

# Optimismus überwiegt

Mit den neuen Öffnungszeiten nähert sich die Vinitaly dem Konzept der ProWein und überlässt dem Privatpublikum nur noch einen Tag das Feld. 90 Prozent der Befragten nehmen die Änderung positiv auf. Der viel diskutierte Jahrgang 2011 scheint sich nicht so problematisch darzustellen wie gedacht: Die Minderernte hat nicht überall dramatisch zugeschlagen, und die Weinqualität ist besser, als man nach der langen Hitzeperiode befürchtet hatte. Es ist jedoch bei fast allen 2011er-Weinen mit einem höheren Alkoholgrad zu rechnen.

## Piemont



Enzo Brezza ist seit 2009 Präsident der Produzentenvereinigung Albeisa, die alljährlich die Jahrgangspräsentation »Nebbiolo Prima« in Alba auf die Beine stellt. Er leitet in der vierten Generation das Weingut Brezza in Barolo. Brezza besitzt 16,5 Hektar Rebland und produziert rund 80.000 Flaschen jährlich. Die Familie Brezza betreibt auch das Hotel-Restaurant Barolo.



Enzo Brezza

### Wie beurteilen Sie die Qualität der jüngsten Jahrgänge?

Generell waren 2010 und 2011 bessere Jahrgänge als 2008 und 2009. 2010 sind die Weißweine allerdings floraler und zarter als 2011, der den Wei-

ßen mehr Körper mitgegeben hat. 2011 ist der bedeutendere Rotweinjahrgang mit außergewöhnlichen Barbera-Qualitäten. Der Nebbiolo hat einen höheren Grad an Polyphenolen und Zucker, weil die Wärme und der Wind den Saft in den Trauben konzentriert haben. Das hat sich natürlich auch in einem geringeren Ertrag niedergeschlagen.

### Wie hat sich die Minderernte 2011 ausgewirkt?

Der Mengeneinbruch für den Nebbiolo betrug zwischen 10 und 15 Prozent. Der Traubenpreis ist zwar gestiegen, aber in unserer Denomination spielt der Traubenhandel kaum noch eine Rolle.

Viele ehemalige Traubenlieferanten füllen inzwischen selbst ab. In diesem Jahr hat

die Handelskammer überhaupt keine Quoten festgesetzt. Ein Kilo Nebbiolo für Barolo kostete 2011 rund 2 bis 2,20 Euro, 2010 lag der Preis bei 1,40 bis 1,60 Euro. Als Offwein wird derzeit der 2008er Barolo für 6 bis 6,50 Euro pro Liter verkauft.

### Wie entwickelt sich die Nachfrage?

2010 hatte sich unsere Denomination von der Krise erholt und konnte auch 2011 an den Erfolg anknüpfen. 25 Prozent meiner Produktion kaufen hauptsächlich deutsche und Schweizer Privatkunden direkt ab Hof. Das bedeutet, dass von den 40 Prozent, die ich in Italien verkaufe, eigentlich 25 abzuziehen sind, weil sie mit den restlichen 60 Prozent im Ausland landen. In unserer Region setzen immer mehr Weingüter auf Ab-Hof-Verkauf und schaffen neue und schöne Empfangsmöglichkeiten für die Kunden. Ich sehe das als positiv an, weil das Erlebnis, den Wein direkt in der Region und bei seinem Schöpfer zu erstehen, einen Mehrwert schafft.

### Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?

Positiv. Es findet ein Generationswechsel statt, der viel Schwung und Lebendigkeit in unser Gebiet bringt. Auch das Bewusstsein über den Reichtum unserer Denomination nimmt zu. Nicht nur für uns, sondern für den gesamten Planeten gilt, dass wir unseren Energiekonsum einschränken und verantwortungsvoller mit den Ressourcen umgehen müssen. Wir Winzer im Piemont setzen beispielsweise zunehmend auf Solarenergie.

### Was erwarten Sie von der Vinitaly 2012?

Ich bin froh, dass die Vinitaly einen Tag

kürzer ist und sich mehr in Richtung ProWein entwickelt, also zu einer »Arbeitsmesse« für das Fachpublikum. Die Produzentenvereinigung Albeisa hat keinen Gemeinschaftsstand, aber das Konsortium. Aus meiner Kellerei bringe ich die Barolo-Jahrgänge 2008 und 2007 mit, plus Barbera und Dolcetto aus 2010 und 2011.

## Südtirol



Hans Terzer gehört zu den bedeutendsten Oenologen Italiens und ist seit 1977 Kellermeister der Kellereigenossenschaft St. Michael-Eppan. Als Präsident leitet er den Verband der Südtiroler Kellermeister. Die Genossenschaft verfügt über 380 Hektar und stößt jährlich 2,2 Mill. Flaschen Wein aus.



Hans Terzer

### Wie beurteilen Sie die Qualität der jüngsten Jahrgänge?

2010 hatte St. Michael-Eppan die geringste Ernte der letzten zehn Jahre. Qualitativ war es ein wunderbarer Jahrgang, der weißen und roten Sorten einen

sehr schönen Biss und viel Frucht mitgegeben hat. 2011 ist von Gebiet zu Gebiet sehr unterschiedlich ausgefallen. Im weißen Bereich haben wir die besten Ergebnisse mit Chardonnay und Weißburgunder erzielt, im roten mit Pinot Noir und Lagrein. In höheren Lagen brachten aber auch Sauvignon und Gewürztraminer exzellente Qualitäten. Leider haben Hagelschläge im Juli circa 40 Prozent unseres Einzugsgebietes

tes teils stark beschädigt. Unter großem Arbeitsaufwand (bis 300 Arbeitsstunden pro Hektar) wurden die beschädigten Trauben per Hand ausgezupft, sodass trotzdem einwandfreies Traubenmaterial angeliefert werden konnte.

**Wie hat sich die Minderernte 2011 ausgewirkt?**  
Den größten Engpass haben wir beim Vernatsch, deshalb sind die Preise für diese Weine um 10 bis 20 Prozent gestiegen. Die anderen Sorten verteuerten sich um rund 5 Prozent. Wir haben unsere Weinpreise 2012 um 3 bis 4 Prozent erhöht, denn man kann nicht alles umlegen.

**Wie entwickelt sich die Nachfrage?**  
Die Märkte sind zwar von der Wirtschaftskrise betroffen, aber wir konnten unseren Umsatz 2011 halten. Die Nachfrage ist recht gut, doch es wird zunehmend schwerer, Prognosen zu erstellen. Die USA ist mit Abstand unser bedeutendster Exportmarkt, gefolgt von Großbritannien und Deutschland. Wir setzen 30 Prozent unserer Produktion auf Auslandsmärkten ab.

**Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?**  
Wenn sich die wirtschaftliche Lage in Italien stabilisiert, mache ich mir keine Sorgen. Wir haben ein »Superstanding« auf dem italienischen Markt. So gut wie Südtiroler Weine verkaufen sich derzeit nur Schaumweine. Ausbaufähig ist der Absatz im Norden Deutschlands und sicherlich auch in den USA.

Auf den neuen Märkten sehe ich noch keine große Entwicklung. Leider sind diese Märkte mit großen Investitionen verbunden. Wenn ich zum Beispiel eine Woche unterwegs sein muss, um 3.000 Flaschen nach Brasilien zu verkaufen, rechnet sich das nicht. Wir Südtiroler müssen noch mehr in unser gemeinsames Marketing investieren und zusammen unser kleines, aber elitäres Weinbaugebiet vertreten.

**Was erwarten Sie von der Vinitaly 2012?**  
Die neuen Öffnungszeiten gefallen mir, denn früher wurden schon Montag mittags die Stände geräumt. Nun konzentriert sich die Arbeit auf Sonntag und drei Werktagen. Ich glaube allerdings, dass die Rezession zu weniger Andrang führen wird. Leider bin ich aufgrund des frühen Messetermins gezwungen, von den hochwertigen Weinen Fassproben zu präsentieren.

## Trentino



Nicola Balter, Jahrgang 1958, ist Winzer und Präsident der Vereinigung Vinaioli del Trentino. Er besitzt 10 Hektar Rebland und produziert jährlich rund 70.000 Flaschen Wein. 70 Prozent seiner Herstellung fallen auf den Metodo Classico Trentodoc.



Nicola Balter

den Rotweinen generell gute Qualitäten, aber auch höhere Alkoholgrade aufgrund der langen Hitzeperiode.

**Wie hat sich die Minderernte 2011 ausgewirkt?**  
Mein Betrieb hat einen Verlust von 38 Prozent zu verkraften, denn bei einem ohnehin schon reduzierten Ertrag hat sich der Klimaeffekt multipliziert. Pinot Noir und Traminer haben am meisten gelitten. Auf dem Markt herrscht eine starke Nachfrage nach weißen Sorten mit einem geringen Alkoholgrad, um die alkoholischeren Weine zu kompensieren. Die weißen Fassweine sollen ausverkauft sein. Die Traubenpreise im Trentino sind reine Politik und viel zu hoch im Vergleich zum nationalen Durchschnitt. Sie waren gesunken, sind aber wieder gestiegen. Es ist eine Schande, aber bei uns kosten die Trauben mehr als der Wein.

**Wie entwickelt sich die Nachfrage?**  
Ich höre von den Kollegen im Fassweingeschäft, dass die Nachfrage aus Deutschland nachgelassen hat. Ein positiver Trend zeichnet sich für den Trentodoc ab, vor allem auf dem internen und dem US-Markt.

**Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?**  
Die große Veränderung besteht darin, dass die Genossenschaften bis vor wenigen Jahren die Politik bestimmt haben, nun aber scheint sich die Politik sowohl gegen Privatwinzer als auch gegen die Kooperativen zu richten. Es scheint ihr nicht darum zu gehen, dass alle an einem Strang ziehen. Wir Vinaioli del Trentino setzen gerade unser eigenes Herstellungs-Reglement auf, das ei-

### Wie beurteilen Sie die Qualität der jüngsten Jahrgänge?

2010 war ein völlig regulärer Jahrgang ohne besondere Höhen oder Tiefen. 2011 haben wir zwar vor allem bei

gentlich nur festhält, wie die Mitglieder ohnehin schon arbeiten. Es differenziert zum Beispiel die Lagen über 300 Meter und setzt niedrige Erträge fest. Wir kleinen Betriebe müssen zusammenhalten, aber leider gibt es schwarze Schafe, die sich in ihrer Preispolitik an Cavit orientieren.

**Was erwarten Sie von der Vinitaly 2012?**  
Ich bin zuversichtlich, denn die Krise scheint sich noch nicht im Weinkonsum niederschlagen, wenn man davon abieht, dass die Menschen sicher auf günstigere Weine zurückgreifen. Ich stelle einen neuen Trentodoc vor, einen reinsortigen Pinot Noir Brut, Jahrgang 2009.

## Venetien



Dr. Emilio Pedron gehört zu den einflussreichsten Managern der italienischen Weinwirtschaft. Er ist Präsident des Valpolicella-Kon-sortiums und Chefkonstrukteur der Gruppo Italiano Vini, deren Geschäfte er bis Februar 2010 leitete. Der gebürtige Trentiner steht an der Spitze der Amarone-Schmiede Bertani und ordnet derzeit den Weinsektor der Tenimenti Angelini. Der Pharma- und Kosmetikonzern hatte im Dezember 2011 die Mehrheitsanteile von Bertani gekauft.

### Wie beurteilen Sie die Qualität der jüngsten Jahrgänge?

2008 ist der jüngste Amarone-Jahrgang auf dem Markt. Trotz eines nicht perfekten Klimaverlaufs haben die Winzer gute Ergebnisse erzielt. Die Produzenten haben heute wesentlich bessere Ausgangsbedingungen, um auch in einem mittleren Jahrgang gute Weine zu machen. Es wurde viel in neue Weinberge investiert, in Klone und auch in die Kellereitechnik. In 2011 haben wir außergewöhnlich gutes Traubenmaterial.

Im Veroneser Gebiet hat es genau zum richtigen Moment Anfang September ordentlich geregnet und dann war es bis zum Ende der Ernte trocken. Alle weißen und roten Sorten, die nach dem Regen gelesen wurden, sind hervorragend geworden mit intensiven Aromen, etwas alkoholischer und nicht so säurereich.



Dr. Emilio Pedron

**Wie hat sich die Minderernte 2011 ausgewirkt?**

Im Valpolicella haben wir die gleiche Menge wie 2010 produziert. Auch Soave hat keine Verluste. Aber wir haben auch keine Lagerbestände und der Eindruck einer allgemeinen italienischen Minderernte bestimmt den Weinmarkt. Die Preise für Offenweine und Trauben sind im Valpolicella um 20 Prozent, in Bardolino um 10 Prozent und in Soave um 5 Prozent gestiegen. Chardonnay und Pinot Grigio haben wie alle frühreifen Sorten an Menge eingebüßt, weil sie vor dem Regen geerntet wurden. Chardonnay wurde um 20 Prozent teurer, Pinot Grigio 10 bis 20 Prozent. Zum ersten Mal nach fünf Jahren sind auch die Merlot-Preise um 20 Prozent gestiegen. Es gibt nur noch wenig, weil viel Merlot durch Prosecco ersetzt wurde.

**Wie entwickelt sich die Nachfrage?**

Die Nachfrage aus Deutschland ist immer gut, aber die Hälfte unserer Amarone- und Ripassoproduktion geht nach Nordeuropa und Kanada. Das Valpolicella muss einen bedeutenden Preissprung machen, und zwar auf allen Märkten. Der Basis-Valpolicella sollte rund 30 Prozent teurer werden, weil es die Herstellungskosten verlangen und die Erhöhung überfällig ist. Das darf sogar zu einem geringeren Konsum auf den reifen Märkten wie Deutschland und UK führen, denn wir verfügen nicht mehr über die Mengen wie früher. Bei Ripasso und Amarone wollen wir den Absatz trotz eines leichten Preisanstiegs halten: Ein Amarone darf im deutschen LEH nicht weniger als 12 Euro kosten, Ripasso um 7,99 Euro.

**Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?**

Wenn ich die Entwicklung in den letzten Jahren betrachte, kann ich nur zuversichtlich sein. Ich glaube, dass wir die bestaufgestellten Betriebe Italiens haben. Sie arbeiten marktorientierter als in anderen Regionen, sind vorbereitet, schnell und zuverlässig. Das gilt für kleine Weingüter wie für Kellereigenossenschaften. Ich glaube, dass die Veneter im Vorteil gegenüber anderen Regionen sind und das wird sich sicher nicht so schnell ändern.

**Was erwarten Sie von der Vinitaly 2012?**

Ich hoffe, dass diese Vinitaly die Wende bringt. Seit vier Jahren zieht der Markt weniger, wird immer noch zu viel Wein produ-

ziert, und die Preise sind ständig gesunken. 70 Prozent der Trauben werden unter ihrem Herstellungspreis verkauft. Die Quantität ist nicht gesunken, weil der liebe Gott uns einen schlechten Jahrgang geschickt hat, die Ernte war auch gering, weil viele Winzer ihre Rebflächen gar nicht erst bearbeitet haben. Sie haben die Nase voll, draufzuzahlen. Deshalb wünsche ich mir, dass die italienischen Weinproduzenten endlich wagen, die Preise um 10 bis 20 Prozent zu erhöhen. Das Gegenargument ist immer die weltweite Krise. Ich glaube aber, wer Wein trinken will, kauft ihn weiterhin. Das Segment mit dem höchsten Wachstum ist schließlich nicht der Preiseinstieg, sondern der mittlere Bereich zwischen 3,99 und 5,99 Euro. Weine für 1,79 oder 1,99 Euro sind zu verurteilen, weil alle außer dem Broker und dem Abfüller dabei draufzahlen. Diese Vinitaly ist die Gelegenheit für den italienischen Weinsektor, eine würdige Preisgestaltung und Positionierung zurückzugewinnen.

**Friaul**



Mirko Bellini, Jahrgang 1969, ist Generaldirektor der Agentur für Landwirtschaftsentwicklung

ERSA, die dem Agrarassessorat der Region untersteht. Die Agentur verwaltet die Promotionsgelder für Agrarprodukte und hat die Bildung des neuen Dachkonsortiums Consorzio dei Consorzi Doc vorangetrieben.

**Wie beurteilen Sie die Qualität der jüngsten Jahrgänge?**

2011 ist dem Jahrgang 2010 deutlich überlegen. Wir haben gerade die ersten Fassproben verkostet und die ersten Eindrücke sind schon toll. Die Aromen sind ausgeprägter, die Struktur ist beeindruckender.

**Wie hat sich die Minderernte 2011 ausgewirkt?**

Bei uns war der Jahrgang 2011 auf eine niedrige Produktion angelegt. Es macht keinen Sinn, mehr Wein zu produzieren als man verkaufen kann. Au-



Mirko Bellini

ßerdem sind die Erträge hier mit 60 bis 90 Doppelzentner pro Hektar aufgrund eines

hohen Qualitätsanspruchs immer gering. Der Offenweinmarkt ist relativ klein, weil wir den besten Pinot Grigio behalten. Die zweite Qualität geht an das Veneto und ins Trentino.

**Wie entwickelt sich die Nachfrage?**

Gut. Auf dem anspruchsvollen italienischen Markt sind wir mit Südtirol zusammen die einzige Region, die die Weißweinquoten halten kann. Deutschland gehört zu den interessantesten Märkten, weil man unsere Weine zu schätzen weiß. USA und UK bewegen sich wieder, daneben intensivieren sich die Geschäfte mit den BRIC-Ländern. (Brasilien, Russland, Indien, China)

**Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?**

Die Krise war für alle schwer, und wir leben nicht in Zeiten großen Wachstums. Der Konsument achtet jetzt mehr auf die Qualität der Produkte, die er kauft und das kommt uns zugute. Die roten internationalen Sorten sind auf dem Rückzug und werden über die Weißweine mittransportiert. Aber die autochthonen Roten wie Refosco oder Schiopettino haben ihr festes Publikum, auch wenn es Nischenweine sind.

**Was erwarten Sie von der Vinitaly 2012?**

Der Kontakt mit dem Endverbraucher ist für uns sehr wichtig, deshalb bedaure ich, dass die Messe nicht schon am Samstag beginnt. Unsere Region hat einen Gemeinschaftsstand mit einem reichhaltigen Degustationsprogramm.

**Lombardei**

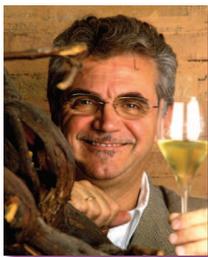


Mattia Vezzola gehört zu den Schrittmachern der Franciacorta. Seit 1981 ist er Önologe und Direktor der Kellerei Bellavista in Erbusco, die zum Imperium von Vittorio Morretti zählt. Bellavista verfügt über 190 Hektar Rebland, die sich auf 107 Parzellen in zehn Gemeinden der DOCG verteilen. Die Jahresproduktion beläuft sich auf 1,3 Mill. Flaschen. Die Familie Vezzola besitzt das Weingut Costaripa in Monega del Garda, wo Mattia Vezzola vor allem Roséweine herstellt.

**Wie beurteilen Sie die Qualität der jüngsten Jahrgänge?**

Generell können die Jahrgänge der letzten zehn Jahre in zwei Richtungen unterteilt werden: In allen »geraden Jahrgängen«

(2002, 2004, 2006, 2008, 2010) verschob sich die Lese aufgrund kühler Witterung eher nach hinten. Diese Weine sind raffiniert, energiegeladen, sehr elegant und auf außergewöhnliche Weise dafür prädestiniert, gut zu reifen. Die »ungeraden« (2001, 2003, 2005, 2007, 2009, 2011) waren eher warme, frühe Jahrgänge mit Weinen, die voller reifer Fruchtaromen und fruchtsüßen Düften sind. Sie sind sehr geschmacksintensiv, von großer Tiefe und Länge.



#### Wie hat sich die Minderernte 2011 ausgewirkt?

In der Lombardei fiel die Erntemenge in der Tat etwas niedriger aus, in manchen Gebieten waren es zwischen 25 und 30 Prozent. In der Franciacorta selbst hatten wir nur einen leichten Rückgang zu verzeichnen, der jedoch mit Reserve-Weinen aus den Vorjahren ausgeglichen werden konnte. Dadurch konnten wir sowohl die Qualität als auch die Traubenpreise auf optimalem Niveau halten.

#### Wie entwickelt sich die Nachfrage?

Der deutsche Markt stellt eine große Chance für die Lombardei dar. Dies gilt sowohl für die logistische, aber auch für die kulturelle Nähe. Darüber hinaus kommen alle Weinbaugebiete an den oberitalienischen Seen in den Genuss eines sehr hochwertigen Tourismus, was sich sehr positiv auf die Nachfrage auswirkt. Die Franciacorta investiert viel in Deutschland, zum einen durch gute Kommunikation, zum anderen durch zuverlässige Importeure, die sich auf eine qualitativ hochwertige Distribution konzentrieren und in erster Linie eine objektive und qualitative Anerkennung unserer Weine im Blickfeld haben. Zugleich machen wir die Franciacorta im übrigen Europa, in den USA und in Japan bekannt.

#### Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?

Wir sind eine Weinbauregion mit grundsoliden Bedingungen und einem hohen Bewusstsein für unsere Qualität. Außerdem ist uns durchaus bewusst, dass das Segment, das wir besetzen, bereits über einen großen Protagonisten verfügt. Das schadet diesem italienischen Gebiet, das in gewisser Weise

eine Rarität darstellt, nur geringfügig. Es ist heute weltweit einzigartig und bringt Leichtigkeit und Natürlichkeit zum Ausdruck.

#### Was erwarten Sie von der Vinitaly 2012?

Von der Vinitaly 2012 erwarten wir einen weiteren Aufwärtstrend für das Interesse an unserem Weinbaugebiet, aber auch ein steigendes Bewusstsein für die objektive Qualität der Franciacorta. Es ist auch wichtig, die »Rarität Lombardei« bekannter zu machen, zum Beispiel, dass man in der Franciacorta beste »Bollicine« findet, im Valtellina exzellente Rotweine, im Oltrepò Pavese ebensolche Pinot Nero, am Gardasee die hohe Qualität der Lugana, des inzwischen am meisten nachgefragten italienischen Weißweins in Deutschland, und natürlich die Roséweine im Val Tenesi, das seit 1896 Hervorragendes vorzuweisen hat. Ein weiteres Ziel der Vinitaly ist es, das Interesse der östlichen Märkte wie China und Russland für bessere Qualitätsweine zu wecken. Die ersten Signale gibt es bereits.

#### Emilia-Romagna



Ermi Bagni ist Gutachter im landwirtschaftlichen Bereich und Direktor der beiden Verbände Consorzio Tutela del Lambrusco di Modena und Consorzio Marchio Storico dei Lambruschi Modenesi. Die Mitglieder des Marchio Storico stellen mit einer Jahresproduktion von 30 Mill. Flaschen rund 85 Prozent der DOP-Produktion in der Provinz von Modena.

#### Wie beurteilen Sie die Qualität der jüngsten Jahrgänge?

2010 war ein optimaler Jahrgang. Frische und Alkoholgrad der Weine sind perfekt ausbalanciert. 2011 sind die Weine konzentrierter und haben einen halben Grad mehr Alkohol, aber wir haben nicht sehr unter der Hitze gelitten, weil der Sommer bis zur zweiten Augushälfte recht kühl war.



Ermi Bagni

#### Wie hat sich die Minderernte 2011 ausgewirkt?

Wir haben laut den ersten Erhebungen 2011 rund 10 Prozent weniger produziert als 2010. Weil wir weniger Wein zur Verfü-

# MUNDUS VINI 2011



Mara 2009  
Valpolicella Superiore Ripasso



Amarone  
della Valpolicella  
Il Bosco 2005



Ripasso BOSAN  
Valpolicella  
Superiore 2008



Cento Filari  
Lugana 2010



**CESARI**  
www.cesariverona.it

gung haben und gleichzeitig eine erhöhte Nachfrage der Abfüller, hat sich der Handel belebt, und die Preise sind gestiegen.

**Wie entwickelt sich die Nachfrage?**

Die Tendenz ist sowohl auf dem deutschen wie auch auf den anderen wichtigen Exportmärkten steigend.

**Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?**

Die Kellereien sind dabei, beachtliche Summen in Weinberge und Kellereien zu investieren und sie setzen zum größten Teil auf die Herstellung von DOC- oder IGT-Weinen, um den Produkten eine Identität mitzugeben. Es entstehen viele kleine und mittlere Betriebe, die gut auf die Anforderungen eines äußerst kompetitiven Marktes vorbereitet sind, weil sie die Herkunft ihrer Weine klassifizieren und darüber einen Mehrwert schaffen.

**Was erwarten Sie von der Vinitaly 2012?**

Die Vinitaly ist ein wichtiges Schaufenster für die Welt des Weines. Eine Neuigkeit bringen wir mit: Die Konsortien aus Modena und Reggio Emilia präsentieren gemeinsam den Ausstellungsbereich »Lambrusco Mio« unter dem Dach der Enoteca Regionale Emilia-Romagna in Halle 1.

**Toskana**



Giuseppe Liberatore lenkt als Generaldirektor die Politik des Consorzio Vino Chianti Classico, und er wacht über Image und Qualität der Weine. Er gehört zu den engagiertesten Weinmanagern des Landes und ist ebenfalls Vize-Präsident des DOC-Konsortien-dachverbandes Federdoc sowie Präsident der AICIG (Associazione Italiana Consorzi Indicazioni Geografiche), die sämtliche IGT-Konsortien vereint.



**Wie beurteilen Sie die Qualität der jüngsten Jahrgänge?**

Zwischen den Chianti-Classico-Jahrgängen 2009 und 2010, die derzeit im Handel sind, besteht kein Riesensunterschied, die Durchschnittsqualität ist in beiden Jahrgängen mittelhoch. 2011 hat sich wesentlich besser entwickelt,

als wir nach der langen Hitzeperiode gedacht hatten, denn unsere Böden hatten im Verlauf des Jahres genügend Wasserreserven akkumulieren können. Die Trauben waren gesund und hatten hohe Zuckerwerte, die Fassproben zeigen ein ausgeprägtes Bukett, auch die Frucht hat nicht gelitten. Wir müssen den Alkoholgrad natürlich immer im Auge behalten. Ein Chianti Classico sollte keinesfalls auf über 14 Grad kommen, damit er seine wichtigsten Charaktereigenschaften wie Trinkigkeit und Frische nicht verliert.

**Wie hat sich die Minderernte 2011 ausgewirkt?**

Das Chianti Classico hat mit 280.000 Hektolitern rund 10 Prozent weniger als im Schnitt produziert. Allerdings war die Produktion 2010 mit 250.000 Hektoliter geringer, weil der Ertrag auf 60 Doppelzentner pro Hektar gesenkt worden war. Die Fassweinepreise sind gestiegen. Im September/Oktober lag die Quotierung der Handelskammer bei 150 bis 200 Euro pro Hektoliter gegenüber 120 bis 160 Euro im Jahr 2010. Aber es gab natürlich auch Partien, die zu geringeren Preisen verkauft wurden.

**Wie entwickelt sich die Nachfrage?**

2011 haben wir mit einem Plus von 4 Prozent abgeschlossen, nach einem kräftigen Zuwachs von 24 Prozent im Jahr 2010. Inzwischen exportieren wir 78 Prozent der Gesamtproduktion. Die USA absorbieren als wichtigster Markt 28 Prozent, gefolgt von einem schwächelnden internen Verkauf, der von 26 Prozent im Jahr 2009 auf 22 Prozent im Jahr 2011 gesunken ist. Gute Wachstumsraten konnten wir mit 13 Prozent in Deutschland erzielen. Die Exportflaschenpreise für die Jahrgangswine lagen zwischen 4 und 7,50 Euro ex cellar. Die Preise für die Riservas, die immerhin 25 Prozent der Herstellung ausmachen, liegen natürlich höher. Amerika kommt gerade aus der Krise heraus, und die Kaufkraft wird wieder stärker. Mit einem Pro-Kopf-Konsum von 10 Litern Wein ist der US-Markt ausbaufähig. Wenn wir dort nur 2 oder 3 Prozentpunkte an Quote gewinnen können, ist das mehr wert als große Sprünge auf den neuen Märkten. Das Gleiche gilt für Deutschland.

**Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?**

Wir diskutieren und entwickeln derzeit grundlegende Änderungen innerhalb der

Denomination, die aber von den nächsten Mitgliederversammlungen abhängen. Wir werden die Ergebnisse spätestens im Mai mit den Neuwahlen des Verwaltungsrates vorstellen. Unser Markenzeichen, der schwarze Hahn, gehört sicherlich zu den stärksten Brands auf internationaler Ebene, aber er muss evidenter werden. Außerdem arbeiten wir an einer neuen Qualitätspyramide. Wir sind das erste Konsortium Italiens, das die mit der GMO eingeführte Erga Omnes anwendet.

**Was erwarten Sie von der Vinitaly 2012?**

Wir sind froh, dass die Vinitaly einen Tag kürzer ist, noch besser wäre, wenn sie wie die ProWein nur drei Tage dauern würde. Wir hoffen, dass sich die Phase des Wachstumscomebacks bestätigt. Am Konsortiumsstand stellen nur 25 Betriebe aus, weil die meisten Mitglieder eigene Stände haben, aber es können 180 Weine von allen Mitgliedern verkostet werden.

**Umbrien/Latium**



Filippo Antonelli führt die beiden historischen Familienweingüter San Marco – Antonelli in Montefalco und das Castello La Torre di Pietra bei Fiumicino im Latium. In Umbrien produziert er jährlich 300.000 Flaschen und im Latium 250.000 Flaschen plus die gleiche Menge als Fassweine, die Privatkunden kanisterweise direkt im Weingut kaufen. Antonelli war zehn Jahre Präsident des Sagrantino-Schutzkonsortiums in Montefalco und hat wesentlich zur DOCG-Klassifizierung des Gebietes beigetragen.

**Wie beurteilen Sie die Qualität der jüngsten Jahrgänge?**

Das kühlere 2010 war für die umbrischen Weißweine ein besserer Jahrgang als 2011. Der Sangiovese ist im Gegensatz zum Sagrantino 2010 nicht perfekt ausgereift und ich habe deshalb 2009 und 2010 keine Riserva Montefalco Rosso produziert, 2011 hingegen war ein tolles Jahr für den Sangiovese, weniger für den Sagrantino, vor allem was die Menge angeht. Das Latium hat generell weniger unter der Hitze gelitten, weil die Böden fetter sind als in Montefalco. Auf Pietra haben wir die Konvertierungsphase beendet und klassifizieren mit dem Jahrgang 2011 biologischen Anbau. Mit der diesjährigen Lese sind wir auch in Montefalco so weit.



**Filippo Antonelli**

### Wie hat sich die Minderernte 2011 ausgewirkt?

Unsere Rotweine in Montefalco sind auf lange Reifung angelegt, und davon haben wir noch genug im Keller. Ganz anders ist die Situation bei den Weißweinen, denn die Nachfrage ist zwischen 2010 und 2011 stark gestiegen und damit auch die Offenweinpreise um rund 20 Prozent. In Umbrien sind die Weißweine ausverkauft, und in unserer Gegend im Latium gibt es keinen Vermentino mehr.

### Wie entwickelt sich die Nachfrage?

Meine Kellereien haben 2011 in Deutschland und Amerika zugelegt, aber der Schweizer Markt ist müde geworden. Den Zuwachs haben wir im mittleren und im unteren Preissegment erzielt. Ich sehe kein Comeback des Sagrantino, aber der Verkauf ist stabil.

### Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?

Ich bin zuversichtlich. Umbrien wacht so langsam auf und engagiert sich mehr für den Tourismus, aber es gibt noch viel zu tun. Wir sollten in den USA aktiver werden und zum Beispiel Montefalco als Geburtsstadt von St. Valentin promoten. Letztendlich hat es bisher allen Besuchern aus dem Ausland bei uns gefallen. Die umbrischen Weißweine entwickeln sich sehr interessant und sind keinesfalls zweitrangig, obwohl wir noch wenig Material haben und Erfahrung sammeln müssen. Das Latium verspricht ehrlich gesagt weniger Appeal als Umbrien. Im Gebiet des Cesanese ist das vielleicht etwas anders, aber generell sucht das Latium immer noch seine Identität.

### Was erwarten Sie von der Vinitaly 2012?

Ich erwarte keine großen Veränderungen gegenüber den Vorjahren, bin aber froh, dass die Messe einen Tag kürzer ist. Die Standpreise sind zwar nicht reduziert worden, aber die Betriebe sparen einen Tag Reisespesen ein. Nach wie vor ist es wichtig auf der Vinitaly präsent zu sein, um Kontakte zu pflegen und Menschen zu treffen. Ich bringe die neuen Jahrgänge mit, aber keine neuen Weine.

## Marken



Doriano Marchetti ist seit neun Jahren Präsident der größten Genossenschaftskellerei in den Marken. Die Terre Cortesi Moncaro verarbeitet das Lesegut von 1.800 Hektar Rebland und erwirtschaftete 2011 einen Umsatz von rund 24 Mill. Euro.

### Wie beurteilen Sie die Qualität der jüngsten Jahrgänge?

2010 war ein mengenstarker Jahrgang mit großen Qualitätsunterschieden von Gebiet zu Gebiet. 2011 wurde es auch in den Abruzzen spät, aber lange heiß. Wir haben die Verdicchio-Ernte vorgezogen, um die Säure zu erhalten und vor allem den Alkoholgrad zu bändigen. Die Weine sind gut geworden, wenn auch ein wenig reichhaltiger. Für die Rotweine gehört 2011 zwar nicht zu den besten, aber zu den guten Jahrgängen.

### Wie hat sich die Minderernte 2011 ausgewirkt?

Wir haben 25 Prozent der IGT, aber nicht der DOC-Produktion verloren. Deshalb konnten wir unsere Verpflichtungen unseren Geschäftspartnern gegenüber einhalten. Conero und Piceno haben keine Mengenprobleme, aber die weißen Tafelweine sind schwer betroffen. Die Traubenpreise sind um etwa 30 Prozent für Verdicchio, Montepulciano und Sangiovese gestiegen.

### Wie entwickelt sich die Nachfrage?

Moncaro verkauft 60 Prozent der Produktion im Ausland. 2011 ist unser Export-Umsatz rund 8 Prozent gestiegen, im Horeca-Kanal konnten wir 4 Prozent zulegen. Wir mussten unsere Preise um 10 bis 12 Prozent erhöhen, zum einen, weil die Kosten stark gestiegen sind und zum anderen, weil unsere Winzer sonst nicht mehr durchhalten könnten.



**Doriano Marchetti**

### Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?

Um den Ansprüchen des Marktes gerecht zu werden, hat unsere Region gewaltige Qualitätssprünge gemacht. Leider werden die Marken immer noch nicht als wichtiges Weingebiet wahrgenommen. Wir sind gegen die Ro-

derung und Grünlese, weil die Gefahr einer Destrukturierung des Weinsektors besteht. Es ist aber notwendig das Mengenpotenzial beizubehalten, um sich auf den internationalen Märkten behaupten zu können.

### Was erwarten Sie von der Vinitaly 2012?

Ich sehe die neue Formel der Vinitaly als positiv an, weil konzentrierter gearbeitet werden kann. Wir sind zuversichtlich. Nicht die gesamte Welt leidet unter der Krise und Weinfreunde werden immer Wein trinken. Wir bringen die neuen Jahrgänge mit, aber keine neuen Produkte.

## Abruzzen



Ivano D'Alicandro ist der langjährige Exportmanager der Cantina Tollo. Die Kooperative gehört zu den fortschrittlichsten Genossenschaftskellereien des Landes und hat 970 Mitglieder, die gemeinsam rund 3.500 Hektar Rebfläche beackern. Bekannt ist die Cantina Tollo für gute Montepulcianos in jedem Preissegment, aber seit einigen Jahren setzen die Tolleser vermehrt auf autochthone Weiße und bringen auch spontanvergorene und ungefilterte Weine auf den Markt. Ihr Jahresumsatz beläuft sich auf 35 Mill. Euro.

### Wie beurteilen Sie die Qualität der jüngsten Jahrgänge?

Bei uns war es nicht so heiß wie beispielsweise in der Toskana, weil unsere Lage zwischen dem Meer und den Bergen gut durchlüftet ist. Für die Rotweine war 2011 ein herausragendes Jahr, wesentlich besser als 2010. Die Weißweine haben ein anderes Geschmacksprofil als im vergangenen Jahr. Die Trauben waren zwar etwas kleiner und konzentrierter, aber wir haben nicht einmal höhere Alkoholwerte im Wein, sondern eine schöne Aromenfülle.



**Ivano d'Alicandro**

### Wie hat sich die Minderernte 2011 ausgewirkt?

Wir haben 30 Prozent unserer Produktion verloren und schon im November den Verkauf blockieren müssen. Große Bestellungen kann in ganz Abruzzen niemand mehr aufnehmen. Es gibt einfach keinen Monte-

pulciano mehr. Die Preise für die roten Sorten sind zwischen 30 und 40 Prozent gestiegen, die weißen sogar bis zu 50 Prozent. Der Offenwein kostet jetzt soviel wie bisher Flaschenweine.

**Wie entwickelt sich die Nachfrage?**

Seit sechs, sieben Jahren expandieren wir konstant um rund 8 Prozent und konsolidieren den Zuwachs des Vorjahres, auch in Deutschland. In Deutschland werden wir 2012 gezielt den Absatz unserer neuen Weine und der Toplinien pushen.

**Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?**

Ich glaube, dass sich die Betriebe unter fünf Hektar Rebfläche nicht mehr halten können, wenn die Preise nicht noch mehr steigen. Sie kommen selbst in diesem Jahr kaum über die Runden, wenn sie nicht noch andere Einkünfte wie die Alterspension haben. Wer aber auf den Märkten Bestand haben will, muss sich ständig erneuern und investieren. Die Großen werden größer, und viele kleine werden auf der Strecke bleiben.

**Was erwarten Sie von der Vinitaly 2012?**

Ich erwarte weniger Chaos und viel mehr Professionalität. Die Vinitaly hat von der ProWein gelernt, wie wichtig die Gastronomie-Kunden sind, die zumeist nur montags frei haben. Montags mittags haben sie auf der Vinitaly bisher kaum noch einen intakten Stand gefunden. Wir haben unsere neu geordnete Premiumlinie Divus um einen Wein aus der weißen autochthonen Sorte Cococciola erweitert und stellen auch einen neuen spontanvergorenen Trebbiano vor, der C'Incanto heißt.

**Kampanien**



Prof. Piero Mastroberardino, Jahrgang 1966, leitet den historischen Familienbetrieb im Taurasi-Gebiet, lehrt als ordentlicher Professor an der Wirtschaftsfakultät in Foggia und schreibt sowohl Fachbücher als auch Romane. Mastroberardino besitzt 200 Hektar Weinberge und hat weitere 130 Hektar unter Vertrag. Die jährliche Durchschnittsproduktion beläuft sich auf 2,3 Mill. Flaschen.

**Wie beurteilen Sie die Qualität der jüngsten Jahrgänge?**

Kennzeichnend für das Jahr 2010 waren große aromatische Ausdrucksstärke, Fri-

sche, Duftigkeit und höhere Säurewerte. Das gilt für Weiß- und Rotweine. 2011 hatten die Trauben eine höhere Konzentration. Die Weißen sind körperreich und drücken stark ihren Sortencharakter aus, die Roten haben eine außergewöhnliche Struktur und Intensität. Nach der Flaschenreife werden die Weine eine bemerkenswerte Dichte und großen Charakter zeigen.

**Wie hat sich die Minderernte 2011 ausgewirkt?**

In unserer Region war der Produktionsverlust nicht sehr bedeutend. Die Preise sind für weiße und rote Sorten relativ einheitlich um rund 10 Prozent gestiegen.



**Prof. Piero Mastroberardino**

**Wie entwickelt sich die Nachfrage?**

Ich setze nur 18 Prozent meiner Produktion im Ausland ab. Deutschland bleibt für den italienischen Wein ein wichtiger Bezugspunkt, weil die Menschen die Qualität eines Weines

und gute Küche zu schätzen wissen. In den USA steigt der Konsum italienischer Weine, Japan ist dem »made in Italy« besonders zugefallen. China muss man verstärkt im Auge behalten, und nicht zuletzt sind Großbritannien und Russland wichtige Märkte.

**Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?**

Ein negativer Aspekt ist die starke Fragmentierung unseres Produktionsgebietes. Myriaden von Klein- und Kleinstbetrieben haben keine richtige Vertriebsstrategie, also entsteht auch keine Sichtbarkeit für den kampanischen Weinsektor in all seiner Komplexität. Andererseits vermehrt sich der gute Ruf der kampanischen Weine auf den internationalen Märkten. Man erkennt ihre vielseitigen Kombinationsmöglichkeiten mit Speisen an.

**Was erwarten Sie von der Vinitaly 2012?**

Die Vinitaly ist immer eine einmalige Gelegenheit, sich zu vergleichen, zu diskutieren und Kontakte mit Fachleuten aus aller Welt zu pflegen. Als Neuigkeit präsentieren wir unsere neue Linie von Passiti mit Edelfäule und den Halconero aus Aglianico. Es ist ein Wein, der zu gereiften Käsesorten und kräftigen Fleischgerichten passt.

**Apulien**



Dr. Francesco Liantonio ist Besitzer des Weingutes Torrevento in Corato, Provinz Bari, sowie Präsident des Konsortiums DOC Castel del Monte. Torrevento setzt auf biologischen Anbau und autochthone Rebsorten wie Nero di Troia und Bombino Bianco/Nero. Die Kellerei bearbeitet 400 Hektar Rebfläche, füllt jährlich etwa 2,5 Mill. Flaschen unter der eigenen Marke ab und exportiert 5,6 Mill. Flaschen Handelsmarken nach Großbritannien und China.

**Wie beurteilen Sie die Qualität der jüngsten Jahrgänge?**

Im Gebiet des Castel del Monte liegen die Rebflächen auf 400 bis 600 Meter, deshalb hat uns die Hitzeperiode kaum etwas ausgemacht. Die 2011er Roten sind dem Jahrgang 2010 in der Qualität leicht überlegen. Für die Weißen waren beide Jahrgänge gleichwertig. 2011 haben sie mehr Struktur, 2010 hatten sie mehr Säure. Wir haben die weißen Sorten etwas früher gelesen, um alkoholische Weine zu vermeiden.



**Dr. Francesco Liantonio**

**Wie hat sich die Minderernte 2011 ausgewirkt?**

2011 war bei uns schon das dritte mengerschwache Jahr. Torrevento hat diesmal 20 bis 25 Prozent verloren. Unsere lokale Hauptsorte Nero di Troia hat mit 28

Prozent am meisten gelitten. Aber ich habe meine Weinpreise nur 3 bis 5 Prozent erhöht, um die gestiegenen Kosten minimal abzudecken. Die Fassweinepreise sind zum Beispiel im Salento 20 bis 40 Prozent gestiegen.

**Wie entwickelt sich die Nachfrage?**

In den letzten Jahren gewinnt Apulien Marktquoten dank des Angebotes an autochthonen Rebsorten. 2011 konnte Torrevento vor allem in den nordeuropäischen Ländern wachsen, die sich unserer Region dank des Stauferkönigs besonders verbunden fühlen. Die Saat, die wir 15 Jahre lang in Deutschland ausgesät haben, ist aufgegangen. Nach 15 Jahren Präsenz auf dem deutschen Markt haben wir 2011 ein Plus von

25 Prozent erzielt. UK ist für uns der wichtigste Exportmarkt, Deutschland liegt in der Menge auf dem dritten Platz, auf dem fünften im Wert. Seit drei Jahren arbeiten wir auch in Japan und China.

#### Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?

Auf einem globalen Markt mit 10.000 Problemen darf man keine Quoten verlieren. Apulien sollte die Preise nicht zu drastisch erhöhen, um die positive Marktentwicklung nicht zu unterbrechen. Die Verantwortung bei der Preisgestaltung ist immens, denn es hängen letztendlich viele Familienschicksale davon ab.

#### Was erwarten Sie von der Vinitaly 2012?

Die Vorbereitung der Messe ist fast wichtiger als die Messe selbst, das gilt auch für die ProWein. Die verkürzte Version der Vinitaly finde ich gut, denn man kann in vier Tagen locker die Arbeit schaffen. Wir bringen besonders schöne Neuigkeiten mit: Unsere ersten als »DOCG Castel del Monte Bombino nero« klassifizierten Weine. Es ist die einzige Rosé-DOCG Italiens.

#### Sizilien



Als Spross einer Marsaleser Weindynastie leitet Antonio Rallo in fünfter Generation Verkauf und Herstellung der Familienkellerei Donnafugata, einer der stilprägenden Privatbetriebe der Insel. Der 45-jährige Agronom wurde im Sommer 2011 an die Spitze der Produzentenvereinigung Assovini gewählt. Assovini vereinigt rund 75 Prozent der Qualitätsweinproduktion Siziliens. Die 67 Mitglieder erwirtschafteten 2011 über 200 Mill. Euro Umsatz.

#### Wie beurteilen Sie die Qualität der jüngsten Jahrgänge?

Die regenreichen Jahre 2009 und 2010 haben Donnafugata jeweils 50 Prozent der Drei-Gläser-Roten Mille e una Notte und Tancredi gekostet. 2011 bereitete uns das Klima weitaus weniger Probleme, insgesamt haben wir 10 Prozent der normalen Jahresproduktion verloren. Die Frucht der Roten ist 2011 besonders schön, und die weißen Sorten haben wir ein paar Tage früher gelesen, um den Alkoholgrad im Zaum zu halten.

#### Wie hat sich die Minderernte 2011 ausgewirkt?

Die Minderernte hat vor allem die Sorten Nero d'Avola mit rund 40 bis 50 Prozent betroffen und Grillo mit 50 Prozent, weil er verrieselt ist. Die Trauben- und Fassweinpreise sind im gleichen Verhältnis gestiegen. Die sizilianische Gesamtproduktion ist um 20 Prozent auf rund 4,5 Mill. Hektoliter gesunken. Heute sind 90.000 Hektar in Produktion, vor drei Jahren waren es noch 120.000. Mit der qualitätsorientierten Auswahl an aktiven Rebflächen kann Sizilien bestens auf dem Markt bestehen.



Antonio Rallo

#### Wie entwickelt sich die Nachfrage?

Der Absatz von Donnafugata ist stabil. Was wir produzieren, verkaufen wir auch. Auf dem deutschen Markt konnten wir 2011 sogar ein wenig wachsen, aber die größte

Überraschung hat uns Japan beschert. Die Verkaufszahlen sind fast wieder auf dem Niveau von vor der Katastrophe von Fukushima. Unsere wichtigsten Exportmärkte sind Deutschland mit der Schweiz zusammen, an zweiter und dritter Stelle folgen die USA und Kanada. Auf den asiatischen Märkten konnten wir gute Wachstumsraten erzielen, aber das Volumen ist noch längst nicht bedeutend.

#### Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?

Der sizilianische Weinkontinent hat ein immenses Potenzial mit seinen verschiedenen Territorien wie dem Ätna, den liparischen Inseln oder Pantelleria, um nur einige zu nennen. Wir können interessante Mengen liefern und zu einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis produzieren. Wir müssen vor allem auf den Export setzen und unsere Stärken besser ausspielen. Schwierig ist es für die vielen kleinen neuen Betriebe. Aber wer eine Idee und eine Identität hat, kann auch heute als Newcomer auf dem Markt bestehen. Arianna Occhipinti ist ein Beispiel dafür.

#### Was erwarten Sie von der Vinitaly 2012?

Ich glaube, dass in diesem Jahr weniger Betriebe ausstellen werden. Abgesehen davon werden sowohl die Produzenten als auch die Importeure konzentrierter arbeiten müssen. Assovini hat keinen institutionellen Stand. Donnafugata präsentiert mit dem 2008er Jahrgang des Angheli einen neuen Blend. Statt Merlot und Nero d'Avola besteht dieser Wein nun aus Merlot und Cabernet Sauvignon.

**GES**  
Generalagentur  
Sorrentino  
Exclusive  
Vertretungen

ALLEGRI  
ANTICHI BORGHI  
ARNALDO CAPRAI  
BERLUCCHI  
CACCIA AL PIANO  
CANTINA BOLZANO  
CANTINA DI MONTALCINO  
CANTINA TOLLO  
CASTELLI DEL DUCA  
CONTINI  
CORTE GIARA  
DA VINCI  
DI MAJO NORANTE  
DONNAFUGATA  
FALESCO  
FANTINEL  
FEUDO ANTICO  
FONTANAFREDDA  
GAROFOLI  
GIACOPO BIONDI SANTI

LA MERIGLIA  
LEONARDO DA VINCI  
LIBRANDI  
MACULAN  
MEDICI ERMETE  
POGGIO AL TESORO  
POGGIO POLLINO  
SAN LEONINO  
SAN POLO  
SERAFINI & VIDOTTO  
SUAVIA  
TENUTA IL GREPPO  
TERRE DE' PRIORI  
TORREVENTO  
TRE ROSE  
VAL DI SUGA  
VILLA MATILDE  
VISCONTI  
VITICOLTORI PONTE

FALESCO



*Il Vino Italiano Siamo Noi!*

GES Generalagentur Sorrentino • Exclusive Vertretungen GmbH & Co. KG • Annenheider Allee 97 • D-27751 Delmenhorst  
Telefon: +49 (0)42 21 916450 • Fax: +49 (0)42 21 9164543 • www.ges-sorrentino.de • E-Mail: info@ges-sorrentino.de

Fordern Sie unverbindlich unsere Preisliste an! Nur für Wiederverkäufer!