



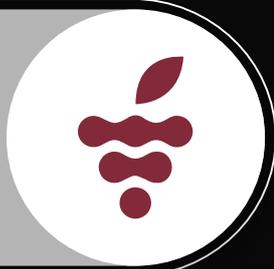
INNOVINO

MAGAZIN FÜR MODERNEN WEINBAU

12 2020



GLÜHWEIN WINZER MÖGEN'S HEISS



→ WEINGUT WÖRNER

GEBALLTE
FRAUENPOWER

→ CROWDFUNDING-PROJEKT

VINVENTURE - WER
MITMACHT, GEWINNT

→ FORSCHUNG

STINKWANZEN
GEFÄLLIG?

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,



in diesem Winter gibt es keine Deutsche Glühweinkönigin. Der Trierer Weihnachtsmarkt, der die Botschafterin für das würzige Heißgetränk alljährlich kürt, wurde abgesagt. Dass wir ohne Glühweinkönigin auskommen müssen, dürfte noch das geringste Problem sein. Viele Ausrichter und Zulieferer dieser Märkte haben nun finanzielle Einbußen. Auch Winzer, die sonst Glühwein an die Marktbesucher liefern. Einige von ihnen hoffen aber, von mehr Nachfrage nach Flaschenglühwein zu profitieren (Seite 20).

Profitieren sollen Winzer natürlich auch von unseren Produkten. In diesem Zusammenhang bin ich besonders glücklich über die Erfolge, die es in der zurückliegenden Saison bei der Oidium-Kontrolle gab. In vielen Regionen war der Mehltau-Druck hoch, und es hat sich gezeigt, welchen Zusatznutzen unser neu eingeführtes Produkt Prosper TEC hat. Mehr zu den Erfahrungen mit Prosper TEC finden Sie auf Seite 14.

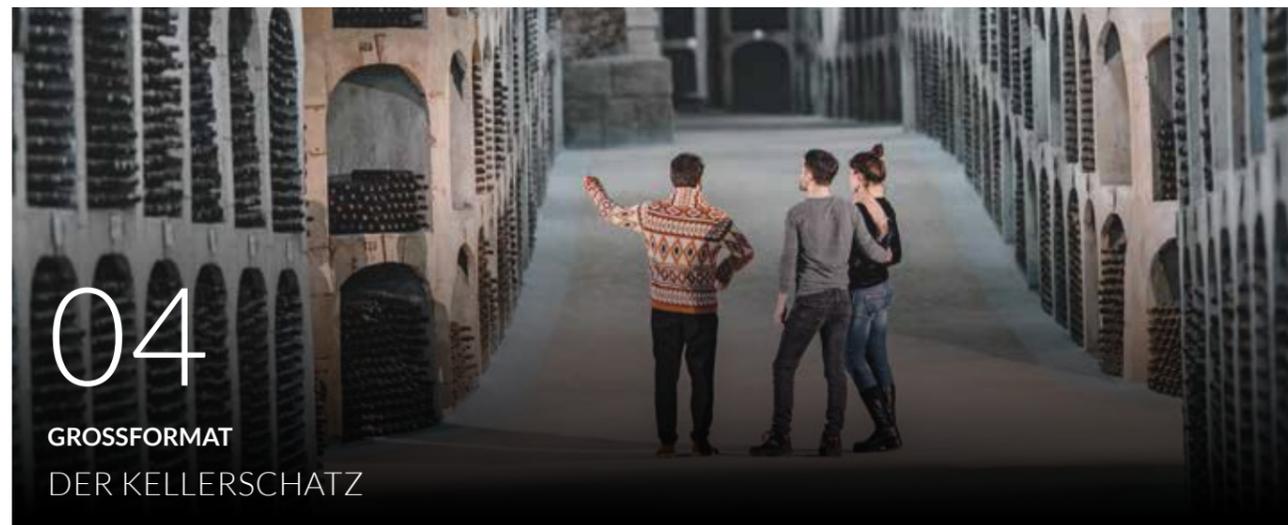
Ich freue mich übrigens sehr, dass ich Sie erstmals an dieser Stelle begrüßen kann – als neuer Leiter des Vertriebsteams Sonderkulturen bei Bayer CropScience Deutschland. Ganz neu ist das Umfeld für mich allerdings nicht. Von 2007 bis 2013 war ich Vertriebsberater in Rheinland-Pfalz, Südhessen und im Saarland. Nach Zwischenstationen, unter anderem in Frankreich, bin ich nun also wieder für die Sonderkulturen in Deutschland aktiv. Eine reizvolle Aufgabe, bei der ich mir vor allem eines wünsche: dass wir mit unseren starken Marken und einem starken Team auch weiterhin Ihr kompetenter Ansprechpartner bleiben.

Nun wünsche ich Ihnen aber erst mal eine anregende Lektüre – und schöne und erholsame Feiertage, mit oder ohne Glühwein. Kommen Sie gut ins neue Jahr.

Herzlichst Ihr

Markus Borkowski,

Leiter Vertriebsteam Sonderkulturen



04

GROSSFORMAT
DER KELLERSCHATZ



06

VOR ORT
DAS WEINGUT WÖRNER
UND DAS VERTRAUEN IN
DIE EIGENE KARFT



10

CROWDFUNDING
BEGABTER NACHWUCHS,
AUFGEPASST!



12

INTERNATIONAL
CHINESEN LIEBEN WEIN



14

AUS DER PRAXIS
NEUES FÜR DIE OIDIUM-KONTROLLE



16

FORSCHUNG & ENTWICKLUNG
INSEKTEN FÜR DIE WIRKSTOFFFORSCHUNG



20

TREND
AUCH IN CORONA-ZEITEN EIN HEISSER TIPP



22

BESSER WISSEN
FAKTEN AUS DER WEINWELT IN EUROPA

Titelbild: Wenn's draußen winterlich kalt wird, heizt ein guter Glühwein von innen ordentlich auf. Ob drinnen oder draußen – das ist egal. Hauptsache, der Wein ist von guter Qualität.





Ein Bild aus einer anderen Zeit. In diesem Winter trinkt man Winzerglühwein eher zu Hause.

WINZER MÖGEN'S HEISS

Q b mit oder ohne Weihnachtsmarkt – Winzerglühwein liegt im Trend. Immer mehr Weinanbauer experimentieren dafür mit exotischen Gewürzen wie Nelken, Zimt und Kardamom – und natürlich ihren eigenen Weinen.

Lange Zeit war Glühwein vor allem ein Geschäft industrieller Hersteller. Allein der selbst ernannte Marktführer bezifferte seinen Marktanteil noch vor ein paar Jahren mit 90 Prozent. Doch die Konkurrenz wächst. Immer mehr Winzer machen aus ihren Weinen eigenen Glühwein. Für die vergangene Saison listete das Deutsche Weininstitut bereits 117 solche Hersteller von Winzerglühwein. Für Stefan Kolb vom Weingut Schloßgartenhof in Rheinhessen nur folgerichtig: „Es lohnt sich immer, in einen Markt einzusteigen, in dem der Marktführer seinen Anteil mit 80 oder gar 90 Prozent angibt.“

Unter den Herstellern von Winzerglühwein ist der Schloßgartenhof mittlerweile einer der größeren. Mit seiner Dachmarke Oma Trude beliefert er zahlreiche Weihnachtsmärkte im In- und Ausland. „Normalerweise flattern im Sommer die ersten Aufträge rein, und im Oktober beginnt die Produktion“, sagt Kolb. Doch im Corona-Jahr 2020 habe es bis in den Herbst hinein nur wenige feste Bestellungen gegeben.

Für Betriebsleiter Meik Dörrschuck, Kolbs Schwager und Sohn von Rezeptentwicklerin (Oma) Trude Dörrschuck, änderte sich zunächst aber nichts. Wie gewohnt begann er Anfang Oktober mit der Herstellung. Schließlich wollte ein Kunde in einem österreichischen Skigebiet früh beliefert werden. Aus dem Ablauf macht Dörrschuck kein Geheimnis: etwas Rotwein vorlegen, die Gewürze hinzugeben und dann acht Stunden bei 70 Grad halten. Dann den Sud zum rest-

lichen Wein in den Tank geben, abkühlen lassen – fertig. Bei der Frage nach Details zu den Gewürzen wird der Betriebsleiter dann aber doch einsilbig: „Zimt und heimischer Rübenzucker, alles andere ist Betriebsgeheimnis.“ Und das ist natürlich verständlich. Schließlich soll niemand den „Roten Winzerglühwein nach Oma Trudes Hausrezept“, der so herrlich nach Weihnachten und Winter schmeckt, allzu einfach kopieren können.

Normalerweise füllt Dörrschuck einen Großteil der Produktion in Kanister und 50-Liter-Fässer – für die vielen Kunden von Weihnachtsmärkten. In diesem Jahr hat der Betrieb früh entschieden, vermehrt Flaschen abzufüllen – für all die Glühweinfans, die es sich in Corona-Zeiten gerne zu Hause gemütlich machen.

Und noch etwas ist in diesem Jahr ein wenig anders: Erstmals verkauft der Schloßgartenhof einen alkoholfreien

Traubensaftpunsch. Es ist das mittlerweile vierte Oma-Trude-Produkt. Der rote Glühwein von Trude Dörrschuck kam bereits in den 1990er-Jahren auf den Markt. Als die Nachfrage immer größer wurde, legte man erst mit einem weißen Glühwein und dann mit der Rosévariante Heißherbst nach. Die beiden sind mittlerweile fast so beliebt wie der rote Klassiker; 2019 machte der nur noch 55 Prozent des Absatzes aus. Eine wichtige Stellschraube, um sich von großen Herstellern abzuheben, sind die Basisweine. Bei Dörrschuck setzt man auf Weinmischungen, die jedes Jahr neu austariert werden. Stefan Kolb verrät lediglich die Hauptkomponenten: „Regent beim roten Glühwein, Silvaner beim weißen und Portugieser beim Heißherbst.“

Auf eine familiäre Rezeptur à la Oma Trude konnte Gisbert Ley nie zurückgreifen. Der Leiter des Weinguts Schloßhof in Dernau entwickelte alles selbst. Dabei kam er zu der Überzeugung, dass die Wahl der Rebsorten entscheidender ist als die der Gewürze. „Kräftige Basisweine sind wichtig für einen Glühwein“, sagt der Ahr-Winzer. Bei Rot setzt er auf eine ausgeklügelte Mischung aus Regent, Spätburgunder, Dornfelder, St. Laurent, Cabernet Mitos und Zweigelt. An der weißen Rezeptur hat er einige Jahre getüftelt, ehe er sich für eine Saphira-Basis entschied – „ein fruchtiger Wein mit Körper“, so Ley.

Doch in diesem Herbst blieb die Herdplatte in der kleinen Schloßhof-Betriebsküche zunächst kalt. Der örtliche Martinsmarkt im November, auf dem das Weingut normalerweise einen Stand betreibt, fiel aus. Was blieb, waren nur der Hofverkauf und die Onlineshopvermarktung. Dafür hatte Ley noch genügend Flaschen im Keller. Sollte die Nachfrage unerwartet steigen, könnte der Dernauer kurzfristig die Produktion wieder aufnehmen, genau wie die Kollegen vom rheinhessischen Schloßgartenhof.

Ausgesuchte Basisweine, hochwertige Gewürze und eine sorgsame Produktion – das hat natürlich seinen Preis: Eine Flasche Winzerglühwein kostet bei Ley 5,50 Euro. Für den besonderen Geschmack zahlen das die Kunden gerne. Das war nicht immer so. Als Gisbert Ley vor rund 15 Jahren erstmals Glühwein in Flaschen für 3,50 Euro anbot, blieb der ein Ladenhüter. Nach zwei erfolglosen Jahren stellte er die Vermarktung ein und schenkte seinen Glühwein nur noch auf dem Martinsmarkt aus. Als vor wenigen Jahren die Nachfrage nach hochwertigen Glühweinen stieg, nahm Gisbert Ley die Produktion wieder auf. Seither läuft das Geschäft. „Es gibt Privatkunden, die nehmen gleich 30 Liter mit“, freut sich Ley. Gut möglich also, dass der Winzer im Laufe des Winters die Herdplatte in seiner Betriebsküche doch noch anstellen muss. Die entsprechenden Weine und Gewürze hat er auf jeden Fall vorrätig. So wie Meik Dörrschuck auch. ■



Gisbert Ley hofft auf gute Nachfrage und kann ...



... jederzeit nachproduzieren. Genug Saphira für den weißen Glühwein ist da.



Normalerweise verkauft Stefan Kolb auch viele Glühweinkanister.

