



Antonio Rallo © Fabio Gambina

Antonio Rallo: Kommt alle nach Sizilien!

Interview mit dem Leiter des sizilianischen Leitbetriebs Donnafugata: Über die Zukunft des Weinbaus in Sizilien.

27. Mai 2020

Antonio Rallo leitet gemeinsam mit seiner Schwester José den sizilianischen Leitbetrieb Donnafugata. Zudem ist er Präsident des Consorzio Tutela Sicilia DOC, dem nahezu alle Weinbaubetriebe der Insel angehören, und als solcher auch Sprecher für die Situation der Weinwirtschaft in Sizilien insgesamt.

Falstaff: Guten Tag Antonio. Wie ist das Leben derzeit in Sizilien?

Antonio Rallo: Mir geht's gesundheitlich sehr gut, auch meiner Familie. Sizilien war insgesamt ja wenig von Covid-19 betroffen, Gottseidank. Als Weinproduzenten konnten wir uns frei auf unseren Weingütern bewegen. Nachdem zu Donnafugata Weinberge in vielen Teilen Siziliens gehören, war das für mich eine große Erleichterung.

Und wie steht es um den Sizilianischen Wein?

Da müssen wir unterscheiden: Topweingüter, die ihre Weine in erster Linie über Restaurants und Hotels absetzen, erlebten einen starken Einbruch. Wir haben in Sizilien aber auch viele große Betriebe, die viel über den Lebensmittelgroßhandel verkaufen. Da waren nur sehr geringe bis keine Einbußen zu verzeichnen.

Für Siziliens Wein war der Einschnitt durch den Lockdown also nicht so gravierend?

Insgesamt gesehen trifft das zu. Wir hatten in den beiden vergangenen Monaten im Vergleich zum Vorjahr einen Einbruch von 11 Prozent; im restlichen Italien liegen wir da zwischen 30 und 40 Prozent. In meinem eigenen Betrieb ist das leider schlimmer.

Donnafugata setzt 70 Prozent über Horeca ab und laufen die Verkäufe nur sehr schleppend. Wir haben einen guten Online-Verkauf, der kann aber nicht den Verlust auf der anderen Seite ausgleichen.

Worauf ist dieser geringere Verlust der Verkaufszahlen zurückzuführen?

Sizilien hat in den vergangenen beiden Jahren sehr gute Arbeit geleistet. Wir sind immer noch die Region Italien mit der größten Weinproduktion, im Vergleich zu früher mit deutlich geringeren Mengen. Auf einer Fläche von 98.000 Hektar erzeugten wir im vergangenen Jahr 4,5 Millionen Hektoliter. Da sind weniger als 50 Hektoliter am Hektar, im Durchschnitt! Das bedeutet, dass wir in Sizilien sehr gute Qualitäten erzeugen können zu sehr kompetitiven Preisen. Da hat sich rumgesprochen.

Welches sind für Donnafugata die wichtigsten Märkte?

Am wichtigsten ist Italien selbst. Darüber hinaus sind USA, Deutschland, Japan, Rußland und Kanada unsere Hauptabnehmer.

Ist der Einbruch auf allen Märkten gleich?

Wir haben etwas weniger in Asien gelitten, dafür hat es uns in den USA sehr hart getroffen. Da läuft mal gar nichts. Die Schweiz und Deutschland haben rasch und gut auf den Notstand reagiert. Dort setzen wir derzeit zwar nicht viel um, aber kleiner Bestellungen laufen doch ein. Am schlimmsten ist die Situation am heimischen Markt. Die Lombardei, Venetien und Emilia Romagna sind die wirtschaftlich führenden Regionen Italiens, auch unsere Weine kommen dort sehr gut an. Da steht derzeit noch alles. Wir werden erst in den nächsten Wochen sehen, wie die zunehmenden Lockerungen in der Phase zwei sich auf den Weinkonsum außer Haus auswirken.

Wie schaut die nächste Zukunft aus?

Viel hängt nun auch vom Sommergeschäft hier auf der Insel ab. Viele verbinden Sizilien mit schweren Rotweinen, tatsächlich aber wird mehr Weißwein erzeugt. Während es für Rotweine kein Problem ist, den Verkauf nach hinten zu schieben, schaut das bei Weißwein anders aus. Niemand will im nächsten Jahr noch Weißweine von 2019 trinken. Wir hoffen also, dass die Grenzen bald wieder aufgehen und zahlreiche Touristen nach Sizilien kommen.

Was hat Antonio Rallo während des Lockdowns aus dem Keller geholt?

Ich habe einige alte Champagner-Reserven geöffnet. Einige Flaschen waren herausragend, andere auch schon deutlich über den Zenit. Bei Rotwein hat mit ein Turriga 2008 von Argiolas aus Sardinien begeistert. Ein beeindruckender Wein!

[donnafugata.it](https://www.donnafugata.it)