

Einer gegen alle

Primitivo boomt. Das bekommen nicht nur die anderen Weine Apuliens zu spüren, auch Italiens klassische Herkünfte leiden darunter



Vor ein paar Jahren nährte das Erwachen der Primitivo-Leidenschaft bei den Händlern auch das Interesse für andere Rebsorten und Herkünfte Apuliens. Dies scheint vorbei. Primitivo, mit oder ohne Appassimento, vergrößert seinen Abstand zu Apuliens Klassikern wie Salice Salentino, den Rebsorten Negroamaro oder Nero di Troia. Der später entdeckte Susumaniello weckt zwar ein wenig Neugierde, Produktionsmenge und Absatz sind jedoch recht übersichtlich.

»Dem Verbraucher schmeckt der Primitivo Appassimento zu 5,99 Euro, und er versteht nicht, warum er für die Edelversionen aus dem Veneto ein Vielfaches ausgeben soll«

Rouven Mertens, GIV Deutschland

Die hiesige Marktorientierung auf restsüße Rotweine beeinflusst die Weinbereitung auch in Regionen, die am meisten unter dem deutschen Liebesentzug leiden. Die Toskana stützt ihren Sangiovese vermehrt mit der Technik des Governo all'Uso Toscano, also mit dem Zusatz von angetrockneten Trauben. Im Piemont lässt man die Barbera-Beeren schrumpeln. Gefährlich wird der Primitivo jedoch selbst den offiziellen Erfindern des Appassimento. »Amarone und Ripasso zählen ebenfalls zu den Opfern des Primitivo-Booms. Dem Verbraucher schmeckt der Primitivo Appassimento zu 5,99 Euro aus dem Supermarkt ausgezeichnet, und er versteht nicht, warum er für die Edelversionen aus dem Veneto ein Vielfaches ausgeben soll«, beobachtet Rouven Mertens, Geschäftsführer von GIV Deutschland. »Rund 90 Prozent unseres Apuliens-Absatzes macht Primitivo aus. Negroamaro geht hier und da. Malvasia Nera sowie die weißen Sorten Verdeca und Fiano funktionieren überhaupt nicht.«

Der Vertrieb des apulischen GIV-Weinguts Castello Monaci und fünf weiterer GIV-Satelliten wurde ab dem 1. Juli 2019 an Schlumberger outgesourced. Im ersten Halbjahr hat der Primitivo von Castello Monaci jedenfalls noch ein zweistelliges Wachstum generiert. In diesem Sommer präsentierte das Weingut einen weißen Neuzugang. Der »Heos« Salento IGT ist ein im Stahl ausgebauter Blend aus Fiano und Moscatello Selvatico. Er soll den Trend zu aromatischen Weißweinen auffangen und kostet den Endverbraucher um 7,50 Euro.

Unaufhaltsam. Zum Marktphänomen Primitivo zählt die Durchdringung aller gesellschaftlicher Schichten und die Positionierung auf jedem Preisniveau. Selbst im Supermarkt stehen Qualitäten für 2,99 und 19,99 Euro nebeneinander. Rewe in Köln erlaubt sich, für den Primitivo Appassimento Salende von Vinosa 14,99 Euro zu verlangen, online kann man ihn für unter 12 Euro ergattern. Der Salende wird von Fischer &



FOTO: KRELAU/WICK



»Ein Primitivo-Trinker, der sich weiter entwickelt, trinkt eben einen teureren Primitivo. Er lässt sich weder durch Beratung noch Verkostung vom Primitivo abbringen«

Ingo Keul, Fischer & Trezza

Trezza in Stuttgart vertrieben. »Primitivo hat überraschenderweise kein Billig-Image. Er ist ein Verführer und trifft den Nerv der 2.0-Generation, die auch Dornfelder halbtrocken trinkt«, ist die Erfahrung von Ingo Keul, Verkaufsleiter von Fischer & Trezza. »Der Salende hat innerhalb von zwei Jahren alle hinter sich gelassen und ist der meistverkaufte Rotwein unseres gesamten Sortiments. Vom Negroamaro der gleichen Linie verkaufen wir nicht einmal ein Drittel davon. Der Trend ist ungebrochen. Ein Primitivo-Trinker, der sich weiter entwickelt, trinkt eben einen teuren Primitivo. Er lässt sich weder durch Beratung noch Verkostung vom Primitivo abbringen. Da kämpft man gegen Windmühlen.«

René Sorrentino, gemeinsam mit seinem Vater Francesco Geschäftsführer der Agentur GES Sorrentino in Delmenhorst, erlebt Ähnliches. »Bei unseren Rotweinkostungen schneiden Weine mit einem Restzuckergehalt von 12 bis 16 Gramm am besten ab. Ob uns das gefällt oder nicht, aber die konsequente Marktentwicklung des Primitivo spricht für sich, und es gibt auch durchaus gute Qualitäten. Er hat eine unglaubliche Ausbreitung, Platz in jedem Kanal, und alle fahren den gleichen Trend«, beobachtet Sorrentino. Natürlich reiße der Primitivo Lücken in die eigenen Reihen. »Wenn der LEH in einer doppelseitigen Anzeige italienische Weine bewirbt und eine Seite ist allein Primitivo gewidmet, dann schränkt das die italienische Welt ein. Aber so lange das die Marktrichtung ist, müssen wir in der Lage sein, den Verbraucher zu bedienen.« Seit rund 20 Jahren ist Torrevento der apulische Partner der Delmenhorster. Die Kellerei in der DOC Castel del Monte verfügt inzwischen über 500 Hektar Rebfläche, verteilt über alle strate-

gisch bedeutenden Anbaugebiete der Region. Bekannt wurde Torrevento vor allem über den regelmäßigen Gewinn der Drei Gläser für die Vigna Pedale Castel del Monte Riserva, eine Auszeichnung, die auch im 2020er Gambero Rosso bestätigt wird. Mit Torrevento durchdringt auch GES alle Kanäle. Der Online-Verkauf, zum Beispiel über Hawesko, entwickelt sich prächtig, und mit Handelsmarken aus der Mega-Cantina wird auch der LEH abgedeckt.

Bei Sorrentinos zweiter Vertriebsgesellschaft, Brand Compendium, heißt der Partner Leone de Castris. Diese traditionsreiche Kellerei ist praktisch ein Synonym für Salice Salentino, und zwar sowohl für Rot- als auch Roséweine. »De Castris hat in den letzten Jahren reichlich in Rebflächen investiert und natürlich auch Primitivo angebaut. Der Salice Salentino kann sich als Klassiker in der Gastronomie halten, aber Zuwachs generiert Primitivo. Neukunden steigen auch leichter über den Primitivo ein, aber er hat den Salice Salentino trotzdem noch nicht eingeholt«, informiert Sorrentino.

Diese Bewegungsenge auf dem Markt, die der Primitivo geschaffen hat, weckt fast schon klaustrophobische Anfälle. Dabei brütete nicht einmal Deutsch-



Mit »Heos« von Castel Monaci will GIV dem Trend zu aromatischen Weißweinen entgegenkommen



Primitivo geht auch in Rosé: der »IDEA« von Varvaglione erhielt sogar drei Gambero-Gläser

Primitivo für jeden Geldbeutel: Im LEH-Regal (hier bei Rewe in Köln) reicht die Spanne vom Einstiegspreis bis weit über 10 Euro

land selbst den Trend aus, sondern er schwappte aus Norwegen und Schweden herüber, wie René Sorrentino erzählt. Nun bringt der tanninarme Schmeichler ein ganzes Land auf den Weinweg des geringsten Widerstandes. Er wird nicht nur als Instant-Befriedigung nach dem Abendbrot gelebt, zum Abschalten beim TV-Abend auf dem Sofa. Im Ausschank brummt er, als gäbe es keinen Merlot, und es gibt mehr Menschen als gedacht, die ihn im Restaurant zum Essen trinken, dort vermutlich eher die trockenen Varianten. Deutschland war schon einmal abenteuerlustiger und weltläufiger im Geschmack. Allein der Profi-Weinschwarm mag ihn nicht, verkauft ihn nur gern, weil es so einfach ist.

Essen und Trinken. »Gleichzeitig essen und trinken aus einem Glas, das ist Primitivo heute in den meisten Fällen. Es gibt nur wenige Betriebe, die hochwertige Qualität herstellen. Aber der Boom sorgt für Neugier auf die gesamte Welt des Primitivo, also profitieren auch die seriösen Hersteller«, meint Antonio Stopper, Inhaber von Stoppervini in Lugano. Stopper vertritt die Tenute Rubino aus Brindisi und Gianfranco Fino aus Sava in der DOC Primitivo di Manduria. Finos Primitivo »Es« ist mit knapp 50 Euro EVP der teuerste auf dem Markt. Er galt einige Zeit als der beste Rotwein Italiens und er weist kaum Restzucker auf. Superiore.de listet ihn, bei Fischer & Trezza verkauft er sich nach schwierigen Anlaufzeiten ebenfalls. Rubino identifiziert sich mit dem Susumaniello, in den viel Forschungsarbeit





und Herzblut investiert wurde. Dank der hervorragenden Kritiken und der Drei Gläser-Schwemme für die beiden Susumaniellos Oltremé und Torre Testa verkauft sie Stopper gut, aber auch bei Rubino führt der Primitivo den Absatz an. Stopper erinnert sich, dass der deutsche Weinmarkt in den 90er Jahren von weit höherer Weinqualität getragen wurde. Er kritisiert die mangelnde Kompetenz und Einsatzbereitschaft vieler Vertriebsfirmen. »Kompetenz kann man nur aufbauen, wenn man sich spezialisiert. Niemand kann hohes Fachwissen gleichzeitig über Italien plus Frankreich, Spanien und Südafrika verbreiten. Heute beschränkt sich die Dienstleistung fast nur noch auf die Logistik und ist die Marge oft nicht wert, die sie kostet«, ärgert sich Stopper.

Neues vom Markt. Die Agentur ViP-Weine aus Köln nahm nach zweijähriger Apulien-Abstinenz in diesem Jahr wieder ein Weingut vom Stiefelabsatz auf. Die Masseria Li Veli in Cellino San Marco (Salento) gehört seit 1999 der toskanischen Familie Falvo, die auch das Weingut Avignonesi in Montepulciano gegründet hatte. Falvos hatten Avignonesi 2007 an die belgische Reederin Virginie Saverys verkauft, um sich vollständig ihrem Besitz in Apulien zu widmen. Das Weingut verfügt über 33 Hektar Rebfläche, weitere 10 wurden neu gepflanzt. Die Herstellung beläuft sich auf rund 350.000 Flaschen jährlich. Zwar ist der meist prämierte Wein des Gutes der

Nicht nur Primitivo: Saffer ergänzt sein Apulien Sortiment um zwei Primitivos, eine Primitivo-Cuvée und um einen Susumaniello



Bleibt traditionell: »Zinzula« von Zonin, ein klassischer Rosé aus Negroamaro

Mit Weinen der Masseria Li Veli aus Cellino San Marco lässt ViP-Weine nach zwei Jahren wieder Apulien ins Sortiment

»Ob uns das gefällt oder nicht, aber die konsequente Marktentwicklung des Primitivo spricht für sich, und es gibt auch durchaus gute Qualitäten«

René Sorrentino, GES Sorrentino



weiße Askos aus Verdeca, und im Rotweinbereich zählt Salice Salentino zu den Stärken, aber welche Sorte wird wohl am meisten nachgefragt?

Selbst Primitivo-Sortimente brauchen neue Anreize und mit dem Primitivo Rosé schlagen die Händler zwei Fliegen mit einer Klappe. Die Rosafarbenen tauchen erst seit etwa zwei Jahren massiv auf. Die Familie Varvaglione aus Leporano lancierte auf der diesjährigen Vintaly den »IDEA Rosa di Primitivo«. Im Herbst wurde er als erster Primitivo Rosé überhaupt mit den Drei Gläsern ausgezeichnet. In Deutschland verkaufen Varvagliones ihre Weine über die eigene Vertriebsfirma Luvino in Minden. Vom reinen Fassweinhersteller entwickelte sich der Familienbetrieb innerhalb weniger Jahre zu einer der erfolgreichsten Privatkellereien Apuliens. Die Produktion beträgt 3,5 bis 4 Mill. Flaschen, der Umsatz lag 2018 bei über 21 Mill. Euro. Auch Varvagliones Best-seller beweisen, dass Deutschland bereit ist, für einen Primitivo mehr auszugeben als beispielsweise für einen guten

Chianti Classico. Neben dem Primitivo der Basislinie 12.5 setzte sich der Primitivo di Manduria Papale Linea Oro durch, für rund 18 Euro EVP.

Das Unternehmen Zonin1821 bereicherte das Angebot ihrer Masseria Altamura im Salento in diesem Jahr um einen klassischen Rosé aus Negroamaro, wie es die Tradition im Salento gebietet. Der frische und straffe »Zinzula« kommt in außergewöhnlicher Flaschenform mit satiniertem Glas und einem Stopfen aus rosafarbenem Glas daher. Kostenpunkt: etwa 10 bis 12 Euro EVP.

Saffer in München hat 2019 trotz seines umfassenden Apulien-Angebots noch zwei neue Pärchen ins Rennen geschickt. Das Duo für die Eigenmarke Contessa Marina im klassischen LEH besteht aus dem Hoffnungsträger Susumaniello Salento IGT und dem Blend Nero di Troia-Primitivo Puglia IGT. Beide stehen für rund 7,49 Euro im Regal und werden laut Auskunft aus München sehr gut angenommen. Beim Doppel für die Linie Luce del Sole, die sich an den gehobenen LEH, Fachhandel und an die



Gastronomie wendet, handelt es sich um Primitivo di Manduria (7,99–8,99 € EVP) und die dazugehörige Riserva (11,99 €).

Mehr geht noch. Die branchenintern meist – und oft neidvoll – beäugte Markenfamilie Doppio Passo bekam in diesem Frühling weißen Zuwachs. Vom Grillo DOC Sicilia, der mit insgesamt 15 Prozent Catarratto und Chardonnay abgerundet wurde, hatte Eggers & Franke bis zum September 201.600 Flaschen verkauft. Ab 2015 war das Urgestein Doppio Passo Primitivo sukzessive zu einer Linie ausgebaut und um einen Bio, die Riserva und den Primitivo Rosé bereichert worden. 2016 betrug der Gesamtumsatz 3 Mill. Flaschen. Heute kommen allein die vier Neulinge auf über 2,6 Mill. Stück. Trotz der bereits

schwindelerregenden Auflage stieg auch der Absatz des Stammhalters zwischen September 2018 und 2019 nochmals um 43 Prozent auf mehr als 6,2 Mill. Flaschen an. Ein »Doppio Tratto« für 3,59 Euro von Aldi Süd ist nicht der einzige, der hier gern Trittbrett fahren möchte. Aber keiner verfügt über das Standing, das die Marke Doppio Passo erreicht hat. Vereinzelt wollen Verkäufer eine »gewisse Marktmüdigkeit gegenüber schweren, halbtrockenen Rotweinen« erspürt haben. Da ist der Wunsch wohl Vater des Gedankens. Die Realisten sehen kein Ende der Trends. Natürlich sollen die Menschen trinken, was ihnen schmeckt. Es wäre nur schön für die Erhaltung der Artenvielfalt, wenn die Geschmäcker wieder unterschiedlicher würden.

VERONIKA CRECELIUS



»Es gibt nur wenige Betriebe, die hochwertige Qualität herstellen. Aber der Boom sorgt für Neugier auf die gesamte Welt des Primitivo«

Antonio Stopper, Stoppervini

Auf einen Blick

Apulien

Rebfläche*: 87.253 Hektar

Produktion 2018: 9,52 Mill. Hektoliter

Die Prognose für 2019 liegt laut Assoenologi und Ismea-Unione Italiana Vini bei 8 Mill. Hektoliter (-16 %).

Die Weinproduktion Apuliens mit geografischen Angaben (g.U., g.g.A.) ist in vier DOCGs, 28 DOCs und 6 IGTs aufgeteilt.

Trotz der hohen Anzahl an DOCG- und DOC-Gebieten besteht die Weinproduktion Apuliens zu fast zwei Dritteln aus Weinen ohne Herkunftsangabe. Keine andere Region des Landes stellt auch nur annähernd so viel einfachen Wein her. Die jüngste Analyse der Qualitätspyramide stammt vom Jahrgang 2017. Der Corriere Vinicolo veröffentlichte sie im Januar 2019. Bei einer Gesamtproduktion von 8,13 Mill. Hektoliter fielen 5,33 Mill. auf Weine ohne geografische Herkunftsangabe. Als DOP-Weine wurden 523.292 Hektoliter zertifiziert. An IGTs wurden 2,19 Mill. Hektoliter produziert. Die auflagenstärksten darunter sind Puglia und Salento, von denen 649.165 bzw. 410.158 Hektoliter abgefüllt wurden. Primitivo di Manduria füllt als einzige apulische DOC mehr als 100.000 Hektoliter ab (127.406 hl = knapp 17 Mill. Flaschen).

Quelle: UIV/ISMEA, Assovini, Corriere Vinicolo, Agea

* Die jüngsten offiziellen Zahlen stammen aus dem Jahr 2017 (+712 ha gegenüber 2016)

PELLEGRINI
HANDEL MIT INTERNATIONALEN WEINEN

AUS TRADITION FACHHANDEL

WEINKOMPETENT KUNDENORIENTIERT
EXKLUSIVITÄT GEBIETSSCHUTZ
FLEXIBEL STARK IN QUALITÄT
FACHHANDELSTREU SERVICE



Primitivo
aus Apulien

Premium
Prosecco

Il Poggione
Brunello



STEPHAN PELLEGRINI GMBH

Lise-Meitner-Str. 16 76829 Landau TEL 06341 1410 - 0
FAX 06341 1410 - 14 info@pellegrini.de www.pellegrini.de

AUSSCHLIESSLICH FÜR DEN FACHHANDEL