



INNOVINO

MAGAZIN FÜR MODERNEN WEINBAU

04 2026



SENSORIK ALS WISSENSCHAFT

DER CODE DES GESCHMACKS

WEINVERSTEIGERUNG IN BEAUNE **WENN DER HAMMER MILLIONEN BRINGT**

BRANDENBURG, WEINGUT PATKE **INVESTIEREN. ERNTEN. BLEIBEN.**

UMBRUCH IM WEINREGAL **SCHWER WAR GESTERN**





LIEBE LESERINNEN, LIEBE LESER,

der Jahrgang 2025 zeigt, was selbst ein herausforderndes Jahr hervorbringen kann: herausragende Qualität. Gleichzeitig fiel die Ernte deutlich kleiner aus – mancherorts die geringste seit rund 15 Jahren. Viele sprechen deshalb von einem Jahrgang „klein, aber fein“: geringe Mengen, aber hohe Aromadichte und Reife. Und doch ist die Stimmung vielerorts gedämpft. Denn gute Trauben garantieren längst keine guten Erlöse mehr. Der Absatz schwächelt. Die Alkoholdebatte verunsichert. Der Marktanteil deutscher Weine im eigenen Land liegt bei rund 41 Prozent. Das sollte uns zu denken geben.

Gleichzeitig steigen die Kosten. Energie, Löhne, Betriebsmittel. Der wirtschaftliche Druck wächst – und mit ihm der Zwang, jede Maßnahme zu hinterfragen. Auch im Pflanzenschutz.

Doch hier gilt: Pflanzenschutz ist kein optionaler Kostenblock. Er ist die Grundlage für gesunde Trauben und stabile Qualität. Wer an der falschen Stelle spart, spart an der Substanz. Natürlich muss der Einsatz immer am Befallsdruck ausgerichtet sein. Aber Ver-

lässlichkeit braucht Werkzeuge – und ausreichend zugelassene Wirkstoffe.

Gerade im Weinbau erleben wir, dass Extremjahre dichter aufeinander folgen, gleichzeitig werden wirksame Lösungen weniger. Das ist eine strukturelle Herausforderung.

Was jetzt zählt: intelligentes Kostenmanagement, integrierte Strategien und eine klare Positionierung für deutschen Wein im Inland. Qualität, Regionalität und Verantwortung sind starke Argumente. Sie müssen gehört werden.

Bayer CropScience steht für einen Pflanzenschutz, der praktikabel, verantwortungsvoll und zukunftsfähig ist. Denn wirtschaftlicher Erfolg und nachhaltige Produktion dürfen kein Widerspruch sein.

Mit herzlichen Grüßen

Dr. Torsten Griebel
Sonderkulturen
Beratung und Vertrieb
Bayer CropScience Deutschland GmbH



INHALT

- 04 NAH DRAN
- 06 AUS ERSTER HAND

AUS RANDNOTIZ WIRD REGION

Mitten in der Grenzregion von Ostbrandenburg ist das Weingut Patke zu Hause – und macht aus einem „eigentlich nicht“-Standort eine ziemlich konkrete Antwort: Wein ist auch hier möglich.

- 11 SO DENKT
- 12 ANDERSWO
- 14 GEGEN DEN STRICH

DIE 50-GRAMM- REVOLUTION

Eine Weinflasche, die nur 50 Gramm wiegt und den CO₂-Fußabdruck nahezu halbiert: Ein rheinhessisches Startup setzt auf recyceltes PET mit Glasbarriere, Pfandsiegel und Kreislaufprinzip – und stellt damit die Tradition der schweren Glasflasche infrage.

- 18 MITTENDRIN
- ### WEINAUKTION

Bei der jährlichen Versteigerung der Hospices de Beaune kommen auch Spitzenweine der Wein-Appellation Meursault im Anbaugebiet Burgund unter den Hammer.

- 22 BESSER WISSEN
- 23 NEWS



Titelbild: Trauben besitzen vielfältige Aromen: Beerenerfrüchte, Gewürze, florale Nuancen. Das grafische Geflecht steht für chemische Verbindungen, aus denen sich Geschmack zusammensetzt. Sensorik entschlüsselt diese Signale – und übersetzt Moleküle in wahrnehmbare Aromen. Genau an dieser Schnittstelle zwischen Chemie und Geschmack arbeiten Wissenschaftler wie Prof. Dr. Ulrich Fischer.





MEHR DRUCK. MEHR TIEFE. MEHR WEIN.

Im ersten und einzigen Unterwasser-Weinkeller Montenegros erhalten die Weinflaschen durch Korallen und Meereslebewesen ihr einzigartiges Aussehen.

Sie reifen nicht im Weinkeller, sondern in über 20 Metern Tiefe. Zwischen Strömung und Stille lagern Weinflaschen ein Jahr lang auf dem Grund der idyllischen Bucht von Kotor in Montenegro. Das Ergebnis überrascht selbst erfahrene Sommeliers.

Die Idee klingt wie eine Legende. Doch sie ist patentiert. 2017 versenkte Nemanja Božović die ersten 200 Flaschen im Meer. Ein Jahr später folgte die Überraschung: An Land wirk-

te der Wein reifer, feiner, vielschichtiger als sein Pendant aus dem Keller. Mehr Duft. Mehr Tiefe. Mehr Nuancen. Der Grund liegt unter Wasser. Konstanter Druck, gleichmäßige Temperatur, absolute Dunkelheit und eine sanfte Strömung. Die Flaschen lagern kopfüber in Metallkäfigen, der Korken bleibt feucht, der Kontakt mit Meerwasser ausgeschlossen. Alle zwei Wochen wird probiert. Nach zwölf Monaten ist der

Wein trinkreif. Ob kräftiger Vranac oder duftiger Muskat: Gereift wird in 20 bis 25 Metern Tiefe. Manche Editionen sind auf 100 Flaschen limitiert.

Jede trägt die Spuren des Meeres. Algen, Muscheln, Salzkrusten. Kein Etikett gleicht dem anderen. Was früher ein Zufallsfund in Schiffswracks war, ist heute ein geschütztes Verfahren. Und ein Aha-Moment im Glas. ●



KEIN PLAN B

In einem Dorf zwischen Feldern, Wind und Jakobsweg entsteht Wein ohne historische Leitplanken. Kein gewachsenes Renommee. Kein überliefertes Stilideal. Stattdessen: Entscheidung. Risiko. Investition. Und der Wille, an einem Ort zu arbeiten, der offiziell nie als große Weinregion gedacht war. Matthias Jahnke, Betreiber des Weinguts Patke, zeigt, was passiert, wenn man in einer Grenzlage nicht klagt, sondern gestaltet.

Matthias Jahnke ist kein klassischer Erbwinzler. Er ist ein willensstarker Quereinsteiger.

IN BRANDENBURG GIBT ES KEINE LEITPLANKEN. HIER IST VIELES OFFEN. DAS IST RISKANT. UND BEFREIEND ZUGLEICH.

Matthias Jahnke, Geschäftsführer des Weinguts Patke

1 Mitinhaber Steffen Lehmann bei der morgendlichen Ernte von Rotweintrauben der Rebsorte Dornfelder, aus denen später Roséwein hergestellt wird. **2** Laubschnitt mit dem Traktor zwischen den Weinreben. **3** Geschäftsführer Matthias Jahnke im neu errichteten Weinkeller



Pillgram ist kein Ort, der sich auf der Weinlandkarte Deutschlands nach vorne drängt. Ein paar Häuser, die alte Dorfkirche, ansonsten nur Felder, Wind und, ach ja, der Jakobsweg, der nach Santiago de Compostela führt. Allerdings – ein Satz über den Ort bleibt sofort hängen: Hier gibt es so viele Sonnenstunden wie in der Toskana. Winzer zucken bei solchen Vergleichen oft zusammen. Zu platt. Zu schön. Tourismus-Poesie. Doch in Ostbrandenburg, südöstlich vor den Toren Berlins, passt er erstaunlich gut. Denn das Klima ist kontinental, die Tage im Sommer sind lang, die Nächte oft kühl – und genau diese Kombination hält Säure stabil, während die Trauben trotzdem reif werden.

Mitten in dieser Grenzregion arbeitet das Weingut Patke – und macht aus einem „eigentlich nicht“-Standort eine ziemlich konkrete Antwort: Weinbau ist auch hier möglich. Doch nur, wenn man ihn nicht als Romantikprojekt betreibt, sondern als Handwerk plus Risikomanagement.

Weingutbetreiber Matthias Jahnke ist kein klassischer Erbwinner. Er ist Quereinsteiger – und sagt das ohne Koketterie. Wein, so erzählt er, habe ihn im Ausland gepackt: Spanien, Italien, Frankreich, viel unterwegs, viel probiert. Dann kam die Gelegenheit zu bleiben. Und ein Versprechen: Der Hof der Großmutter sollte nicht verkauft werden. Das Anwesen gehörte einst ihr, und dieses Erbe bildet heute das Fundament für ein Projekt, das weit über die Dorfgrenzen hinausstrahlt.

Seine Oma Ilse lebt noch, 95 Jahre alt. Sie ist nicht mehr auf dem Hof, aber ganz nah dran – im Pflegeheim „100, 150 Meter weiter“, sagt Jahnke. Wenn die Großmutter morgens aus ihrem Fenster blickt, sieht sie den Weinberg ihres Enkels und ist zufrieden. „Ach Jungchen, mach nicht zu viel“, sagt sie

dem Landwirt öfter. Doch dessen Tatendrang lässt sich kaum bremsen. 2016 gründete der heute 54-Jährige auf dem Gut in Pillgram gemeinsam mit seinem Bruder Marcel und dem befreundeten Brüderpaar Steffen und Holger Lehmann das Weingut. 2020 stieg sein Bruder aus. Seither führen die drei verbleibenden Gründer unter der Hauptregie von Winzer und Brenner Matthias Jahnke das Weingut weiter. Und Ilse Patke kann vom Fenster aus genau sehen, was aus dem Versprechen geworden ist.

Wann wurde denn dann aus der Weinlaune ein richtiger Betrieb? Jahnke muss nicht lange überlegen. „Als so viel investiert war, dass es keine Rolle rückwärts mehr gab.“ Mittlerweile stehen beeindruckende 75 000 Rebstöcke auf dem Gut und prägen das Landschaftsbild.

Pillgram gehört zur Region Oder-Spree. Der Weinberg „Pillgramer Jacob“ beginnt direkt hinter Dorf und Hof. Das ist ein Vorteil. Denn im Frühjahr ist die Lage vergleichsweise frostgeschützt. Die Böden sind vielschichtig: Lehm, Sand, Ton und Kiesel. Darunter liegt eine rund 50 Zentimeter starke Lehmschicht. Sie wird durch Begrünung stabilisiert und vor Erosion bewahrt. Hier entstehen jene Mineralstoffe, die sensorische Feinzeichner später als „Typizität des Terroirs“ im Glas wiederfinden wollen.

Seit 2020 kam westlich von Pillgram eine Fläche mit leichter Südneigung dazu; trockener, sandiger, die Stöcke müssen tiefer wurzeln. Grün- und Blühstreifen sowie Humus zwischen den Zeilen helfen gegen Austrocknung und halten den Boden am Leben. Und trotzdem bleibt Brandenburg Brandenburg: Wind, Frost, Trockenheit. Jahnke beschreibt das als Daueraufgabe – und zieht daraus eine betriebliche Konse-

quenz: nicht nur ein paar Hektar, nicht nur ein Standort. „Wir haben 20 Hektar Wein“, sagt er, verteilt als Risikostrategie.

In klassischen Weinregionen ist vieles festgelegt. Stil. Erwartung. Geschmack. Die Mosel schmeckt nach Mosel. Baden schmeckt nach Baden. Das gibt Sicherheit – und Grenzen. Jahnke: „In Brandenburg gibt es diese Leitplanken nicht. Hier ist vieles offen. Das ist riskant. Und befreiend zugleich.“ Es gibt keine gewachsene Stilistik, kein historisches Korsett. Niemand erwartet, dass ein Wein „so schmeckt wie früher“. Für Matthias Jahnke ist das kein Nachteil. Es ist eine Einladung. Zum Ausprobieren. Zum Anderssein. Zum eigenen Stil.

Aber wie entsteht Stil ohne historische Blaupause? Ganz einfach: Winzer Jahnke kann neu definieren, wie ein Brandenburger Riesling oder eine PIWI-Cuvée schmeckt. Das bedeutet: weniger Tradition, mehr Versuchsordnung. Hier wird ausprobiert, angepasst, neu gedacht. Jahnke setzt dabei gezielt auch auf pilzwiderstandsfähige Sorten. Denn, so hat der Winzer erkannt: Sie sind bei Winterfrösten und auch bei Spätfrösten oft robuster als klassische Reben. Neben Riesling, Chardonnay, Weiß- und Grauburgunder finden sich in den Weinbergen moderne Sorten wie Sauvignier Gris, Pinot Iskra, Pinot Kos oder Muscaris.

Auch im Ausbau soll es nicht bei Schema F bleiben: spontane Vergärung, lange Maischestandzeiten, Lager auf Voll- und Feinhefe. Dazu kommen alternative Gebinde – Amphoren und ausgewählte Holzfässer – als Stilwerkzeuge, nicht als Folklore. Jahnke betont, dass er die Rebe „sehr gut kultivieren“ könne – aber für den Keller Fachleute an Bord hat.

Der Winzer und Kellermeister Romano Voß stammt aus Potsdam. Seine Stationen: Robert Weil, Fitz-Ritter. Häuser



mit Rang und Erfahrung. Zusammen mit Jan Kigeland, den Jahnke einen „Weinnerd mit Diplom“ nennt, verantwortet er heute die Vinifikation. Das ist kein Experiment mehr. Hier arbeitet ein Team, das weiß, was es tut. Know-how wird gezielt eingebunden. Und mit hohen Investitionen hat der Betrieb etwas geschafft, wofür andere Jahrzehnte brauchen. „Wir haben Generationen übersprungen“, sagt Jahnke.

Wer Grenzlage hört, denkt schnell an Vermarktungsorgen. Jahnke klingt da erstaunlich unaufgeregt. Mindestens 80 Prozent laufen „ab Hof“, sagt er. Und ab Hof heißt in Pillgram: Die Weinfreunde kommen wirklich. Viele. Bei der Brandenburger Landpartie spricht er von rund 2 000 Gästen, beim Weinfest von 2 500, beim Adventsmarkt ebenfalls 2 500, zur Jahrgangspräsentation 1 500 bis 2 000.

Die Stimmung auf dem Hof, das Chillen, das gemeinsame Essen und Trinken ist kein Nebenschauplatz, sondern Kern des Geschäftsmodells. So erklärt sich auch, warum Patke nicht auf jeder großen Messe präsent ist. ProWein? Dieses Jahr nicht. Die Weine waren schon zum Jahresende vergriffen. Der Fokus liegt woanders. Auf dem eigenen Profil. Auf der eigenen Herkunft. „Landwein Brandenburg“ ist derzeit der formale Rahmen. Doch Jahnke denkt weiter. Sein Ziel ist eine eigene g.U. – ein geschützter Ursprung, der dem Ort seinen Namen gibt.

Ein Weingut, das in Brandenburg wirtschaftlich bestehen will, muss aber auch breiter denken. Weingut Patke tut das konsequent. Neben dem Weinbau werden 32 Hektar Stein- und Kernobst sowie zwei Hektar Erdbeeren bewirtschaftet. Dazu kommen Brennerei, Hofladen, Gastronomie und Investitionen in Ferienwohnungen. Jahnkes Rechnung ist nüchtern: Nur Wein allein würde den Betrieb in dieser Form nicht tragen. Der bunte Strauß an Angeboten – von ihm fast liebevoll „Entertainment“ genannt – macht das Ganze erst tragfähig.

Auch im Team ist diese Aufteilung sichtbar. Steffen Lehmann verantwortet als Mitgeschäftsführer den Obstbau. Holger Lehmann kümmert sich um Verkauf und Veranstaltungen. Klare Rollen, kurze Wege.

Und dann ist da noch der Weinbau selbst. Brandenburg ist auf der deutschen Weinlandkarte eine Randnotiz – mit kleinen Flächen und wenig Rückenwind. Umso genauer muss hier entschieden werden: Standort, Sorten, Ausbau, Vertrieb. Nichts ergibt sich von selbst. Alles ist Ergebnis von Abwägung. Und von Leidenschaft. Und davon hat Matthias Jahnke reichlich.

In Pillgram entsteht heute Weinbau ohne historische Vorlage. Ohne abgesicherte Erwartungen. Was zählt, ist die Arbeit im Weinberg und im Keller. Und die Bereitschaft, Verantwortung für jede Entscheidung zu übernehmen. Aber am wichtigsten sei, so Winzer Jahnke, die hervorragende Qualität seiner Weine.

Die vielen Sonnenstunden sind dabei kein Versprechen. Sondern eine Voraussetzung. Jahnke: „Der Rest ist viel Arbeit. Und die wird hier geleistet. Tag für Tag.“ ●



1 Oma Ilse ist 95 Jahre alt. Sie schätzt die Weine ihres Enkels sehr. **2** Matthias Jahnke in der Brennerei, die seit 2019 zum Weingut gehört. Hier entstehen Brände und Liköre der Spitzenklasse. **3** Romantische Auszeit im Weinberg – ein Angebot für Genießer.



DER BRÜCKENBAUER

Mit seiner Arbeit verbindet Prof. Dr. Ulrich Fischer Chemie und Geschmack, Labor und Weinberg, Wissenschaft und Winzerpraxis. Sensorik ist für ihn kein Feinschliff, sondern Teil der Wertschöpfung.

Steckbrief

Name: Prof. Dr. Ulrich Fischer

Geburtsort: Bernkastel-Kues, Mosel

Ausbildung: Winzerlehre; Studium Weinbau und Önologie in Geisenheim; Promotion in der Lebensmittelchemie zur Entalkoholisierung von Wein in Hannover

Position: Leiter des Instituts für Weinbau und Önologie am DLR Rheinland-Pfalz; Mitbegründer des Weincampus Neustadt



Wie ich wurde, was ich bin: Ich bin an der Mosel aufgewachsen. Einen eigenen Betrieb hatten wir nicht, aber Wein war immer präsent. Großvater und Vater verwalteten zeitweise Weingüter. Der Weg in die Winzerlehre war naheliegend. Eigentlich sah ich mich schon als Außenbetriebsleiter. Dann kam ein Stipendium für einen Studienaufenthalt in Davis, Kalifornien. Dort habe ich bei Ann Noble gelernt, Sensorik wissenschaftlich zu belegen. Das war der Wendepunkt. Plötzlich wurde klar: Geschmack ist messbar. Und gestaltbar. Sensorik ist für mich die Brücke zwischen Molekül und den Erwartungen der Verbraucher.

Mein Job in wenigen Sätzen: Ich übersetze sensorische Erwartungen in konkrete Handlungsempfehlungen. Was muss im Weinberg oder im Keller passieren? Bei entalkoholisierten Weinen habe ich Stellschrauben wie: Welche Hefe? Welche Maischestandzeit? Welche Temperatur? So kann der Winzer steuern, welche Aromakomponenten später im Wein sind.

Alkoholfreier Wein – Hoffnung oder Illusion? Der Markt wächst langsam, aber stetig. Ein bis zwei Prozent bei Stillwein, fünf Prozent bei Schaumwein. Wenn Alkohol fehlt, verändert das Mundgefühl, Struktur und Aromawahrnehmung. Ein identisches Geschmackserlebnis wird es nicht geben. Aber es kann ein attraktives Segment entstehen – wenn wir aufhören, ständig zu vergleichen.

Was wir konkret tun: Wir analysieren wie Rebsorten, Kellermaßnahmen und Entalkoholisierungsverfahren die sensorischen Eigenschaften beeinflussen. Wir arbeiten mit trai-

nierten Panels, die Bitterkeit, Adstringenz, Fruchtaromen, Fuselnoten und vieles mehr objektiv bewerten. Parallel messen wir die Konzentration von Aromasubstanzen. Erst die Kombination aus Sensorik und chemischer Analytik ergibt ein klares Bild.

Diese Rebsorten halte ich für geeignet: Aromatische Sorten mit moderater Säure: Sauvignon Blanc. Gewürztraminer. Muskateller. Muscaris. Rotwein ist schwieriger, weil mehr auf das Mundgefühl geachtet wird. Hier eignen sich Spätburgunder, Syrah, Merlot oder Satin Noir.

Darauf bin ich stolz: Dass Sensorik heute in Deutschland selbstverständlich ist. Als ich begann, war die Verbindung aus Aromenchemie und Verkostung neu. Heute kommen Winzer gezielt mit Stilfragen.

Ein Experiment, das ernüchterte: Wir haben versucht, einen Rieslingwein künstlich nachzubauen. 30 Aromakomponenten in exakter Konzentration. Dazu kommen Wasser, Alkohol, Weinsäure und SO₂. Das Ergebnis: kein Wein. Komplexität lässt sich eben nicht einfach durch Addition erzielen.

Was mich noch reizt: Die Piwi-Sorten weiter voranzubringen. Stilistisch mutiger werden. Warum nicht ein restsüßer Rotwein? Warum nicht neue Aromaprofile denken? Wer nur Tradition verteidigt, gewinnt keine neuen Kunden.

In 30 Jahren wird Wein ... vielleicht weniger Alkohol haben. Aber nicht weniger Charakter. ●

FRANKREICHS WEINBILANZ

Frankreich gilt als Weinland schlechthin. Doch der Sektor steckt in der Krise. Die Rebfläche schrumpft, die Produktion sinkt – und auch der Konsum geht zurück.

Vor allem Rotwein verliert an Bedeutung. Gleichzeitig wird der Export schwieriger. Die Nachfrage aus China schwächelt, der Markt in den USA bleibt unsicher. Dazu kommen immer häufiger Extremwetterereignisse. Prognosen zufolge könnte 2025 sogar die niedrigste Weinproduktion seit 1957 erreicht worden sein. Für viele Winzer ist die Lage ernst.

Dabei reicht Frankreichs Weinbau zurück in die Antike. Schon vor mehr als 2 500 Jahren brachten die Griechen die ersten Reben ins Land. Später verbreiteten die Römer den Weinbau im ganzen Gebiet. Über Jahrhunderte gehörte das tägliche Glas Wein zum Alltag.

Heute schrumpfen die Rebflächen. Um die Jahrtausendwende wuchsen noch über 900 000 Hektar Reben. 2024 waren es rund 770 000 Hektar. Die Regierung fördert inzwischen Rodungsprogramme. Kritiker warnen vor einem kulturellen Verlust und glauben, dass sich die Nachfrage auch wieder steigern ließe.

Trotz allem bleibt Frankreich eine Weinmacht. Nach Spanien besitzt das Land die zweitgrößte Rebfläche der Welt. Und nach Italien produziert es weiterhin die zweitgrößte



1

Weinmenge. Wichtige Regionen liegen im Süden, im Burgund, in der Champagne, im Elsass und entlang der Loire. Eine Besonderheit liegt weit entfernt vom europäischen Festland: Auf der Insel Réunion im Indischen Ozean wächst der südlichste Wein der EU.

Auch bei den Rebsorten prägt Frankreich den Weltweinbau. Viele international verbreitete Sorten stammen ursprünglich von dort. Eine Studie australischer Forscherinnen zählte 280 französische Züchtungen unter weltweit 1 716 registrierten Rebsorten. Nur Italien brachte noch mehr hervor.

1 Reifung im Fasskeller: In der Cognac-Region lagert Weindestillat viele Jahre in französischen Eichenfässern – erst so entsteht der typische Charakter des Weinbrands. 2 In vielen französischen Regionen beginnt Qualitätssicherung bereits im Bestand. 3 Zwischen Vogesen und Rhein entstehen auf steilen Hängen charaktervolle Weißweine – vor allem Riesling, Gewürztraminer und Pinot Gris. 4 Arbeit im Weinberg: Pflegearbeiten wie Laubmanagement oder Ertragsregulierung prägen den Alltag vieler Winzer.



2



3



4

Wie Bayer die Anbauer unterstützt*

Die Krankheiten ähneln denen in Deutschland. Winzer kämpfen vor allem mit Echtem und Falschem Mehltau, Botrytis und Schwarzfäule. Viele Mittel sind deshalb auch hierzulande bekannt. Dazu gehören etwa die Bayer-Produkte Profiler, Mikal Flash, Pangolin DG, Prosper, Flint, Nativo, Rhapsody und Teldor. Digitale Hilfe kommt ebenfalls zum Einsatz. Das Bayer-Online-Tool Movidia Grape Vision unterstützt Winzer bei der Einschätzung von Krankheitsrisiken und Wirkdauer.

In einigen Regionen bereiten Insekten wie etwa die Honigtaumotte Probleme. Winzer greifen dann unter anderem zu

Insektiziden wie Decis. Zunehmend Sorgen macht außerdem die Amerikanische Rebzikade. Sie überträgt die Krankheit Flavescence dorée – die Goldgelbe Vergilbung. Sie wurde 1949 erstmals in Frankreich entdeckt und breitet sich inzwischen auch in nördlichen Regionen aus, etwa in der Champagne.

Frankreich will den Einsatz chemisch-synthetischer Pflanzenschutzmittel deutlich reduzieren. Im Weinbau soll dabei das Projekt Vitiguard helfen. Ziel ist es, langfristig bis zu 400 000 Hektar Reben ohne chemischen Pflanzenschutz mehlfrei zu halten.

*Die genannten Bayer-Produkte besitzen die entsprechende regionale Zulassung.

[bayer.com/fr/fr/france](https://www.bayer.com/fr/fr/france)

ZAHLEN & FAKTEN

Rebfläche:	770 000 ha (OIV)
Rebsorten:	
Weiß (ca. 1/3 der Fläche):	vor allem Trebbiano, Chardonnay, Sauvignon Blanc
Rot (ca. 2/3):	vor allem Merlot, Grenache, Syrah, Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc, Carignan
Weingüter:	> 50 000
Weinproduktion:	36,1 Mio. hl
Weinexport:	12,8 Mio. hl
Weinimport:	5,7 Mio. hl
Pro-Kopf-Weinkonsum:	40,5 l



1



2

89%
LEICHTER

49%
WENIGER CO₂

100%
RECYCELTE
AUSSENHÜLLE

ULTRA-DÜNNER
GLASKERN

GLAS-BARRIERE
BEWAHRT
AROMA
UND HÄLT
FREMDSTOFFE
FERN

1 Flotte Sprüche auf den Etiketten sind eine außergewöhnliche Idee, mit der Konsumenten angesprochen werden sollen.
2 Jörg und Janina Krick sind ein ausgezeichnetes Team. Nach der Prämierung „bestes Handels-Startup 2025“, folgte der nächste Triumph: Auf der Eurovino wurde die innovative Flasche gleich dreimal ausgezeichnet – auch in der Königsklasse „Innovation des Jahres im Weinmarketing“.

DIE UNERWARTETE LEICHTIGKEIT DES WEINS

Wie bleibt ein familiengeführtes Weingut unter steigendem Kosten- und Klimadruck überhaupt zukunftsfähig? Diese grundlegende Frage trieb Jörg Krick und seine Tochter Janina monatelang um. Ihre Antwort überrascht: Statt den nächsten Jahrgang zu optimieren, nahmen sie die gesamte Wertschöpfungskette in den Blick – und identifizierten dort den größten lange unterschätzten Hebel. Nicht im Wein selbst. Sondern in der Flasche.

Vergessen Sie das beruhigende „Plopp“ eines Naturkorkens oder das vertraute, schwere „Klirr“ einer Glasflasche im Altglas-Container. Stellen Sie sich stattdessen eine ganz andere Szene vor: Sie greifen im Supermarktregal nach einem Riesling – und Ihre Hand schnell fast unkontrolliert nach oben. Denn Ihr Gehirn war auf das Gewicht eines halben Ziegelsteins programmiert und nicht auf das federleichte Behältnis, das ja eigentlich nur eine Sinnestäuschung sein konnte.

Denn diese Flasche, die so aussieht wie Glas, die den Wein ebenso schützt wie Glas, die aber tatsächlich aus einhundert Prozent recyceltem Kunststoff (rPET) besteht, hat geradezu die Leichtigkeit eines Schmetterlingsflügels in einer Branche, die seit Generationen an ihren schweren Glastraditionen klebt.

Gerade einmal 50 Gramm wiegt so eine Flasche. Und dass sie hält, was das Etikett verspricht, dafür sorgt eine hauchdünne Plasmaschicht aus Siliziumoxid. Ihre Menge entspricht gerade einmal zwei bis drei Sandkörnern – genug, um sicherzustellen, dass der Wein nicht anders schmeckt als Wein aus einer Glasflasche.

Ein Sakrileg für Puristen? Vielleicht. Aber für ein Klima, das unter jeder Tonne unnötigen CO₂-Ballasts ächzt, ist diese bruchstichere 0,75-Liter-Leichtigkeit ein Befreiungsschlag, der den ökologischen Fußabdruck mal eben halbiert.

Der Grund dafür liegt nicht allein im Material, sondern vor allem im Gewicht. Eine klassische Weinflasche aus Glas bringt leer rund 450 bis 600

Gramm auf die Waage. Die innovative rPET-Flasche dagegen wiegt rund 90 Prozent weniger. Das reduziert Transportemissionen drastisch: mehr Flaschen pro Lkw, weniger Fahrten, weniger Diesel, weniger CO₂. Gerade im Weinhandel, der stark von langen und oft internationalen Transportwegen geprägt ist, wird die Verpackung damit zum entscheidenden Klimafaktor. Beim Wein ist sie kein Nebenschauplatz – sie ist der Haupttreiber des CO₂-Fußabdrucks.

Aber wer kommt überhaupt auf so eine Idee? Ganz sicher nicht ein anonymer Tech-Gigant, der entdeckt hat, dass sich mit grünen Marketingstrategien Geld verdienen lässt. Ganz im Gegenteil: Es ist einer, der sich selbst als „verrückten Vogel“ bezeichnet, in Wirklichkeit aber ein erfolgreicher Digitalunternehmer war. Jörg Krick, aufgewachsen im Binger Stadtteil Budesheim. „Wieso verrückt?“ – „Nun ja“, antwortet er, „wer komponiert schon seiner Frau per KI Liebeslieder auf dem Laptop?“ Richtig geraten: Er tut es.

Allerdings: Ohne seine Tochter Janina wäre es wohl nie so weit gekommen, dass die ersten Aufsteller mit den federleichten Weinflaschen im Supermarkt stehen. Die promovierte Marketingexpertin beschreibt sich selbst als „sehr fokussiert“. Und sie ergänzt: „Uns war von Anfang an klar, dass wir nicht einfach nur einen weiteren Chardonnay oder Riesling herausbringen wollten.“ Das würde schließlich keine Veränderung in der Weinbranche bewirken. Oder, wie sie es ausdrückt: „Das macht den Bock auch nicht fett.“ Der Hebel liege woanders – bei der Flasche selbst.

Jahrelang hatten Vater und Tochter beobachtet, wie traditionsreiche Weinbaubetriebe wirtschaftlich immer stärker unter Druck gerieten. „Wie die Fliegen sind sie gestorben“, sagt Krick. Auch um das familieneigene Weingut machten sie sich Sorgen. Der Entschluss reifte, die gesamte Wert-





1



2



3

Unter der Handelsmarke WNTN hat weinton ausschließlich hochwertige Lagenweine regionaler Boutique-Weingüter im Programm. Zu den Winzern gehören **1** Matthias Wendel und Nadine Klug (Weingut Wendel), **2** Frederike Dessoy und Florian Schnell (Weingut Dessoy) sowie **3** Jens (re.) und Kristof Laubenstein (Weingut Laubenstein).

schöpfungskette zu hinterfragen. Das Ergebnis ist „WNTN“ – ein Startup, das sich innerhalb weniger Monate von einer vermeintlich fixen Idee zum ausgezeichneten „besten Handels-Startup 2025“ entwickelte.

Wer vor dem Regal der WNTN-Flaschen steht, blickt nicht auf verstaubte Schlösser oder verschnörkelte Wappen. Er schaut Flamingos, Füchsen oder Meeresschildkröten ins Gesicht. Die Tiere sind mehr als dekorativer Blickfang. Sie sind Botschafter. Jede der dargestellten Arten ist unmittelbar vom Klimawandel betroffen – eine stille, aber farbenfrohe Erinnerung an den halbierten CO₂-Fußabdruck, den man gerade in der Hand hält.

„Wir wollen, dass die Flasche den Konsumenten anspricht“, sagt Janina Krick. Und das gelingt so gut, dass selbst erfahrene Einkäufer im Handel bei Etiketten wie „Troublemaker“ oder „Mein Typ“ schmunzeln, weil sie darin Kollegen oder sich selbst wiedererkennen.

Doch Hand aufs Herz: Kunststoff und Wein – schmeckt das nicht nach Campingplatz und billigem Fusel? Hier kommt die Hochtechnologie ins Spiel, die Jörg Krick mit der Begeisterung eines Technik-Enthusiasten vorantreibt. Das eigentliche Geheimnis der weinton-Flasche liegt in ihrem Inneren. In einem speziellen Reaktor wird mittels Plasmaverfahren eine hauchdünne Schicht aus Siliziumoxid auf die Innenseite der PET-Hülle aufgebracht. Diese Barriere ist so dicht, dass sie den Wein vollständig aromatischer schützt, und zugleich so fein, dass sie beim Recycling rückstandslos verschwindet. Die kontrollierte Sauerstoffdurchlässigkeit entspricht der ei-

nes hochwertigen Naturkorkens – rund 0,5 Milligramm pro Jahr. In Blindverkostungen konnte bislang kein Experte einen Unterschied zum Wein aus der Glasflasche feststellen. Man braucht eben Hightech, um den unverfälschten Geschmack der Natur in ein Gefäß zu bannen, das man ohne Angst vor Scherben in den Rucksack stecken kann.

Der vielleicht mutigste und langwierigste Schritt des rheinhessischen Duos war jedoch der Gang zur Deutschen Pfandsystem GmbH (DPG). Ein Schritt, der sich gelohnt hat: Als erste Weinflasche Deutschlands trägt die weinton-Variante das DPG-Siegel. Was für Bier und Mineralwasser seit Jahrzehnten selbstverständlich ist, war für Wein lange ein logistisches und bürokratisches Sperrgebiet. Als Weinpfandflasche eröffnet weinton somit einer ganzen Branche die Chance, ihren CO₂-Fußabdruck nachhaltig zu reduzieren.

Ein klassisches Mehrwegsystem, wie man es von Bier kennt, scheitert beim Wein bislang an einem zentralen Punkt: der fehlenden Standardisierung. Es existieren hunderte Flaschenformen, -farben und -gewichte. Jede einzelne müsste separat sortiert, gelagert, gereinigt und zurücktransportiert werden. Hinzu kommen der hohe Wasser- und Energiebedarf der Flaschenwäsche sowie lange Rücktransportwege – häufig über Ländergrenzen hinweg. Die ökologische Bilanz kippt dadurch schnell ins Negative. Beim Wein ist Mehrweg deshalb kein Klimaretter, sondern oft ein gut gemeinter, aber ineffizienter Umweg.

„Wir haben das beste Kreislaufsystem der Welt“, sagt Jörg Krick. „Es wurde Zeit, dass der Wein Teil davon wird.“

Die weinton-Flasche wandert zurück in den Automaten, wird geschreddert und kann direkt zu einer neuen Flasche verarbeitet werden. Schluss mit dem klirrenden Gang zum Altglas-Container, bei dem ohnehin nur rund 80 Prozent des Glases tatsächlich im Kreislauf landen.

Denn selbst Glasrecycling ist alles andere als energiearm. Um Altglas erneut nutzbar zu machen, muss es bei Temperaturen von etwa 1 500 Grad Celsius eingeschmolzen werden. Diese Hitze erfordert enorme Energiemengen – meist aus Gas oder Strom. Je schwerer die Flasche, desto höher der Energieaufwand pro Einheit. Recyceltes PET hingegen wird bei deutlich niedrigeren Temperaturen verarbeitet. Das spart Energie, senkt Emissionen und ermöglicht echte Kreisläufe, bei denen aus einer alten Flasche ohne Umwege wieder eine neue entsteht.

Während manche in der Branche noch über das Ende der Glas-Ära philosophieren, haben die Kricks längst Fakten geschaffen – 50 Gramm leichte Fakten, die das Potenzial haben, bis 2030 die Marke von 100 Millionen Flaschen zu erreichen. Und die vielleicht mehr verändern als nur Verpackungsfragen: nämlich die Vorstellung davon, wie schwer ein guter Wein eigentlich sein muss.

Noch wird über Kunststoff beim Wein diskutiert. Bald könnte man sich fragen, warum man so lange an einem halben Kilo Glas festgehalten hat. Denn wenn sich Qualität, Klimaschutz und Kreislaufwirtschaft in 50 Gramm vereinen lassen, dann ist nicht die leichte Flasche erklärungsbedürftig – sondern die schwere. ●

Die schlaflosen Nächte sind vorbei!

Zuverlässig gegen Peronospora

- Einzigartiger Wirkungsmechanismus bietet hervorragende Wirkungssicherheit
- Vollsystemische Wirkstoffverteilung schützt den Neuzuwachs
- Ausgeprägte Wirkungsdauer ermöglicht lange Behandlungsabstände

Bayer CropScience Deutschland GmbH
 Alfred-Nobel-Str. 50, 40789 Monheim
WhatsApp Beratung: +49 (0) 174-346 564 1

PROFILER

BAYER

Pflanzenschutzmittel vorsichtig verwenden. Vor Verwendung stets Etikett und Produktinformation lesen. Warnhinweise und -symbole beachten.

www.agrar.bayer.de



18,8 MILLIONEN EURO! ZUM ERSTEN, ZUM ZWEITEN...



Wenn bei der Versteigerung im französischen Beaune der Hammer fällt, geht es um mehr als Wein. Es geht um Geschichte. Um Stifter, die vor Jahrhunderten ihre Weinberge einem Krankenhaus vermachten. Und um Bieter aus aller Welt, die heute bereit sind, Hunderttausende Euro für ein einziges Fass zu zahlen. Die Versteigerung der Hospices de Beaune ist ein Fest, ein Ritual – und zugleich eine Lebensader: Ihr Erlös finanziert bis heute die medizinische Versorgung der Region.



1 Aurélie Vandevoorde von Sotheby's leitete die Versteigerung – mit sicherer Hand auch für das prestigeträchtige „Präsidentenfass“ (Pièce des Présidents), den Höhepunkt der Auktion. 2 Ein anonym Bieter hebt sein Nummernschild – jedes Gebot bringt das Fass näher an einen neuen Rekordpreis. 3 Auf den Bildschirmen im Saal verfolgten die Gäste in Echtzeit, wie die Preise für die einzelnen Fässer stiegen – Transparenz und Spannung zugleich.

Kann es sein, dass sich eine ganze Stadt auf eine Versteigerung freut? Ist es möglich, dass Menschen von überall her anreisen, um daran teilzunehmen? Und ist es denkbar, dass Bieter in vier Kontinenten am Telefon nur darauf warten, Unsummen für ein Fass Wein auszugeben? Ja, all das gibt es. Jedes Jahr aufs Neue. In Beaune. Ein Ort in Burgund. Ein 20 000-Einwohner-Städtchen, das jedes Jahr im November, zur Wein-Metropole Europas wird.

Nein, es ist nicht einfach, zur Versteigerungshalle zu gelangen. Weiträumig ist die historische Innenstadt von Beaune abgesperrt. Und überall nur Einbahnstraßen, von denen jede irgendwie vom Ziel wegführt. Dazu kaum Parkplätze. Aber jede Menge Regen.

Doch die Menschen hier scheint das kaum zu stören. Zielsicher streben sie dem Zentrum zu. Mit oder ohne Schirm – egal. Bald geht's schließlich los.

Für viele hat die 165. Versteigerung der Hospices de Beaune, jenes traditionsreichen Krankenhauses mit eigenem Weingut, bereits zwei Tage eher begonnen. Am Freitag, 14. November. In der Stadthalle. Dort luden die Winzer der Umgebung zur großen Verkostung ein. Die Besucher mussten nur ein Glas mitbringen und 25 Euro. Dafür standen sie Schlange – schon morgens um zehn.

Die meisten von ihnen treffen sich am folgenden Sonntag wieder: auf dem Platz vor der Versteigerungshalle. Dort ist eine große Leinwand aufgebaut. Und dort stehen sie, plaudern, trinken und warten – auf den Beginn der großen vente, wie es hier heißt.

Auf der Leinwand läuft die Auktion live. Fass für Fass. Versteigert von Sotheby's. Die Auktionatorin spricht konzentriert, fast nüchtern. Aufmerksam schaut sie im Saal umher. Hebt dort jemand ein Schild mit einer Zahl, wird ihr das Gebot von eifertigen Helfern signalisiert. Dann noch ein Blick hinüber zur Galerie: Gibt's noch Gebote per Telefon oder Internet? Nein? Peng, knallt ihr Hammer auf die Unterlage. Hier wird niemand gedrängt, hier weiß jeder, was er will. Nur ob er es bekommt, ist

mehr als fraglich. Denn tatsächlich nimmt das Interesse an der Weinversteigerung in Beaune von Jahr zu Jahr zu, und niemanden wundert es, dass auch dieses Jahr wieder neue Rekorde vermeldet werden.

Wenn ein Gebot deutlich anzieht, brandet draußen Applaus auf. Bei besonders hohen Zuschlägen geht ein hörbares, beinahe andächtiges „Ohhh“ durch die Menge. Es ist, als würde man gemeinsam einem Konzert lauschen. Nur dass hier keine Musik erklingt, sondern Preise verkündet werden.

Im Saal herrscht eine andere Atmosphäre: ruhiger, gespannter. Im Mittelpunkt steht der Jahrgang 2025 – kein einfacher, heißt es. Ein Winzer sagt: „Dieser Wein ist nicht laut. Er hat Klarheit. Reife Frucht. Tiefe Farben.“ Bei rund 13 Volumenprozent Alkohol. „Das sind keine Weine, die gefallen wollen, sondern solche mit Bestand.“

Für besondere Aufmerksamkeit sorgen die Spitzenlose. Insgesamt drei Fässer erreichen die Marke von 400 000 Euro. Darunter die Pièce des Présidents, ein Pommard Premier Cru „Les Rugiens“. Hinzu kommen zwei Bâtard-Montrachet Grand Cru der Cuvée „Dames de Flandres“. Weiß und Rot auf Augenhöhe. Ein starkes Zeichen. Als diese Lose aufgerufen werden, ist auch draußen die Spannung greifbar. Applaus. Stille. Ein gemeinsames Innehalten. Hier geht es um viel Geld.

Am Ende werden rund 18,8 Millionen Euro Erlös verzeichnet. Eines der besten Ergebnisse in der traditionsreichen Geschichte dieser Auktion. Der Durchschnittspreis pro Fass betrug 27 480 € für Rotweine, 58 580 € für Weißweine, 86 290 € für Grands Crus und 23 180 € für Premiers Crus. Insgesamt umfasste die Auktion in diesem Jahr 552 Lose, davon der überwiegende Teil Rotwein.

EIN NEUER REKORD || BEI DER JÜNGSTEN VERSTEIGERUNG WURDE FÜR EIN FASS DES WEISSWEINS BÂTARD-MONTRACHET GRAND CRU EIN NEUER REKORD ERZIELT: 400 000 EURO

Was hier versteigert wird, ist kein Marketingprodukt. Es sind Weine mit Geschichte. Und mit Herkunft im wörtlichen Sinn. Die Hospices de Beaune besitzen ein eigenes Weingut – eines der bedeutendsten Burgunds. Rund 60 Hektar Rebfläche, verteilt auf einige der besten Lagen der Côte de Beaune und der Côte de Nuits. Pommard, Volnay, Meursault, Corton, Bâtard-Montrachet. Premiers Crus, Grands Crus. Parzellen, die über Jahrhunderte gewachsen sind.

Warum ein Krankenhaus solche Schätze besitzt? Die Antwort liegt im Mittelalter. Seit ihrer Gründung im Jahr 1443 erhielten die Hospices Ländereien, Weinberge und Güter als Schenkungen. Von wohlhabenden Bürgern, von Winzern, von Adeligen. Aus Dankbarkeit. Oder aus dem Wunsch heraus, Gutes zu tun – über den eigenen Tod hinaus. Diese Stiftungen wurden nie verkauft. Sie wurden gepflegt, erweitert, bewahrt. Bis heute.

Die Weine werden separat angebaut. Jede Cuvée steht für eine Geschichte, oft für eine Stifterfamilie. Die Pièces tragen Namen wie „Cuvée Nicolas Rolin“, „Cuvée Guigone de Salins“ oder „Dames de Flandres“. Es sind keine anonymen Fässer. Es sind Kapitel eines großen Buches.

Der Erlös aus der Auktion fließt vollständig in die Arbeit der Hospices Civils de Beaune. In Krankenhäuser, Pflegeeinrichtungen, medizinische Ausstattung, soziale Projekte. In eine Gesundheitsversorgung, die weit über die Stadt hinausreicht. Die Auktion ist kein Selbstzweck. Sie ist Fundament: Seit ihrer Gründung im 15. Jahrhundert betreiben die Hospices einen Krankenhausdienst ohne Inanspruchnahme von öffentlichen Geldern. Sie finanzieren sich ausschließlich durch Spenden von Privatpersonen und die jährliche Versteigerung.

Eine besondere Rolle spielt dabei die Pièce des Présidents. Dieses Fass wird jedes Jahr wohltätigen Projekten gewidmet. 2025 geht der Erlös des Pièce des Présidents an zwei Organisationen: die „Association Enfance et Handicap en Côte-d’Or“, die sich für Menschen mit geistiger Behinderung engagiert, sowie das Institut Robert Debré, das Forschungsarbeit zu Lernschwierigkeiten von Kindern leistet. Die restlichen Erlöse der Auktion fließen traditionell in das Krankenhausprogramm der Hospices Civils de Beaune.

Als das Präsidentenfass aufgerufen wird, erlebt man den emotionalsten Moment der Auktion. Die Stadt steht still. Drinnen wie draußen. Doch dann steigen die Gebote im Auktionsraum immer schneller, immer entschlossener. Telefonbieter aus Asien, Amerika, Australien, Europa. Vier Kontinente, verbunden durch eine Leitung. Hier wird nicht gezögert. Hier wird entschieden. Als der Hammer der Sotheby’s-Auktionatorin Aurélie Vandevorde zum letzten Mal fällt, ist das Fass Pommard Premier Cru Les Rugiens für 400 000 Euro verkauft. Der Name des Käufers bleibt offiziell unbekannt.

Draußen ist es inzwischen später Nachmittag. Die Stände leuchten.

Überall duftet es nach Knoblauch, nach Schmorgerichten, nach Käse. Froschschenkel, Schnecken, Boeuf Bourguignon. Dazu Glühwein, Crémant, einfache Weine aus der Region. Auf kleinen Bühnen spielen Bands. Manche ziehen durch die Straßen. Ein bisschen Show, ein wenig Spektakel. Und überall Musik. Überall Stimmen. Überall Lachen.

Ja, eine ganze Stadt freut sich auf diese Versteigerung. Jedes Jahr. Und dafür kommen die Menschen nur zu gerne nach Beaune. Nicht nur wegen des Weins. Sondern wegen dieser besonderen Mischung aus Ernst und Fest, aus Konzentration und Leichtigkeit. Aus Tradition und Gegenwart.

Der letzte Hammer ist längst gefallen. Die Zahlen stehen. Die Rekorde sind notiert. Doch das ist nicht das, worüber man hier spricht. Man spricht über den Jahrgang. Über die Qualität. Über die Verantwortung. Und darüber, dass diese Auktion mehr ist als ein Markt. ●



1 Blick in den Auktionsraum kurz vor Beginn: Reihenweise Stühle, Kamertechnik und letzte Vorbereitungen – hier wird die Bühne für die 165. Versteigerung der legendären Weine bereitet. 2 Der Saal ist gefüllt. Die internationalen Gäste verfolgen konzentriert jedes Gebot. 3 Das traditionsreiche Krankenhaus Hospices de Beaune: Gotische Architektur und bunt glasierte Ziegeldächer erinnern daran, dass hier seit dem 15. Jahrhundert Wein zugunsten wohltätiger Zwecke versteigert wird. 4 Lagekarte Frankreichs mit markiertem Beaune – im Herzen Burgunds gelegen.



DIE VERSTEIGERUNG ALS GRADMESSER

Der Weinverkauf des Hospices de Beaune wird international als Referenz für die Markt- und Preisentwicklung der Weine aus Burgund wahrgenommen.

Marktindikator: Die Auktion liefert eine der ersten belastbaren Preisindikationen für den neuen Jahrgang.

Klare Vergleichbarkeit: Alle Weine stammen aus demselben Jahrgang und werden unter gleichen Bedingungen angebaut.

Internationale Beteiligung: Gebote aus vielen Kontinenten spiegeln die weltweite Nachfrage nach Burgunderweinen.

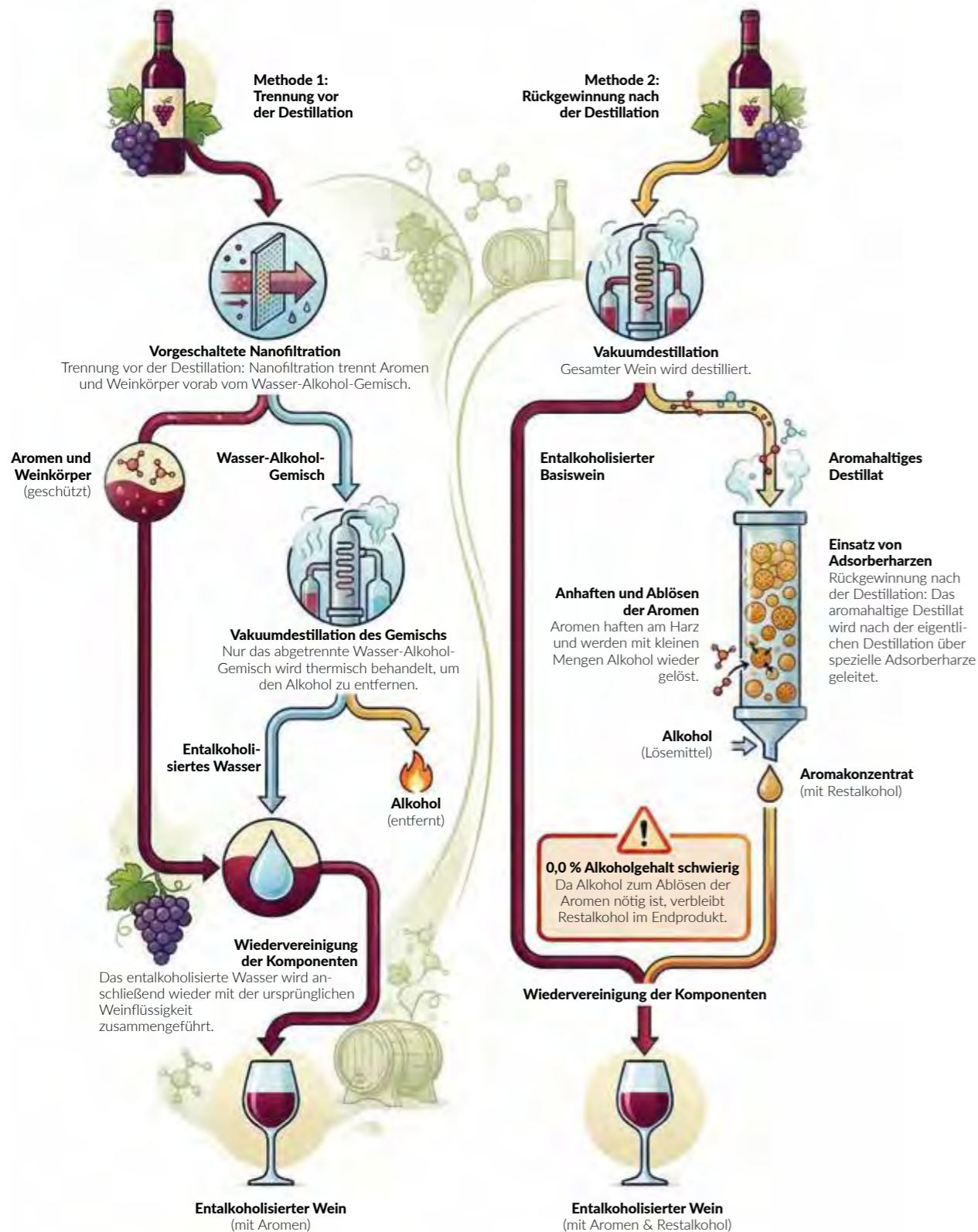
Reale Preisbildung: Die Zuschläge zeigen, welche Preise im Markt tatsächlich erzielt werden, unabhängig von Bewertungen oder Prognosen.

Orientierung: Ergebnisse werden als Maßstab für weitere Preisentwicklungen genutzt.

Die Versteigerung ist ein Instrument zur Einschätzung von Qualität, Nachfrage und Marktstimmung.

DAS AROMA BEWAHREN

Entalkoholisierte Weine sind im Kommen. Doch gerade bei den Stillweinen bleibt das Aroma oft hinter den Erwartungen zurück. Neben dem Fehlen des Alkohols liegt das auch am Verlust flüchtiger Aromen während der Destillation. Um dies zu verhindern, gibt es zwei Ansätze: die vorherige Trennung von Alkohol und Aromen oder die anschließende Rückgewinnung.



DIE UR-REBE

60 MIO. JAHRE ALTE SPUREN IN SÜDAMERIKA

Wo liegen die tatsächlichen Ursprünge unserer heutigen Weinreben? Neue paläobotanische Funde werfen ein faszinierendes Licht auf die Evolutionsgeschichte der Gattung *Vitis*. Ein internationales Forschungsteam, unter anderem von der University of Michigan, entdeckte in Panama, Kolumbien und Peru fossile Traubensamen, die zwischen 20 und 60 Millionen Jahre alt sind.

Damit handelt es sich um die ältesten Belege für Rebgewächse in der westlichen Hemisphäre. Die Funde gehören zur Unterfamilie Vitoideae, derselben Gruppe, der auch unsere modernen kommerziellen Rebsorten entstammen. Das Massensterben der Dinosaurier vor 66 Millionen Jahren ebnete dabei offenbar den Weg: Nach dem Asteroiden-Einschlag re-

generierten sich die tropischen Regenwälder und schufen optimale ökologische Nischen, in denen sich die Vorfahren der Trauben ausbreiten konnten.

Bisher klaffte nach dem Verschwinden der Dinosaurier eine große Lücke im Fossilienbestand der Tropen. Während die weltweit ältesten bekannten Samen aus Indien stammen (66 Mio. Jahre), belegen die neuen Funde nun die frühe Geschichte in Amerika. Laut Hauptautor Fabiany Herrera spielten wandernde Vögel und Säugetiere nach der Kontinentalverschiebung eine entscheidende Rolle als Samenträger bei der weltweiten Verbreitung der Reben. Diese Entdeckung schließt eine wichtige Wissenslücke über die Reise der Rebe aus den Tropen in die Welt.



1 Herzoglicher Weinberg in Freyburg an der Unstrut. Einige der ältesten Reben stammen von 1925.

MEILENSTEIN ERREICHT

Die von Jancis Robinson* im Juni 2023 initiierte Online-Datenbank Old Vine Registry (OVR) hat einen bedeutenden Meilenstein erreicht und umfasst nun 4 193 registrierte Weinberge mit mindestens 35 Jahre alten Reben. Die Gesamtfläche beträgt 12 573 Hektar. Das durch Crowdfunding und Jackson Family Wines unterstützte Projekt ist die erste und größte öffentlich zugängliche Datenbank zu diesem Thema.

Die Bedeutung dieser Erfassung wird durch die ökologischen Vorteile alter Reben unterstrichen: Diese haben sich über Jahrzehnte an Stress angepasst und erweisen sich in Zeiten von Dürre und Hitzewellen oft als widerstandsfähiger als neue Sorten. Inzwischen hat auch die Internationale Organisation für Rebe und Wein (OIV) den Begriff „Alte Reben“ offiziell für Rebstöcke ab einem Alter von mindestens 35 Jahren definiert und dazu aufgerufen, die Erfassung solcher Weinberge weltweit zu fördern.

Das ambitionierte Ziel der Verantwortlichen ist es, bis Juni 2027 die Marke von 10 000 Einträgen zu erreichen. Nachholbedarf gibt es in deutschsprachigen Regionen: Laut OVR sind Deutschland mit 120 und Österreich mit nur 14 Einträgen im Verzeichnis aktuell noch unterrepräsentiert.

*Jancis Robinson war 1984 die erste Person außerhalb des Weinhandels, die den Titel Master of Wine (MW) erlangte.

IMPRESSUM
26. Jahrgang

Artikel-Nr.:
BCSD00171941

Herausgeber:
Bayer CropScience Deutschland GmbH

Verantwortlich für den Inhalt:
Yvonne Dojahn

Redaktion:
Yvonne Dojahn, Frank Kuhmann, Tobias Bendig

Text und Grafik:
Widera Kommunikation

Druck:
BLUEPRINT AG, München, Nachdruck mit Quellenangabe erlaubt. Um Belegexemplare wird gebeten.

Bildnachweise nach Seiten:
Adobe: 3, 4-5, 12-13, 21, 23
Bayer AG: 2
dpa • picture alliance: 3, 9
David Heerde: 10
Karl Hübner: 11
Weingut Patke: 9, 10, rbb: 6-7
weinton • WNTN: 14, 16-17,
Widera Kommunikation: 1, 14, 18-19, 21, 22

Redaktionsanschrift:
Bayer CropScience Deutschland GmbH
InnoFrutta, Marketingkommunikation
Alfred-Nobel-Str. 50
Geb. 6100
40789 Monheim

Die in den Texten genannten Bayer-Produkte sind registrierte Marken der Bayer AG.

Zukunftsgerichtete Aussagen:
Diese Druckschrift kann bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen enthalten, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Prognosen der Unternehmensleitung der Bayer CropScience Deutschland GmbH beruhen. Verschiedene bekannte wie auch unbekannte Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Performance unserer Dachgesellschaft Bayer AG wesentlich von den hier gegebenen Einschätzungen abweichen. Diese Faktoren schließen diejenigen ein, die Bayer in veröffentlichten Berichten beschrieben hat. Diese Berichte stehen auf der Bayer-Website www.bayer.de zur Verfügung. Die Gesellschaft übernimmt keinerlei Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen fortzuschreiben und an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.

Frische Qualität, die wir lieben.



Bewährte Botrytis-Bekämpfung ohne Kompromisse.

- Hochwirksames Spezialfungizid gegen Botrytis und Monilia-Arten
- Wirkungsmechanismus ist ideal für das Resistenzmanagement geeignet
- Lange Wirkungsdauer bei kurzer Wartezeit

TELDOR®



Beratung auf WhatsApp: +49 174 34 65 641
oder auf www.agrar.bayer.de

Pflanzenschutzmittel vorsichtig verwenden. Vor Verwendung stets Etikett
und Produktinformation lesen. Warnhinweise und -symbole beachten.