiane war der Name einer Cantina Sociale bei Rimini, die Anfang der 2000er-Jahre in Konkurs ging und den Winzern das Traubengeld schuldig blieb. 2011 übernahm Cevico den maroden Betrieb mitsamt Winzern und erteilte Elena Piva den Auftrag, zusammen mit ihrem Team und dem Agronomen Francesco Bordini die Marke Le Rocche Malatestiane wieder aufzubauen. Der zentrale Teil des 200 Hektar-Projektes ist die separate Vinifikation und Vermarktung von Weinen aus drei verschiedenen Hügelgebieten. Da Rimini seinerzeit verschlafen hatte, für seine Weingebiete MGA zu definieren, müssen die drei Weine unter Fantasienamen auf den Markt kommen: Tre Miracoli (von Torriano-Verrucchio), Sigismondo (von Coriano-Misano) und I Diavoli (von San Clemente).

Noch lässt sich an der Feinheit der drei Kreationen etwas schleifen, aber immerhin sind alle drei Weine auf qualitativ gutem Niveau (♥ in der Merum Selezione). Die erzeugte Menge ist mit 30 000 Flaschen noch klein, Elena Piva hat den Auftrag, den Umsatz zu verdoppeln.

www.lerocchemalatestiane.com

Caviro und Cevico machen in gewisser Weise einen guten Job und vermarkten Hunderte von Millionen Liter Wein! Allerdings verwerten sie längst nicht mehr nur Wein aus der Romagna, zu Caviro beispielsweise gehören 32 Cantine Sociali mit 11 500 Traubenproduzenten in sieben Regionen Italiens. Das Unternehmen vermarktet Wein von 33 000 Hektar, fünf Prozent der italienischen Anbaufläche!

Ich will mir das Unternehmen in Forlì mit eigenen Augen ansehen. Man zeigt mir riesige Stahltanks, die über computergesteuerte Elektroventile geleert, gereinigt und wiederbefüllt werden können, vollautomatische Palletten-Magazine, wo Roboter bis zu 180 Palletten pro Stunde abholen, Untersuchungslabors, in denen über 17 000 Weinmuster jährlich kontrolliert werden, Maschinen, die beschichtete Papierbänder zu Röhren formen, mit Wein befüllen, verschließen und bis zu 69 000 verkaufsfertige Tetrapacks pro Stunde ausstoßen. Der diskrete Charme der Industrie.

Das Dumme ist, dass die Genossenschaften zu mächtig sind. Man hat zwei Riesen, einer größer (Caviro) und einer etwas kleiner (Cevico), zusammen mit ein paar Dutzend winzigen Zwergen in ein enges Gehege gesteckt. Die beiden Kolosse mögen sich nicht und fressen sich gegenseitig das Futter weg. Die Zwerge ernähren sich von den Krümeln, ab und zu verhungert einer.

Die Großabfüller haben bestimmte Interessen, und die können sie nicht vernachlässigen. Rücksicht ist gut, aber Überleben ist besser. Es geht um viel, sehr viel Wein, um Bilanzen und Marktanteile, und es geht um die Verantwortung für Tausende von Winzerfamilien, die den Cantine Sociali – Weinlieferanten und Teilhaber von Caviro und Cevico – ihre Trauben anvertrauen.
Ihr Markt sind Discounter und Supermärkte der halben Welt. Diese wollen Wein, doch der darf nichts kosten, soll einen ansprechenden Namen haben und muss so sein, dass die Billigtrinker Spaß dran haben – zum Beispiel restsüß.

Die Einkäufer der großen Ketten ziehen DOC-Weine unbekannten IGTs vor. Also will man DOC liefern. Doch auch der muss billig und „mild" sein. Beides Eigenschaften, die ein Qualitäts-Sangiovese der Romagna nicht bieten kann. Deshalb mussten die Produktionsregeln des Romagna Sangiovese DOC angepasst werden: Da trockener Wein für Billigtrinker zu „herb" schmeckt, darf der Romagna Sangiovese DOC seit 2011 mit zehn Gramm Restzucker aufgesüßt werden. Man folgt damit dem Erfolgsrezept des Tetra-Pak-Weins Tavernello. Und mit dem von elf auf zwölf Tonnen angehobenem Hektarhöchstertrag kommt man den Traubenlieferanten entgegen.

Die Qualitätsproduzenten haben es immer schwerer, für ihre paar Flaschen Romagna-Sangiovese Aufmerksamkeit und Anerkennung zu finden. Die Marke Romagna ist ausgelutscht, zum Discounterwein abgewertet. Was im Einkauf mehr kostet als ein Euro die Flasche, lässt sich nur schlecht absetzen.

Zerbina: Erfolg à la Romagna

Jede italienische Appellation kann sich mit Vorzeigebetrieben brüsten. Auch die Romagna. Einer davon ist das vor 50 Jahren gegründete Weingut Zerbina von Cristina Geminiani in Faenza. Bei meiner Rundreise durch die Romagna fällt mir auf, wie angesehen Zerbina ist, wie alle mit großem Respekt von Cristina reden. Mit seinen exzellenten Botrytis-Süßweinen aus der Sorte Albana, aber auch seinen Lagen-Sangiovese genießt Zerbina bei Kollegen, Presse und Kundschaft große Anerkennung.

Der Sommer ist noch jung, die Temperatur erlaubt einen Spaziergang durch die weiten, von Cristina nach strengen Qualitätskriterien angelegten Rebberge. Wir können ungestört reden, während ich versuche, das sich im erbsengrünen Weinlaub reflektierende Licht der Abendsonne fotografisch festzuhalten.

40 Hektar Reben, 180 000 Flaschen, 50 Jahren Geschichte, einen hervorragenden Ruf, ich gratuliere Cristina zum Erfolg. Doch irgendwie scheint sich die Winzerin nicht mit mir zu freuen. Ich bohre nach, sie spricht von den Passito-Weinen und ihren Sangiovese-Toplinien, die erfolgreich seien und bei denen auch etwas hängenbliebe. Ist doch toll, meine ich. Ja, aber zwei Drittel der Produktion mache der einfache Sangiovese Ceregio aus, und der rechne sich nicht, meint Cristina. Sie klingt resigniert.

Obschon Zerbina sparsam wirtschaftet, keine größeren Investitionen wagt und eines der bekanntesten Weingüter der Region ist, mussten nun Außenstehende als Teilhaber einspringen, um die finanzielle Situation ins Lot zu bringen. Allein dieses Beispiel spricht Bände über die Situation der Romagna: Das Preisniveau des Romagna Sangiovese DOC ist zu tief, um den Betrieben ein Auskommen zu sichern. Cristina: „Die Flaschenpreise des Chianti Classico betragen immer etwa das Doppelte unserer Weine. Doch die Kosten sind dieselben. Toskana bedeutet Mehrwert, Romagna leider das Gegenteil. Wenn ich meinen Wein verkaufe, dann sicher nicht weil, sondern obwohl sie aus der Romagna stammen. Das tut mir weh."

Auch im Chianti haben die Abfüller das Sagen, doch vermarkten sie zu Preisen, die vergleichsweise hoch sind, und behindern so die Weingüter weniger. In der Romagna liegt der Löwenanteil der Vermarktung in Händen einer Kooperation, die nicht in der Lage ist, das Preisniveau der DOC-Weine auf ein wirtschaftlich nachhaltiges Niveau anzuheben. Während sich in anderen Regionen die Mitglieder der Cantine Sociali selbständig machen und ihren Wein selbst vermarkten, bleibt vielen Winzern hier aufgrund der kläglichen Ertragslage nicht mal das Geld für einen Stand an der Vinitaly. Von Reisen ins Ausland ganz zu schweigen.

Cristina Geminiani (Zerbina, Faenza)
www.zerbina.com

Kulturprodukt und Industrieware

Die Koexistenz verschiedenartiger, ja widersprüchlicher Produktionsstrukturen und Qualitätskategorien ist dann problemlos, wenn Verwechslungen konsequent vermieden werden. Jede Vermischung bringt im Markt Vorteile für die industriellen Anbieter und Nachteile für die handwerklichen Produzenten. Doch sorgt das Recht des Stärkeren dafür, dass die Kleinen, für die eine deutliche Trennung von Qualitäts- und Massenprodukten lebenswichtig ist, nichts zu sagen haben. Das ist nicht nur so beim Olivenöl, sondern ganz speziell auch in der Romagna.

Zur Differenzierung und Kenntlichmachung dient in der EU die Einteilung in die Kategorien Wein ohne Herkunftsangabe, Wein mit geschützter geografischer Angabe (IGP/IGT) und Wein mit geschützter Ursprungsangabe (DOP/DOC). Eigentlich sollte eine DOC dazu da sein, Qualitätsweine aus besonders geeigneten Gebieten mit geografischen Namen kenntlich zu machen und die Qualität mittels Regeln und Parametern sicherzustellen. In erster Linie ist eine DOC jedoch eine Appellation, also eine Marke. Je einfacher und einprägsamer sie ist, desto besser eignet sie sich als Verkaufsinstrument. Je komplizierter und unverständlicher sie ist, desto weniger wird sie im überall herrschenden Wettbewerb wahrgenommen.

So legen die Funktionäre, die alle paar Jahre an den Produktionsregeln für die Romagna DOC herumbasteln, offenbar großen Wert darauf, auf keinen Fall wahrgenommen werden. Für den DOC-Wein Romagna Sangiovese sind die verschiedensten Versionen vorgesehen: Romagna Sangiovese DOC ohne Zusatzbezeichnung, als Superiore, als Riserva, als Superiore Riserva, als Wein mit

Musterweinberge bei Faenza (Zerbina)

Die MGA (Teilgebietsbezeichnungen)

Vor fünf Jahren wurden zwölf MGAs eingeführt. Von Norden nach Süden: Serra, Brisighella, Modigliana, Marzeno, Oriolo, Castrocaro-Terra del Sole, Predappio, Meldola, Bertinoro (nur als Riserva), Cesena, San Vicinio und Longiano. Der Höchstertrag für MGA-Weine liegt bei neun Tonnen Trauben pro Hektar (MGA Riserva: 8 t/ha).

Eigentlich ist die geographische Gliederung eines DOC-Anbaugebietes eine positive Sache. Doch auch hier wurde gestümpert. Die meisten MGA erstrecken sich von fast 500 Meter Höhe, wo magere Urgesteins-Böden nur geringe Erträge potentiell feiner Weine ergeben, bis hinunter in die fruchtbaren Schwemmlandböden auf 50 Meter Höhe, die selbst mit Ertragskontrolle stets breite, rustikale Weine hervorbringen. (Ausnahme ist die MGA Modigliana, sie umfasst ein Weingebiet ausschließlich auf Urgesteinsböden.) Die romagnolischen MGA sind sehr große Gebiete, damit möglichst alle Winzer teilhaben können. Damit wird leider verhindert, dass die MGA-Bezeichnungen über Qualität und Charakter eines Weins etwas aussagen.

Man stelle sich nur mal vor, die großen Crus der Côte d'Or zögen sich, um den Widerstand der Ausgeschlossenen gering zu halten, quer durch Bodenarten und Ausrichtungen von ganz oben am Waldrand bis hinunter an die Route Nationale D 974.

Betrachtet man die Karte mit den MGAs genauer, fällt auf, dass es in der Provinz Rimini keine solchen gibt. Nachfragen ergeben, dass die Funktionäre von Rimini seinerzeit nicht daran interessiert waren. Heute will man das Versäumte nachholen und sich angesichts der Krise im Tourismussektor doch wieder mehr um den Weinbau kümmern.

Wer sich auf eine Reise in die Romagna begibt, sollte unbedingt die Enogea-Karte "Romagna Sangiovese, The Subzones" von Alessandro Masnaghetti im Gepäck haben. Bestellen können Merum-Leser sie in unserem Online-Shop unter http://shop.merum.info (8 Euro plus Versandkosten).

MGA (menzione geografica aggiuntiva = Teilgebietsbezeichnung) sowie als MGA Riserva.

Die Produktionsregeln erlauben hohe Erträge (12 Tonnen pro Hektar) für den einfachen Sangiovese, qualitativ interessante, aufgrund der Lage und der Böden DOC-würdige Weinberge, ergeben vielleicht fünf oder sechs Tonnen Trauben pro Hektar. Ein mit Restsüße „abgerundetes" Sangiovese-Weinchen aus zwölf Tonnen Trauben pro Hektar stammt aus einer anderen Welt, einer Welt, in der die Weine nicht DOC-Status besitzen sollten.

Industrielle Produktion (tiefe Kosten, große Mengen, tiefe Preise) und handwerkliche Produktion (hohe Produktionskosten, begrenzte Verfügbarkeit, Identität) werden in der Romagna konsequent vermischt. Diese Nicht-Unterscheidbarkeit der industriellen und der handwerklichen Welt bringt für letztere den Ruin.

Cristina Geminiani (Zerbina): „Bei der Kommunikation meiner Weine versuche ich, mich von der Emilia Romagna zu lösen, denn im Ausland versteht man nur Emilia. Wenige wissen, wo die Romagna liegt. Die Amerikaner sprechen Romagna so aus, dass manche mich für eine rumänische Produzentin halten. Unsere Region zu erklären, ist Schwerstarbeit: ‚andere Seite des Apennins', ‚Bologna'… Und wenn ich dann unser kompliziertes System der Qualitätskategorien erläutere, dann haben sie das bereits vergessen, wenn sie den Raum verlassen. Was wir hier aufgebaut haben, ist absolut nicht vermittelbar."

Noelia Ricci und die Geologie

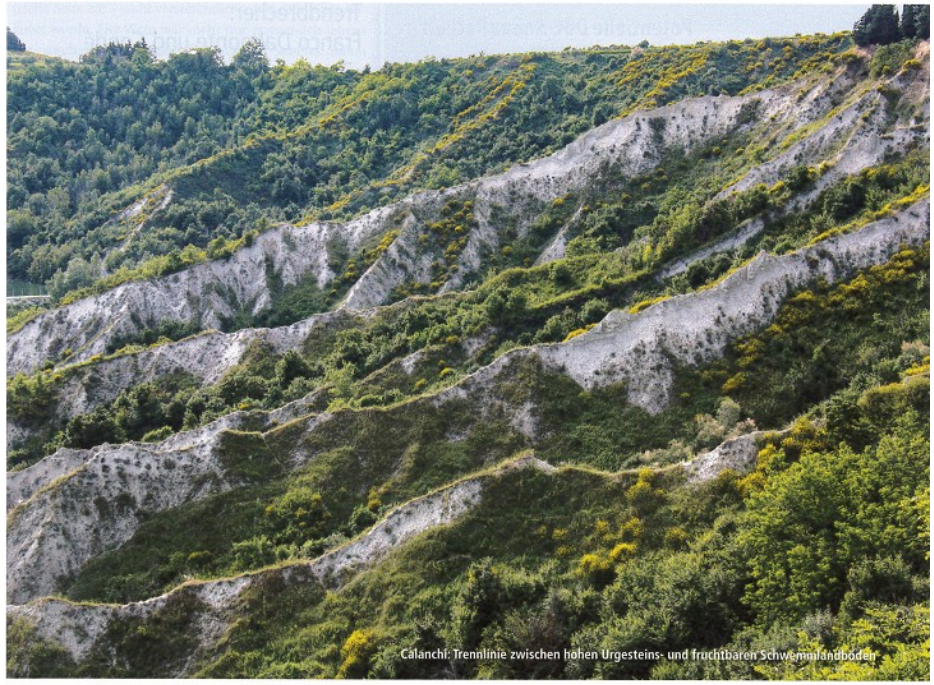
Die Linie der Calanchi (eine grau-blaue, unfruchtbare, sich in ständiger Verwitterung befindliche Lehmschicht mit steilabfallenden, grauen Abhängen) zieht sich entlang der unteren Hügel von Modena bis Rimini, parallel zur Via Emilia. Für den Weinbau der Romagna ist diese geologische Formation kennzeichnend. Francesco Bordini ist ein leidenschaftlicher Bodenkundler, die Calanchi (phonetisch: „Kalanki", ein deutsches Wort habe ich dafür nicht gefunden), Gips-, gelbe und rote Lehm-, Kalk-, Sandböden sowie Urgesteins- und Schwemmlandböden sind seine Dauerthemen.

Jede Bodenart verleiht dem Wein andere Ausprägungen. Doch wirklich entscheidend ist, ob ein Weinberg auf fruchtbaren Böden steht, oder ob die Pflanzen um Wasser und Nährstoffe ringen müssen. Die Frage ist also, ob ein Boden autochthon, also durch Verwitterung des Urgesteins lokal entstanden ist, oder ob es sich um ein angeschwemmtes, tiefgründiges mineralisches Gemisch handelt. Da die Calanchi bis vor sechs Millionen Jahren noch Meeresboden waren, stammen die Böden, die oberhalb der Linie der Calanchi liegen, von Urgestein, das vor sechs bis 20 Millionen Jahren entstanden ist. Unter den grauen Lehmabhängen liegende Hügel und die Ebene wurden durch Überschwemmungen angespült, die Böden sind durchmischt und unterschiedlicher Herkunft.

Bevor ich sie stellen kann, beantwortet Francesco Bordini bereits meine Frage: „93 Prozent der Weinberge stehen zwischen 50 und 250 Meter auf fruchtbaren Schwemmlandböden unterhalb der Trennlinie der Calanchi, nur sieben Prozent stehen auf mageren Urgesteinsböden zwischen 250 und 500 Meter über Meer. Die tieferen Weinberge ergeben fruchtige, dunkle Weine mit rustikalem, zu Bitterkeit neigendem Tannin. In hohen Lagen entstehen, hellere, feinere Weine."

Noelia Ricci ist der Name der früheren Besitzerin des Weingutes La Pandolfa in Predappio. Heute wird ein für die Romagna womöglich wegweisendes Projekt nach ihr benannt. Bordini, der Mann, der an Erde riecht, ist die treibende Kraft. Darum gehts: Traditionell wurden die eher zarten Weine der oberen Lagen mit den dunkleren, kräftigeren Weinen verschnitten, da nach hellfarbenen, eleganten Weinen keine Nachfrage bestand, vielmehr galten sie als minderwertig. Bordini konnte die heutigen Besitzer überzeugen, die Trauben aus den hohen Lagen auf Urgesteinsböden separat zu vinifizieren und abzufüllen.

Das Projekt umfasst sieben Hektar mit bisher 50 000 Flaschen Wein. Der erste Jahrgang war der 2013er. Die Trauben für den „Godenza" stammen von einer zwei Hektar großen Einzellage in 280 bis 310 Meter Höhe, die für den „Il Sangiovese" aus den Parzellen auf 200 bis 270


Calanchi: Trennlinie zwischen hohen Urgesteins- und fruchtbaren Schwemmlandböden

Meter gleich darunter, alles sandige, nährstoffarme Böden ohne den Lehm der tieferen Lagen.

„Lehm gibt Farbe und Tannin, Sand bringt Salz und Eleganz," sagt Bordini. Ich staune, als er mir erläutert, dass diese Weine 40 Tage lang mit den Traubenschalen in Kontakt bleiben. Denn die beiden Weine sind hell. Die hellsten Sangiovese der Romagna! Ausgebaut werden sie im Edelstahl und nach der Gärung acht Monate auf der Hefe belassen. Da beim Ausbau auf Holz verzichtet wird, bleiben die Weine reduktiv, zart, duftig und ohne jede Breite.

Es freut mich zu hören, dass die Weine trotz ihrer für einen Romagna Sangiovese geradezu befremdlichen Andersartigkeit und des ebenfalls nicht gebietstypischen hohen Preises sofort Erfolg hatten.

Francesco Bordini: „Die Weine der hohen Lagen sind die wirklichen Crus der Romagna, sie bringen die wahre Eleganz unserer Sangiovese zum Ausdruck. Es gibt hier eine ganze Reihe unterschiedlicher Urgesteinsböden, und

Lisa Masini und Francesco Bordini, Macher eines wegweisenden Sangiovese-Stils (Noelia Ricci) www.noeliaricci.it

Potentielle DOC-Anbauflächen
(in Hektar)

Romagna Albana Spumante DOC	3
Romagna Cagnina DOC	127
Romagna Pagadebit DOC	115
Romagna Sangiovese DOC	7171
Romagna Trebbiano DOC	4388
Total Romagna DOC	**11 804**
Colli d'Imola DOC	1770
Colli di Faenza DOC	389
Colli di Rimini DOC	724
Colli Romagna Centrale DOC	438
Total DOC-Fläche Romagna	**15 125**

Auf 15 000 Hektar darf theoretisch DOC-Wein erzeugt werden, in Wirklichkeit wird nur ein kleiner Teil des Weins dieser Fläche wirklich als DOC-Wein abgefüllt (siehe auch Kasten "Programmierte Erfolglosigkeit" auf Seite 21)

man weiß genau, wo sie sich befinden. In diesen Böden wird der Ertrag auf natürliche Weise reguliert, auf mehr als 4000, 5000 oder 6000 Kilo Trauben pro Hektar kommt man nicht." Leider werden die geringen Erträge von den Kellereien nicht durch Qualitätsprämien honoriert. Das erklärt, weshalb sich heute nur noch sieben Prozent der DOC-Weinberge in wertvollen Lagen befinden.

Noch Mitte des 20. Jahrhunderts standen 60 Prozent der Reben oben im Hügel, erzählt Bordini. Früher, fährt er fort, war Meldola – 250 bis 400 Meter – eine von Weinbergen geprägte Gemeinde, heute sieht man kaum noch Reben dort, es wird Weizen oder Viehfutter angebaut. Am Tag nach dem Gespräch komme ich in Meldola vorbei und halte im Ortsteil Vitignano. Im Namen steckt das Wort Vite, Rebe. Doch Pflanzen dieser Gattung sehe ich nirgends, die Weinberge sind tatsächlich verschwunden.

Die Eleganz des Weins ist eine Wiederentdeckung. Die 80er-, 90er- und 2000er-Jahre waren bezüglich Weinkultur dunkle Zeiten. Man störte sich nicht an grobschlächtigen Weinen von pechschwarzer Farbe mit rustikalen Tanninen und zog sie eleganten, feinen Weinen vor. So spielte der schlechte Geschmack der Verbraucher den Bedürfnissen der Winzer in die Hände und die Weinberge konnten im Laufe des vergangenen halben Jahrhunderts ungestört zu Tale gleiten. Einen letzten Rutsch gab es die letzten, bevor nun die Pflanzrechte abgeschafft wurden. Viele Winzer im Hügelgebiet rodeten ihre Reben und verkauften auf den letzten Drücker die Pflanzrechte für 8000 Euro pro Hektar an Kollegen in der Ebene. 8000 Euro Reingewinn statt vergeblich zu schuften. Wer kanns ihnen verübeln?

Wenn die Bauern im Hügel lieber Ackerbau treiben als Rebbau, dann ist das ihre Sache und soweit nicht weiter tragisch. Doch für uns Weinfreunde ist der Umzug der Weinberge aus den mageren in die fetten Lagen eine Erklärung dafür, weshalb es in der Romagna so wenig hervorragende Weine gibt.

Trendbrecher: Franco Dalmonte und Condé

Franco Dalmonte ist mit seinem Miniweingut Terre di Macerato das kleinste Mitglied des Konsortiums und hat mit Garantie den kleinsten Weinkeller. Er ist im Hauptberuf Informatiker und wohnt in Imola. Jedes Wochenende und manchmal abends nach der Arbeit fährt er weit talaufwärts durch Wälder und Dörfer in seinen Weinberg.

Franco: „Hier steht das Ferienhaus meiner Schwiegereltern, Land war keines dabei und bis 2002 hatte ich keine Ahnung von Weinbau. Ich fragte einen alten Bauern, wie man Reben schneidet, denn es gab eine kleine, völlig verwahrloste Weinparzelle, die ich gerne sauber machen wollte. 2004 konnte ich dann das Land direkt beim Haus kaufen, pflanzte den ersten Weinberg, und begann, neben meinem Job, Önologie und Weinbau zu studieren." Franco bezeichnet sich selbst als Maulesel, Arbeit ist seine Leidenschaft. 2008 konnte er nicht nur seinen Universitätsabschluss, sondern auch seinen ersten Wein feiern. Franco, scherzend: „Meine Frau ist sehr geduldig und erträgt meine Anwesenheit ohnehin nur in kleinen Dosierungen."

Drei Bio-Hektar klein ist sein Reich, 7000 Flaschen seine Produktion. Auf das Missverhältnis angesprochen, meint er: „12 000 Kilo Trauben pro Hektar, wie es das Produktionsreglement zulässt? So viel mache ich vielleicht mal auf allen drei Hektar zusammen, wenn sie voll tragen, sicher nicht auf einem einzigen."

Sein Weinkeller ist exakt 36 Quadratmeter groß, Claudia, seine Frau, hat Franco das Untergeschoss ihres Elternhauses zur Verfügung gestellt, zumindest vorläufig: Im Keller, der mal als Wohnzimmer vorgesehen war, stehen eng nebeneinander ein paar Edelstahlbehälter, während ein als Badezimmer – ausgestattet bereits mit Anschlüssen für Wasser und Heizung – vorgesehener Raum Franco als Barricaia dient. Der überaus sympathische Mann arbeitet auf kleinstem Raum, doch mit einer Präzision, die seiner Leidenschaft ebenbürtig ist.

Während sich der Weinbau aus den Hügeln zurückzieht und die Winzer Ackerbauern werden, träumt Franco davon, seine Lieblingsbeschäftigung in Zukunft mal zum Hauptberuf zu machen. Franco kennenzulernen, ist ein echter Aufsteller, sein Enthusiasmus nachhaltig erfrischend.

Ein weiterer, etwas weniger unscheinbarer Trendbrecher ist Condé in Predappio: Das mit einem Vermögen aus dem Boden gestampfte Musterweingut stand eigentlich nicht auf meinem Programm. „Nicht meine Welt", dachte ich auch, als ich die gestylte Webseite betrachtete und bei Mövenpick den Condé-Merlot für 180.– CHF entdeckte. Aber Vorurteile darf man ja auch revidieren…

Den Anlass dazu gab die Flasche Sangiovese Jahrgang 2009, Condés einfachster Wein, die mir im Cà de Sanzves (siehe Seite 26) – wohl versehentlich – mit zehn Euro belastet wurde. Der Wein war nicht nur erstaunlich lebendig, sondern auch trinkig. Schluck um Schluck nahm meine Neugierde zu. Am Ende der Flasche ein Anruf ins unweit gelegene Weingut. Der Chef selbst war da und war bereit, mich empfangen.

Kein Grashalm steht hier aus Zufall, kein Steinchen liegt am falschen Ort, die Weinreben gehorsam in Reih und Glied, neu erbaute Häuser heben sich strahlend weiß und luxusressortartig von der restlichen Landschaft ab. Ich halte beim betriebseigenen Restaurant, ein Angestellter: „Sie finden ihn dort oben, in seinem Büro." Dort oben… das heißt, weiter hügelaufwärts durch die gekämmten Weinberge fahren, zur nächsten, weißstrahlenden Häusergruppe, die ists nicht, noch weiter oben ist richtig, da steht eine Art Kirchturm mit Rathaus. Alles neu.

Der Bürgermeister seines Dorfes erwartet mich. Weißes Lächeln, wir steigen die breite, weiße Treppe hoch. Riesiges, weißes Büro mit weitem, grünem Ausblick auf die eigenen, und die Weinberge von Noelia Ricci auf der gegenüberliegenden Talseite. Ich fühle mich etwas unpassend bei all dem noblen Weiß und prüfe, ob ich saubere Fingernägel habe.

„Herr Condello", will ich Condé auf den Zahn fühlen, „wie haben Sie diese prächtige Oase finanziert?" Er holt aus: „Bis ich 16 war, habe ich mit meinen Großeltern in Kalabrien auf dem Land gelebt und gearbeitet. Dann schickte man mich auf die Schule und später auf die Universität. Da ich der Älteste von acht Geschwistern bin, konnte ich nicht fertigstudieren, sondern musste arbeiten gehen." Da er Betriebswirtschaft anstudiert hatte, erhielt er einen Job im Finanzsektor in Bologna. Dieser brummte und schon bald machte er sich als Berater selbständig. Im Jahr 2006, so Condé stolz, „war ich der viertgrößte Steuerzahler in Bologna!"

Woher der Name Condé komme, möchte ich wissen. Weil ihn seine Freunde in der Jugend so genannt hätten, Condé ist ein Kürzel für den Nachnamen Condello. Dann der pathetische Teil der Geschichte: In diesen Jahren bereiste Condé Burgund, Bordeaux und Toskana und es keimte in ihm der Wunsch, wieder das zu tun, was er als Junge getan hatte. „Angesichts gewisser Ersparnisse", wollte er hier etwas aufbauen, das sich, dies seine Worte, mit den besten Weingütern der Toskana messen könne.

Stolz aber nicht glücklich macht ihn, dass ausgerechnet sein Merlot diesen Riesenerfolg hat und nicht sein Sangiovese. Doch den Toskanern gehts in dieser Hinsicht ja auch nicht besser. Condé will deshalb in drei Jahren mit einem Sangiovese auf den Markt kommen, der nicht weniger kosten soll als der Erfolgs-Merlot. Naja, das wird wohl schwierig sein, doch Condé ist der Letzte, den ich unterschätzen sollte.

Was im Moment in der Romagna geschieht, ist das pure Gegenteil dessen, was Francesco Condello hier abzieht. Indem er resignierten Winzern die Pflanzrechte und während acht Jahren 24 Besitzern Parzelle um Parzelle abkaufte, brachte er 77 Hektar Weinberge in die Hügel zurück. Als er mir dann sagt, dass er 50 Personen beschäftige, beschleicht mich die Gewissheit, doch nicht am falschen Ort zu sein.

Beim Abschied meint Condé, dass sein Kapital aufgebraucht sei, doch wenn er von der Bank 300 000 bis 400 000 Euro kriegen könnte, würde er noch den unterirdischen Flaschenkeller bauen. Welch verrückter Kerl. Statt seinen Gästen von der Terrasse einer Luxusresidenz in Monte

Franco Dalmonte (Terre di Macerato, Casalfiumanese): Kleinstwinzer mit Miniweinkeller
www.terredimacerato.it

Francesco Condello (Condé, Predappio): denkt groß und tuts auch
www.conde.it

Biowinzer Jacopo Giovannini (Giovannini, Imola) lebt vom Direktverkauf wie viele seiner Kollegen. Neben DOC- und IGT-Sangiovese erzeugt er vor allem weißen, trockenen Albana, der in fortgeschrittenem Alter überraschende Mineralität zeigt.
www.vinigiovannini.it

Alessandro Morini (Podere Morini, Faenza): Sein Sangiovese ist gut und trinkig, sein Centesimino hingegen etwas ganz Besonderes, eine seltene rote Sorte mit aromatischen Rosennoten…
www.poderimorini.com

Carlo seine Jacht zu zeigen und per Handy gleichzeitig den neuesten Ferrari zu bestellen, legt er 77 Hektar Weinberge an, verlegt 130 Kilometer Drainagerohre, vermietet 40 Ferienwohnungen und zwei Kongress-Säle, sorgt dafür, dass drei Restaurants besetzt und 200 000 Flaschen verkauft werden. Condé meint, Mitte 2016 hätte der Betrieb die Gewinnzone erreicht. Ich wünschs ihm, echt!

Brisighella-Tirabaralla-Toskana einfach

Der letzte Tag meiner Romagna-Reise gehört mir. Heute ist Langsamkeit angesagt. Keine Interviews, keine Weinverkostungen, kein schweres, romagnolisches Essen… Ich besuche Brisighella und zelebriere Tourismus. Einen Besuch der Pieve del Tho schuldet sich der Kultouri: Das romanische Kirchlein – es steht kurz hinter Brisighella an der Straße Richtung Apennin zwischen Reben und Wiesen – lädt zur Rast ein. Es ist erst zehn Uhr, doch die Sonne heizt schon, ein paar Minuten in der schattigen Stille der Bäume und der 1000-jährigen Geschichte verlangsamen wohltuend meinen Rhythmus.

Brisighella erkennt man an der charakteristischen Burg, la Rocca, mit den beiden Türmen, von der das Dorf seit 500 Jahren beherrscht wird. Bis 1500 besaß la Rocca nämlich nur einen Turm, den kürzeren der beiden. Erst unter der Herrschaft der Venezianer wurde die Festung aufgerüstet, weshalb man sie auch la Rocca dei Veneziani nennt. Wie es damals Sitte war, bekriegte man sich ständig. Auch der Vatikan war an den blutigen Machtspielen beteiligt und konnte die Burg zeitweise unter seinen Einfluss bringen. Und weil die Rocca einem Machthaber – Francesco Manfredi da Faenza – gehörte und ein anderer – Maghinardo Pagano da Sosenana – diesen von dort vertreiben wollte, baute er auf dem direkt gegenüberliegenden Hügel ebenfalls einen Turm – den Torre dell'Orologio –, um seinen Widersacher beobachten und besiegen zu können.

Da die Sicht auf die Rocca und das ganze Tal vom Torre dell'Orologio tatsächlich perfekt ist, steige ich hoch, schieße ein paar Erinnerungsfotos (siehe auch Seite 22), und genieße den harzigen Duft der sonnenheißen Zypressen, die den Aufstieg säumen. Bevor ich wieder unten im Dorf ankomme, sehe ich das Schild „Via degli Asini" (Eselsweg) und folge der freundlichen Einladung.

Die Via degli Asini ist als mittelalterliche Überführung zu verstehen, eine Art Gang im ersten Stock entlang der Häuserfront. Selbstverständlich diente der unorthodoxe Verkehrsweg in kriegerischen Zeiten auch dazu, dem Gegner was auf den Schädel zu geben. In friedlichen Zeiten wurde auf Eselsrücken der über dem Ort gewonnene Gips abtransportiert.

Es ist zu früh fürs Mittagessen, so fahre ich los. Statt wieder nach Faenza zurückzufahren und dort die Autobahn zu nehmen, wähle ich die Straße über Marradi und Borgo San Lorenzo in die Toskana. Während der Verkehr auf der Autostrada zur selben Zeit stockt, bin ich während der rund zweistündigen Fahrt über den Apennin praktisch alleine. Wie erholsam Autofahren doch sein kann!

Es wäre Zeit fürs Essen. Doch nach einer Woche superreichhaltiger Romagna-Kost reicht mir auch ein gutes Panino. Und ein Bierchen vielleicht. „Panini" sehe ich auf der rechten Straßenseite. Ich halte, trete ein und wieder aus. Mein Appetit ist nicht groß genug, um den Anblick von welken Frühstücksrestbeständen zu ertragen. Nee, man lebt nur einmal, zumindest sollte die Wurst vor meinen Augen geschnitten und das Brot frischgebacken sein.

Auf der Rückseite des Apennins, im toskanischen Borgo San Lorenzo, das Hungergefühl hat sich wieder eingestellt, suche ich die Straßenseiten nach passenden Signalen ab. Ich erkenne die Reizwörter Osteria, Panini, Salumi und Formaggi links an mir vorbeifliegen… wenden, Schattenplatz fürs weinbeladene Auto finden, rein in den Laden und das Beste hoffen…

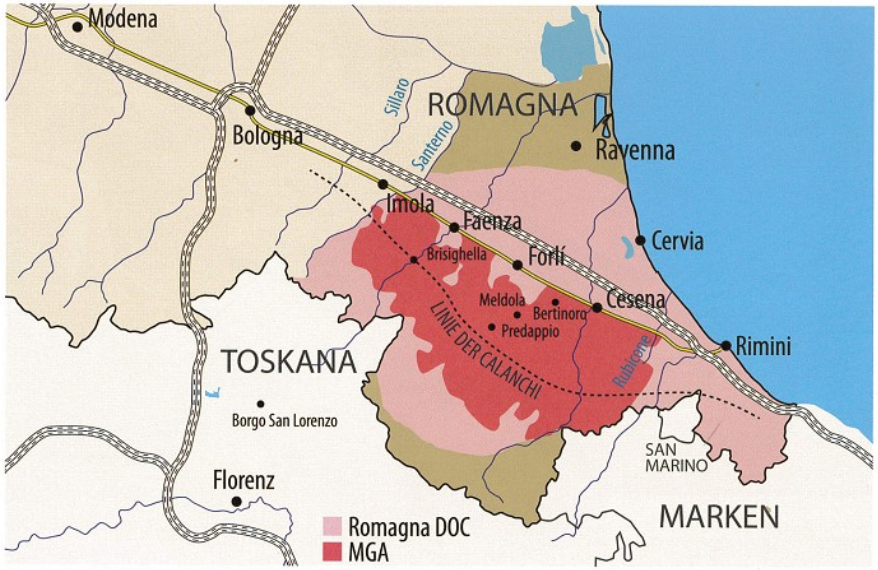
Ich mache es kurz, liebe Freunde: Falls Sie diesen Sommer um die Mittagszeit ganz zufällig in Borgo San Lorenzo vorbeikommen sollten, halten Sie an der Via IV Novembre 16 und treten sie erwartungsfroh in die Osteria Tirabaralla ein (Tel. +39 055 8459055 Achtung: Dienstags und am Wochenende geschlossen, ebenso den ganzen August). Denn die Brote von Massimo und Sabrina SIND frisch, und Schinken wie andere Leckereien WERDEN vor Ihren Augen geschnitten, und ja, sogar gutes Bier (Menabrea) wird ausgeschenkt. Alles gewürzt mit lockerer, familiärer Freundlichkeit. Für Mozzarella-Liebhaber kommt zweimal die Woche frische Ware aus Battipaglia (Kampanien). Und wer echt viel Hunger hat, für den gibts auch Nudelgerichte, und danach vielleicht einen Teller mit toskanischen Wurst- und Käsespezialitäten. Bei meiner nächsten Fahrt von Florenz rüber nach Faenza oder Forlì wird das Tirabaralla als Argument gegen die Autostrada erheblich ins Gewicht fallen…

Programmierte Erfolglosigkeit

Gesamte Anbaufläche Emilia Romagna	56 000 ha
Gesamte Anbaufläche Romagna	30 000 ha
Potentielle DOC-Anbaufläche	15 000 ha
	(potentielle Flaschenproduktion: 150 Mio. Flaschen)
Genutzte DOC-Anbaufläche	3676 ha
	(potentielle Flaschenproduktion: 36 Mio. Flaschen)
DOC-Produktion 2001	10 Millionen Flaschen
DOC-Produktion 2015	15 Millionen Flaschen
	(dafür benötigte Anbaufläche: 1500 ha)

Die Unattraktivität und die Erfolglosigkeit der DOC dokumentieren die Zahlen oben. Von der gesamten DOC-Anbaufläche könnten theoretisch 150 Millionen Flaschen erzeugt werden, tatsächlich entsprechen die abgefüllten 15 Millionen Flaschen lediglich einer Anbaufläche von 1500 Hektar. Das bedeutet, dass nur auf zehn Prozent der DOC-Anbaufläche in Wirklichkeit DOC-Wein erzeugt wird. Die verbleibenden 90 Prozent werden entweder deklassiert oder als DOC-/IGT-Fasswein exportiert. Niemand kontrolliert, was außerhalb des Anbaugebiets mit den Weinen geschieht.

Wurden vor 15 Jahren rund zehn Millionen Flaschen abgefüllt, hat diese Zahl in der Zwischenzeit um nur fünfzig Prozent zugenommen: Auch das ein Indiz für den jämmerlichen Zustand der romagnolischen DOC-Weine.

Offiziell gibt es knapp hundert abfüllende Weingüter in der Romagna, nur vielleicht die Hälfte davon verfügt jedoch über professionelle Dimensionen. So richtig gut geht es keinem der Produzenten. Höhere Preise kann man in Kleinauflagen mit Spezialitäten, Phantasieweinen und Riserva-Versionen erzielen.

NB: Die Zahlen, vor allem die Flaschenzahlen, sind nicht komplett und beziehen sich auf das Anbaugebiet. Es gibt keine Kontrollen über das Schicksal des in großen Mengen verkauften Fassweins. Selbst DOC-Wein darf auswärts, auch im Ausland, abgefüllt werden.