



Reichlich Potenzial

In kaum einer Region Italiens hat sich in den vergangenen 20 Jahren so viel bewegt wie in Sizilien. Die Winzer der italienischen Mittelmeerinsel produzieren heute deutlich weniger Wein als früher – dafür aber in besserer Qualität. Etliche Betriebe setzen auf Diversifizierung, Nachhaltigkeit sowie die Verknüpfung mit touristischen und gastronomischen Angeboten. Darüber hinaus soll die noch recht junge DOC Sicilia dabei helfen, den Bekanntheitsgrad und die Verkaufszahlen zu steigern.

Sizilien wird von Kellereien aus dem Norden Italiens und ausländischen Einkäufern seit jeher als Quelle für günstige Fassware genutzt. Schnäppchenjäger können auf der Mittelmeerinsel nach wie vor fette Beute machen. Nicht nur im Rotweimbereich gibt es Weine mit ausgezeichnetem Preis-Genuss-Verhältnis, sondern sogar auch bei den Weißweinen. Einen eindrucklichen Beweis lieferte gerade erst vor kurzem unser repräsentativer LEH-Test mit 114 Chardonnays aus dem Preissegment unter 7 Euro (EVP). Die drei besten Italiener (darunter auch der beste Bio-Chardonnay der Probe) kamen allesamt aus Sizilien, waren in Deutschland abgefüllt und schon für unter 4 Euro zu bekommen (siehe WEIN+MARKT 12/2017).

Aber Sizilien steht längst nicht mehr nur für große Mengen günstigen Weins. Wie in vielen anderen Weinbauregionen der Erde hat sich auch auf der Mittelmeerinsel ein tiefgreifender Strukturwandel vollzogen, dem einerseits zahlreiche Winzer zum Opfer gefallen sind. Für sie war das Geschäft als Trauben-

bzw. Fassweinlieferant einfach zu unrentabel, oder sie hatten keine Nachfahren, die ihren Betrieb übernehmen wollten. Die bewirtschaftete Rebfläche schrumpfte dadurch gewaltig zusammen. „Vor ein paar Jahren waren es noch 137.000 ha, heute sind es nur noch etwa 98.000 ha“, bilanziert Antonio Rallo, Präsident des Consorzio Sicilia DOC und Mitinhaber des Familienunternehmens Donnafugata.

Andererseits sind zahlreiche Fassweinproduzenten in das vermeintlich lukrativere Geschäft mit Flaschenwein eingestiegen. In den letzten rund 20 Jahren sind immer mehr ambitionierte, qualitätsorientierte Betriebe entstanden. Inzwischen sind etliche international agierende Unternehmen zu beachtlicher Größe herangewachsen, genießen weltweite Anerkennung – und expandieren weiter. Auch zahlreiche Weinakteure aus Norditalien haben das Potenzial erkannt, das in der sizilianischen Weinlandschaft schlummert, und in eigene Projekte auf der Insel investiert.

Dabei setzen sie nicht nur auf die beiden Leitrebsorten Nero d'Avola (Rotwein) und Grillo (Weißwein), sondern auf Diversifizie-

rung. „Sizilien ist eigentlich ein kleiner Weinkontinent mit verschiedenen Böden, Kleinklimata und Höhenlagen, die Weine von unterschiedlichem Charakter hervorbringen“, erklärt Alessio Planeta, Präsident der Vereinigung Assovini Sicilia und Chef des Familienbetriebs Planeta. „Klar, es gibt hier immer noch sehr viel Wein für sehr wenig Geld, aber die Flaschenweinproduktion hat immens zugenommen.“ Ende der 1990er Jahre lag der Anteil der Tafelweine an der sizilianischen Gesamtproduktion noch bei 65 bis 70%. Etwa 25 bis 30% entfielen damals auf IGT-Ware. DOC-Weine spielten mit einem Anteil von unter 5% nur eine Nebenrolle. Seitdem ist viel passiert. „Und Sizilien hat sein qualitatives Potenzial noch keineswegs ausgeschöpft“, meint Planeta. Gerade auch für jüngere Winzer, die sich etwas aufbauen wollen, sei die Insel ideal. „Weniger Wein, aber eine bessere Zukunft“, laute die Devise.

Tatsächlich ist die Weinlandschaft auf Sizilien recht vielfältig. Es gibt 22 DOC-Gebiete und 1 DOCG (Cerasuolo di Vittoria). Das Problem: Beim breiten Publikum sind die wei-

testgehend unbekannt. Um den Bekanntheitsgrad der Weine zu steigern, die Imagearbeit und Promotion zu erleichtern und damit letztlich auch die wirtschaftliche Lage zu verbessern, wurde deshalb im November 2011 die DOC Sicilia per Dekret des Ministeriums für Agrar-, Lebensmittel- und Forstpolitik aus der Taufe gehoben. Ein gutes halbes Jahr später (am 12. Juni 2012) wurde das Schutzkonsortium der DOC Sicilia gegründet, dem nach eigenen Angaben inzwischen rund 3.000 Mitglieder angehören. Die einzelnen DOCs dürfen nun auf dem Etikett mit dem Zusatz Sicilia vermarktet werden. „Die Einführung der DOC Sicilia war ein großer Schritt nach vorn für die Marke Sizilien, zumal Sizilien für 50% der Weintrinker ein Begriff ist“, findet (nicht nur) Antonio Rallo.

Das spiegelt sich auch in den Produktionszahlen wider. Nach zögerlichem Start im Debutjahr 2012 (mit 1,67 Mio. Flaschen) erzielte die Flaschenweinproduktion der DOC Sicilia nach Angaben des zuständigen Consorzios deutliche Zuwachsraten und erreichte 2016 eine Menge von über 26,8 Mio. Flaschen. Von Januar bis September 2017 (aktuellere Daten lagen bei Redaktionsschluss noch nicht vor) erhöhte sich die Menge um weitere 7%. Vorausgesetzt, das Wachstum hat in den drei letzten Monaten des Jahres im gleichen Maß angehalten, kämen 2017 unterm Strich 28,7 Mio. Flaschen heraus. Bei einer Gesamtweinproduktion von 4 bis 5 Mio. hl pro Jahr bedeutet das einen Anteil von 6 bis 7,5%.

Neben der Diversifikation versuchen einige Erzeuger mit Nachhaltigkeit zu punkten und Synergien durch die Verknüpfung mit touristischen bzw. gastronomischen Angeboten zu nutzen (Stichwort: Hospitality) – verbunden mit der Hoffnung, dass die Urlauber und sonstigen Gäste so begeistert sind, dass sie quasi zu Botschaftern für sizilianischen Wein werden.

Ausgewählte Betriebe

Donnafugata

Ein Paradebeispiel für die Kombination dieser Kriterien ist Donnafugata. Das 1983 von Giacomo und Gabriella Rallo gegründete Unternehmen, das heute von deren Kindern José und Antonio Rallo geleitet wird, hat seine historische Kellerei in Marsala (die pro Jahr rund 10.000 Besucher anzieht) und verfügt mittlerweile über 371 ha Rebfläche, die auf vier Produktionsstätten verteilt sind. Auf dem Weingut Contessa Entellina



Der Name Florio steht für Marsala. Bestseller ist der Vecchio Florio Secco, von dem pro Jahr rund 1 Mio. Flaschen verkauft werden.



Antonio Rallo ist Präsident des Consorzio Sicilia DOC und Mitinhaber von Donnafugata. Insgesamt verfügt das Unternehmen über vier Produktionsstätten und seine historische Kellerei in Marsala.

in Westsizilien kultiviert die Familie auf 270 ha Catarratto, Grillo, Ansonica, Nero d'Avola und andere Sorten. Dazu kommen im Südosten 18 ha (Frappato und Nero d'Avola) in den Gebieten des Cerasuolo di Vittoria und Frappato, weitere 15 ha (Carricante und Nerello Mascalese) in der Kellerei Randazzo am Ätna in Ostsizilien sowie 68 ha auf der Vulkaninsel Pantelleria. Hier entsteht in der Alberello-Methode (quasi als „bush wines“ in Mulden) u. a. der berühmte Passito-Wein Ben Ryé, der aus der Rebsorte Zibibbo (Moscato d'Alessandria) gewonnen wird.

Zur besseren Orientierung für Weinfreunde hat Donnafugata sein Sortiment in sechs Kollektionen eingeteilt: „Wein-Ikonen“ (Ben Ryé und die komplexe Rotwein-Cuvée Mille e una Notte), „Mediterrane Eleganz“ (u. a. mit dem Tancredi sowie im klassischen Verfahren hergestellten Schaumweinen), „Vielseitig im Charakter“ (u. a. mit dem feinaromatischen, zitrusfruchtigen, klar strukturierten Lighea Sicilia DOC aus der Rebsorte Zibibbo), „Frisch und fruchtig“ (u. a. mit dem „weltweit beliebtesten Wein von Donnafugata“, dem weißen Anthilia Sicilia DOC; Jahresproduktion: ca. 700.000 Flaschen) und „Mehr als nur Wein“ (Olivenöl und Grappa). Jüngste Weinkreation des Hauses: der 2016er Floramundi Cerasuolo di Vittoria DOCG aus Nero d'Avola und Frappato. Der Wein präsentiert sich frisch, fruchtbetont (rote Früchte), kräuterwürzig, mit festem Säuregerüst, noch jugendlich, aber schon gut trinkbar. Insgesamt erzeugt Donnafugata pro Jahr nach eigenen Angaben ca. 2,2 Mio. Flaschen Wein. Der Großteil davon (70%) wird in Italien verkauft. Deutschland, wo das Unternehmen mit GES Sorrentino aus Delmenhorst zusammenarbeitet, ist der zweitwichtigste Exportmarkt (nach den USA).

In Sachen Nachhaltigkeit hat Donnafugata diverse Maßnahmen zur Reduzierung von CO₂-Emissionen initiiert. Darüber hinaus forscht das Unternehmen mit autochthonen Rebsorten. In Contessa Entellina hat es in Zusammenarbeit mit dem regionalen Landwirtschaftsdepartment einen Versuchsweinberg angelegt mit 19 verschiedenen autochthonen Rebsorten, darunter auch sehr seltene wie Alzano, Nocera, Vitrarolo, die von der sizilianischen Weinlandkarte fast verschwunden sind – „weil sie nicht so viel Ertrag ergeben und deshalb in Zeiten, in denen auf Quantität gesetzt wurde, nicht gefragt waren“, erklärt Antonio Rallo. Die daraus gewonnenen Weine werden per Mikrovinifikation ausgebaut – mit dem Ziel, herauszufinden, welche sich am besten für die Erzeugung qualitativ ansprechender Weine eignen und auf welchen Terroirs sie am besten wachsen. Auf Pantelleria betreibt Donnafugata aus demselben Grund auf 0,6 ha ein Projekt mit 33 Biotypen von Zibibbo, die aus verschiedenen Gegenden des Mittelmeerraums stammen (Spanien, Frankreich, Griechenland). „Wir wollen einzigartige Weine mit eigenständigem Charakter und starker Persönlichkeit“, beschreibt Antonio Rallo die Zielvorgabe.

Florio

Hospitality“ wird auch bei Florio in Marsala großgeschrieben. 2016 verbuchte das Unternehmen rund 55.000 Besucher, in den historischen Gemäuern gingen zudem über 100 Events über die Bühne. Der traditionsreiche Betrieb wurde 1833 von der Familie Florio gegründet und 1924 von Cinzano gekauft. 1988 stieg die Familie Reina (Eigentümer der Illva Saronno SpA, die Di-



Duca di Salaparuta reklamiert für sich, 1984 mit dem Duca Enrico den ersten reinsortigen Nero d'Avola auf den Markt gebracht zu haben. Heute zählt er zu den „Icon Wines“ der Gruppe.



Firriato wird heute von den Familienmitgliedern Federico Lombardo di Monte Iato und Irene Di Gaetano Lombardo di Monte Iato geleitet. Das Unternehmen arbeitet nach biologischen Kriterien und hat das BioAgriCert-Zertifikat erhalten.

saronno Amaretto produziert) mit ein. Seit 1998 ist die Familie Reina alleiniger Eigentümer des Unternehmens.

Florio produziert nach eigenen Angaben pro Jahr rund 3 Mio. Flaschen Marsala und Likörweine, ein Teil davon wird im 0,5-l-Format angeboten. Den Löwenanteil des Marsalas verkauft Florio auf Sizilien, im restlichen Italien und in den USA. Deutschland spielt in den Exportstatistiken so gut wie keine Rolle. Sehr bedauerlich, denn die Qualitäten sind beachtlich und noch dazu relativ erschwinglich. Erzeugt werden die Marsalas aus Weißweinsorten wie Insolia, Cattratto oder Grillo. Ihr Alkoholgehalt bewegt sich meist zwischen 17 und 19% Vol. Bestseller ist der Vecchio Florio Secco, ein Verschnitt von aufgespittetem Most, gekochtem Most und Weinbrand, von dem pro Jahr um die 1 Mio. Flaschen verkauft werden. Beachtlich sind aber auch der sehr dichte, kräftige Targa Riserva 1840 Semi Secco oder der extraktreiche, schön ausbalancierte Donna Franca (aus Marsala, die 15 bis 30 Jahre in Eichenholz und danach mindestens ein halbes Jahr auf der Flasche reifen).

Duca di Salaparuta/Corvo

Bekannter und kommerziell bedeutender sind hierzulande allerdings die Stillweine von Corvo und Duca di Salaparuta, die 2001 ebenfalls von der Familie Reina übernommen wurden und sich jetzt gemeinsam mit Florio unter dem Dach der Duca di Salaparuta S.p.A. tummeln. Das Unternehmen reklamiert für sich, 1984 mit dem Duca Enrico den ersten reinsortigen Nero d'Avola auf den Markt gebracht zu haben. Heute zählt

Duca Enrico zu den „Icon Wines“ der Gruppe. Corvo Bianco and Corvo Rosso seien zudem die ersten sizilianischen Weine gewesen, die auf Flasche gezogen wurden.

Der frische, spritzige, fruchtige Corvo Bianco IGT Siciliane (aus Insolia und Grecanico) gilt als gut gemachter Wein für jeden Tag. Jahresproduktion laut Angaben des Unternehmens: stolze 1 Mio. Flaschen. Sein jugendliches, kräftiges, ebenfalls fruchtiges, leicht zugängliches rotes Pendant aus Nero d'Avola und Nerello Mascalese bringt es sogar auf 3 Mio. Flaschen – sehr konsumentenfreundlicher Mainstream mit überzeugendem Preis-Genuss-Verhältnis.

Qualitativ und preislich über Corvo angesiedelt sind diverse IGT-Weine, die unter der Flagge von Duca di Salaparuta segeln – wie der dichte 2016er Calanica (aus Insolia und Chardonnay), der extraktreiche 2016er Colomba Platino (Insolia) mit seiner pikanten Säure, der im Barrique vergorene, wuchtig-weiche 2016er Kados (Grillo) oder der rote 2015er Passo delle Mule (ein saftiger Nero d'Avola mit Tiefgang, reifer Frucht, angenehmen Tanninen und Lagerpotenzial). Duca di Salaparuta bewirtschaftet drei Betriebe in verschiedenen Gebieten der Insel: Suormarchesa (Caltanissetta; Fokus auf Nero d'Avola und Merlot), Vajasindi (Etna; Fokus auf Nerello Mascalese und Pinot Nero) sowie Risognolo (Trapani; Fokus auf Grillo).

Das alles ergibt zusammen ein breitgefächertes Angebot

für verschiedene Vertriebskanäle und Anlässe: vom Aperitifwein über leicht zugängliche Alltagsweine bis hin zu komplexen Speisebegleitern und Dessertweinen. In Deutschland läuft der Vertrieb von Corvo über das Owener Importhaus Mack & Schühle. Desens Fachhandelssparte Weinwelt distribuiert eine Auswahl an Weinen von Duca di Salaparuta und Florio.

Firriato

Gleich sechs Standorte zählen zur Firriato Winery in Paceco: Baglio Soria (110 ha), Dàgala Borrromeo (40 ha), Borgo Guarini (165 ha), Pianoro Cuddia (35 ha), alle in Trapani; dazu Calamoni di Favignana (5 ha auf der Trapani vorgelagerten Insel Favignana) und Cavanera Etna (Ätna). Hospitality praktiziert das 1984 von Salvatore und Vinzia Di Gaetano gegründete Unternehmen in Calamoni Favignana, Baglio Soria und Cavanera Etna.

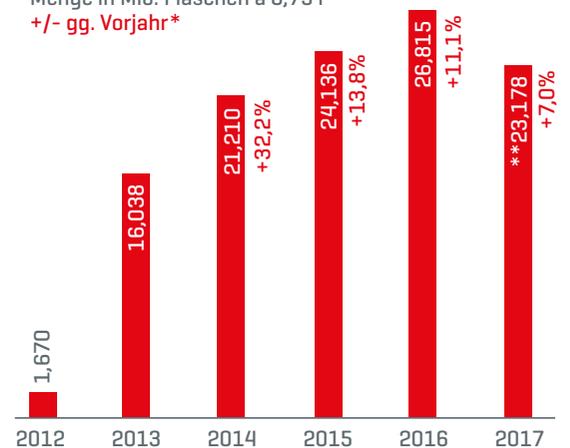
Insgesamt bewirtschaftet Firriato 380 ha Rebfläche und produziert jährlich ca. 4,5 Mio. Flaschen Wein. Davon gehen knapp 60% in den Export. Deutschland (wo das Unternehmen mit Weinland Ariane Abayan kooperiert) und die Schweiz gehören zu den wichtigsten Exportmärkten, neben den USA und Japan. Luca Muscente, EU-Salesmanager Export des Hauses, verweist stolz darauf, dass Firriato nach biologischen Kriterien arbeitet und das BioAgriCert-Zertifikat erhalten hat.

Das Sortiment ist breitgefächert und umfasst über drei Dutzend Weine, die in meh-

Im Aufwind

DOC Sicilia: Entwicklung der Flaschenweinerzeugung

Menge in Mio. Flaschen à 0,75 l*
+/- gg. Vorjahr*



*Zahlen gerundet

**Zahlen von Januar bis Ende September 2017,

28,703 Mio. Fl. wenn Entwicklung bis Ende 2017 anhält

Quelle: Consorzio di Tutela Vini DOC Sicilia

rere Linien aufgeteilt sind. Mit von der Partie ist u. a. der spritzig-frische, schön ausbalancierte 2014er Gaudensius Blanc de Noirs (Nerello Mascalese), ein im klassischen Verfahren hergestellter Schaumwein aus der DOC Etna, der sich durchaus als Alternative zu manchem Trentodoc oder Franciacorta eignet (Produktionsmenge: 18.000 Flaschen). Aus dem Stillweinprogramm gefallen u. a. der 2016er Quater Vitis Bianco IGT Terre Siciliane (eine vielschichtige, feinwürzige Cuvée aus Grillo, Catarratto, Zibibbo und Carricante; 40.000 Flaschen), dessen rotes Pendant aus dem Jahrgang 2014 (eine saftig-fruchtige Cuvée aus Nero d'Avola, Perricone, Frappato und Nerello Cappuccio mit festen Tanninen; 75.000 Flaschen) oder der 2013er Ribeca DOC Sicilia (ein gut strukturierter reinsortiger Perricone mit herrlich reifen Fruchtnoten; 38.000 Flaschen). Für Freunde von Spezialitäten gibt's den bemerkenswerten, delikaten Passito Favina Pasulè aus Zibibbo (von der Insel Favignana; 4.000 Flaschen) und den substanzreichen 2011er Cavanera DOC Etna aus „Prä-Phylloxera-Reben“ (Nerello Mascalese und Nerello Cappuccio; 15.000 Flaschen).

Baglio di Pianetto

Bio, Nachhaltigkeit (u. a. mit 1.000 Solarpanelen auf dem Dach) und Gastfreundschaft werden auch bei Baglio di Pianetto großgeschrieben. Aus der Taufe gehoben wurde das Unternehmen 1997 von Conte Paolo Marzotto, der eigentlich aus der Textilindustrie kommt und in der Weinbranche als Mitglied der Eigentümerfamilie von Gruppo Santa Margherita bekannt geworden ist. Inspiriert von den großen französischen Châteaux erfüllte er sich auf Sizilien den Traum eines eigenen Weinguts. Genauer gesagt zählen zu seinen Family Vineyards sogar zwei Standorte: zum einen Baglio di Pianetto bei Santa Cristina Gela in der DOC Monreale mit 88 ha Rebfläche (davon 61 ha in Produktion), die in einer Höhe von rund 650 m stehen und mit den Sorten Insolia, Catarratto, Grillo, Viognier sowie Merlot, Petit Verdot und Cabernet Sauvignon bestockt sind und nach biologischen Kriterien bewirtschaftet werden. Ein paar Steinwürfe entfernt liegt das Schloss, das dem Betrieb seinen Namen gegeben hat und heute als stilvolles Hotel und Restaurant genutzt wird.

Das zweite Weingut, Baroni Estate in Noto in der Provinz Siracusa, umfasst 70 ha (davon 39 ha in Produktion), auf denen in einer Höhe

von 50 m Nero d'Avola, Frappato, Syrah und Moscato angebaut werden.

Das Unternehmen verzeichnet nach Auskunft seines Geschäftsführers Renato De Bartoli „jedes Jahr Absatzsteigerungen“ und hat seine Produktion entsprechend angepasst. Im Jahr 2016 waren es 500.000 Flaschen, 2017 bereits 600.000 Flaschen. Mittelfristiges Ziel sind 1 Mio. Flaschen. „Wir erzeugen jedes Jahr deutlich mehr Wein, als wir unter unserem Namen verkaufen. Wir wählen die besten Partien für unsere Flaschenweine aus, den Rest verkaufen wir im Tank an andere Kellereien“, erzählt De Bartoli.

Der im Edelstahl ausgebaute Einstiegs-Nero d'Avola zeigt sich sehr gefällig. Moderne Stilistik verkörpert der spritzig-frische 2016 Ficuligno (Cuvée aus Insolia und Viognier). Zu den qualitativen Highlights des Unternehmens zählen der 2013er Ramione (schön gereifte Cuvée aus Merlot und Nero d'Avola mit Saft, feinen Tanninen, Tiefgang und gut integrierten Holznoten) oder der saftig-elegante 2011er Cembali (Nero d'Avola). Süßweinfans kommen mit dem delikaten Moscato Ra'Is auf ihre Kosten. Die Hälfte seines Umsatzes erzielt Baglio di Pianetto im Export. Deutschland, wo das Unternehmen mit Deuna (Augsburg) und Legro (Langenhagen) kooperiert, zählt laut De Bartoli zu den konstanten und großen Auslandsmärkten.

Planeta

Einer der sizilianischen Qualitätspioniere, das international renommierte Weinunternehmen Planeta, ist in fünf Gegenden der Insel aktiv. Im Südwesten bei Menfi

liegen das Weingut Dispensa und die Keimzelle des Unternehmens, die Tenuta di Ulmo, wo Diego Planeta (Ex-Präsident der mächtigen Genossenschaftskellerei Settesoli) 1985 die ersten Reben des Betriebs pflanzte. „Wir waren die ersten, die auch internationale Sorten anbauten, um zu demonstrieren, welches Potenzial sie auf Sizilien haben“, sagt dessen Nichte Chiara Planeta. Darüber hinaus verfügt Planeta über Standorte im Süden (Dorilli, DOCG Cerasuolo di Vittoria), im Südosten bei Noto (Buonivini), im Ätna-Gebiet (Sciara nuova) und im Nordosten bei Capo Milazzo (La Baronina). Insgesamt umfasst die Rebfläche 400 ha. Die Jahresproduktion beläuft sich auf etwa 2 Mio. Flaschen. Davon entfällt etwa die Hälfte (!) auf die Serie La Segreta (laut Chiara Planeta „so etwas wie unsere Visitenkarte“). Der Vertrieb auf dem deutschen Markt wird von Stoppervini (Lugano) koordiniert.

Zu den empfehlenswerten Kreationen des Hauses zählen der 2016er Chardonnay DOC Menfi (sortentypisch, elegant, komplex, ohne sättigend zu wirken, mit sehr schön integrierten Holznoten), der 2016er Plumbago Nero d'Avola Sicilia DOC (Saft, Kraft, Potenzial) oder der 2013er Maroccoli Syrah Sicilia IGT (tiefgründig, saftig, feste, reife Tannine, feinwürzig, Anklänge von dunkler Schokolade, mit Alterungspotenzial). Auf Langlebigkeit ausgelegt ist auch der knackige, kräuterwürzige, elegante 2014er Santa Cecilia Nero d'Avola DOC Noto. Für einen Aha-Effekt sorgt darüber hinaus der weiße 2016er Eruzione 1614 Sicilia DOC vom Weingut Sciara nuova, der zu 90% aus Carricante und zu 10% aus Riesling besteht (aromatisch, frisch, reife Frucht, knackige Säure und Alterungspotenzial).



Renato De Bartoli von Baglio di Pianetto verbucht jährliche Absatzsteigerungen und ist zufrieden mit der Entwicklung auf dem deutschen Markt.



Alessio Planeta, Präsident der Vereinigung Assovini Sicilia und Chef des Familienbetriebs Planeta, erklärt: „Es gibt auf Sizilien immer noch sehr viel Wein für sehr wenig Geld, aber die Flaschenweinproduktion hat immens zugenommen.“

An der Spitze des 500-ha-Betriebs Cusumano stehen die Brüder Diego und Alberto Cusumano. Das Sortiment umfasst mittlerweile 16 Labels.



Gruppo Italiano Vini hat seit der Übernahme kräftig in Rapitalà investiert.



Firmenchef Alessio Planeta hält ständig die Augen offen nach weiteren geeigneten Parzellen, bevorzugt in höheren Lagen. Gelegenheit dazu hat er reichlich, denn er kommt auf der Insel viel herum. „Ich fahre jedes Jahr 60.000 km mit dem Auto – allein auf Sizilien“, erzählt er beim Abendessen im Weinresort La Foresteria Menfi, das Planeta betreibt (genau wie das Apartmenthotel La Foresteria in Palermo).

Cusumano

Bei Cusumano zeigt man sich ebenfalls offen für weitere Investitionen – „wenn sich etwas Interessantes auftut“, wie Marketingmanagerin Mayra Bina erklärt. Das Unternehmen aus Partinico, an dessen Spitze Diego Cusumano (Generalmanager) und Alberto Cusumano (Produktionschef) stehen, verfügt inzwischen über rund 500 ha Weinberge in verschiedenen Gegenden der Insel. Der größte Betrieb ist die Tenuta Ficuzza in Piana degli Albanesi (Provinz Palermo) mit 190 ha. Weitere 3 ha werden auf Milioto in Partinico bewirtschaftet. Dazu kommen 70 ha auf Presti e Pegni, 30 ha auf Monte Pietroso und 50 ha auf Marchesa (allesamt in Monreale), 140 ha auf San Giacomo in Butera (Caltanissetta) sowie 20 ha in Buonivini (Pachino).

Über die Hälfte der Produktion geht in den Export (60 Länder). Deutschland, wo Cusumano mit verschiedenen Distributionspartnern

zusammenarbeitet, ist innerhalb Europas der wichtigste Auslandsmarkt. „Koordiniert wird der Vertrieb dabei von der Kölner Agentur Smart Wines“, erläutert Bina. Das Sortiment umfasst mittlerweile 16 Labels, die alle modern und wertig anmuten. Zwei Bestseller des Hauses sind der 2016er Angimbé von der Tenuta Ficuzza (eine frische, fruchtige Cuvée aus 70% Insolia und 30% Chardonnay) sowie der 2015er Benuara (eine fruchtige, elegante, würzige Cuvée aus 70% Nero d'Avola und 30% Syrah). Als eins der Aushängeschilder des Unternehmens gilt der 2014er Noà Sicilia DOC (Cuvée aus Merlot, Cabernet und Nero d'Avola mit Saft, reifer Frucht, Tiefgang, Eleganz und langer Lebensdauer). Speziell für den deutschen Markt hat Cusumano zudem einen interessanten reinsortigen Nero d'Avola produziert (Auflage: 30.000 Flaschen): Der 2016er Disueri (ausgebaut im Edelstahl) zeichnet sich durch Frucht (vor allem Sauerkirsche), Kraft, Schokonoten und eine lebendige Säure aus.

Rapitalà

Eine ganz spezielle Diversifizierungsvariante pflegt Conte Laurent Bernard de la Gatinais, Präsident der Tenuta Rapitalà, die von seinem inzwischen verstorbenen Vater Conte Hugues Bernard de la Gatinais in der Nähe von Camporeale aufgebaut wurde. 1999 stieg Gruppo Italiano Vini (GIV) bei dem Unternehmen ein, übernahm die qualifizierte

Mehrheit und investierte kräftig. Die Rebfläche ist seitdem von 190 auf 225 ha gewachsen, wobei die Weinberge in einer Höhe zwischen 300 und 600 m alle arrondiert um die Kellerei liegen. Kurios: Die Rebfläche ist in 120 Parzellen aufgeteilt. Und die Trauben, die auf den einzelnen Parzellen wachsen, werden separat ausgebaut. „Weil wir hier auf kleinem Raum viele unterschiedliche Terroirs haben“, lautet die Begründung von Laurent Bernard de la Gatinais. „Es ist wie bei einem Marathon. Ich will nicht, dass am Ende einer gewinnt, sondern dass alle finishen.“

Tatsächlich zieht sich die Handschrift des Kellermeisters wie ein roter Faden durch das komplette Sortiment, wobei Weine mit unterschiedlichem Charakter entstehen. Der 2016er Viviri Grillo zeichnet sich durch eine weiche Art aus, wegen seiner pikanten Säure wirkt der Wein aber keineswegs so sättigend wie manch anderer Grillo. Erstaunlich aromatisch, extraktreich und zartwürzig gibt sich der 2016 Vigna Casalj Alcamo Classico DOC (aus Catarratto di Montagna). Leicht verständlich, ohne langweilig zu wirken, präsentiert sich der 2016er Campo Reale Nero d'Avola.

Ein toller Chardonnay mit fairem Preis-Gewinn-Verhältnis ist der Tenuta Rapitalà Grand Cru: ein eleganter Wein mit reifen Zitrusaromen, Tiefgang und feinen Holznoten, der dem Firmengründer gewidmet ist – genau wie der 2014er Hugonis, der (in Anlehnung an Bordeaux) nicht nur aus Nero d'Avola, sondern zur Hälfte aus Cabernet Sauvignon gewonnen wurde (reife Frucht, Brombeere, Johannisbeere, stramme Tannine). Sein Faible für französische Rebsorten unterstreicht de la Gatinais darüber hinaus mit dem noch sehr jugendlichen 2015er Nuhar (saftige Cuvée aus 60% Pinot Nero und 40% Nero d'Avola mit festen Tanninen, die ihren wahren Charme schätzungsweise erst in zwei, drei Jahren entfaltet) sowie zwei bemerkenswerten reinsortigen Syrahs: dem saftigen, geschliffenen 2015er Nadir und dem noch eine Nummer kräftigeren, intensiveren, knackigeren 2014er Solinero.

Insgesamt produziert das Unternehmen nach seinen Worten rund 3 Mio. Flaschen Wein – ca. 1 Mio. Flaschen unter dem Label Tenuta Rapitalà sowie ca. 2 Mio. Flaschen für die Einstiegslinie, die aus zugekauften Trauben gewonnen werden. Etwa drei Viertel seiner Jahresproduktion verkauft das Unternehmen in Italien. Unter den Exportmärkten rangiert Deutschland (hinter Frankreich) auf dem 2. Platz. Hier läuft der Vertrieb über die GIV Deutschland GmbH in München.

WERNER ENGELHARD