

Der Markt für Weine aus Oberösterreich – gegenwärtig und künftig

Einleitung, Motivation & Methodik

Als ich mich 2009 mit dem Thema Weinbau in Oberösterreich zu beschäftigen begann, gab es nicht viel mehr außer eine Hand voll Winzer. Fast ein Jahrzehnt später gibt es in Oberösterreich bereits 47 Winzer mit 82 Hektar bewirtschafteter Fläche.

Vor dem Hintergrund des voranschreitenden Klimawandels und der historischen Tatsache, dass Oberösterreich über 1.000 Jahre ein bedeutendes Weinbaugebiet war stellt sich für mich die Frage, welches Potential Oberösterreich als Weinbaugebiet hat und ob der Markt überhaupt bereit ist für Wein aus Oberösterreich. Kann Oberösterreich seinen Weinbau soweit entwickeln, dass es mit bekannten Gebieten Österreichs gleichziehen kann. Welchen USP soll sich Oberösterreich erarbeiten um erfolgreich zu sein? Sind es bestimmte Rebsorten? Ist es ein bestimmter Weintyp? Etc.

Um eine genügende Grundlage für Empfehlungen zu erhalten wurden zahlreiche Interviews mit insgesamt 8 Winzern aus allen Landesteilen Oberösterreichs, 4 Weinhändlern unterschiedlicher Größe, Vertreter und Experten aus der oberösterreichischen Weinbranche sowie Winzern aus Niederösterreich durchgeführt. Flankiert wurden diese persönlichen Gespräche von einer Online Konsumenten-Umfrage.

Ziel dieser Quellenbefragungen war es den aktuellen Ist-Stand zu erheben, Trends abzuleiten und zusammen mit wissenschaftlichen Grundlagen Handlungsempfehlungen für die Zukunft zu geben um den Weinbau- und dessen Vermarktung in Oberösterreich besser kanalisieren zu können.

Inhalt

Weinbau wird in Oberösterreich wieder etwa seit der Jahrtausendwende betrieben. 47 Winzer teilen sich aktuell eine Rebfläche von 82 Hektar wobei die durchschnittliche bewirtschaftete Fläche permanent ansteigt und neue Auspflanzungen deutlich über dem Durchschnitt liegen.

Das Weinbaugebiet Oberösterreich zählt zur Region Bergland, Qualitätsweine können mit der Herkunftsbezeichnung „Qualitätsweingebiet Oberösterreich“ versehen werden. Der Weinbau spielt sich in allen Landesteilen ab, hauptsächlich im oberösterreichischen Zentralraum Innviertel entlang des Inns. Der Absatzmarkt ist regional. Die Befragung zum Ist-Zustand ergab, dass die Winzer zumeist auf eine Kombination aus verschiedensten Absatzkanälen setzen, wobei Ab-Hof Verkauf der relevanteste Absatzkanal ist. Eine deutliche Steigerung der Wertschöpfung wird durch eine erweiterte Kombination mit Verkostungen mit Kulinarik-Begleitung (und auch Buschenschank) erreicht. In Gastronomie und Handel sind die Winzer zumeist ebenfalls lokal vertreten, breiten sich aber geografisch langsam am Markt aus. Aktuell beliefert nur ein Winzer eine große Handelskette.

Die Winzer setzen aktuell noch auf eine breitere Palette an Rebsorten um sich an die richtigen Sorten heranzutasten. Aktuell dominieren Burgundersorten, wie Chardonnay und Weißburgunder -

Aromasorten wie Sauvignon Blanc nehmen allerdings zu. Im Rotweimbereich setzt man vorrangig auf Zweigelt, Roesler und Pinot Noir. Auch gegenüber PIWI-Sorten sind die Winzer sehr aufgeschlossen – zumeist aufgrund der biologischeren Bewirtschaftungsmöglichkeiten.

Die Winzer sehen Oberösterreich als Weißweinland. Bei den Weintypen setzen sie daher klimatisch bedingt hauptsächlich auf eher leichte, frisch-fruchtige, säurebetonte Weißweine und sehen hier auch künftig die große Stärke Oberösterreichs gegenüber anderen Weinbau-treibenden Bundesländern. Auch für Roséweine und Schaumweine sehen die Winzer aufgrund der frischen Aromatik Potential und produzieren diese Typen auch gerne. Rotweine besitzen – bis auf Ausnahmen - eher begleitenden Charakter.

Sowohl Konsumenten und Handel zeigen sich gegenüber Weinen aus Oberösterreich überraschend aufgeschlossen, wie die Untersuchung ergab. Bereits 1/3 der befragten Oberösterreicher hat bereits einmal Wein aus Oberösterreich gekauft. 9 von 10 können sich das auch vorstellen, wenn Preis und Qualität in Ordnung sind. Und der heimische Handel würde gerne mehr oberösterreichischen Wein verkaufen, wenn es ihn denn gäbe - auch wenn die Nachfrage noch nicht so deutlich spürbar ist. Dabei spielen besonders der Megatrend hin zur Regionalität eine große Rolle, eines der Hauptargumente für den Kauf von Weinen aus Oberösterreich. Auch das Interesse für Neues bzw. ein starker Hang zum Patriotismus ist kaufentscheidend und wird von der Winzerseite auch voll bestätigt.

Die befragte Betriebe und Experten sehen ein Wachstumspotential für Oberösterreich auf 500 Hektar, manche auch bis 1000 Hektar, in den kommenden Jahren als möglich an. Damit wäre man in einer Größenordnung wie Wien, Südburgendland oder Traisental. Der Markt dafür wäre mit unmittelbar 1,5 Millionen und zusammen mit angrenzenden Regionen insgesamt 3 Millionen Menschen im Einzugsbereich mehr als vorhanden.

Fazit:

Weinbau in Oberösterreich ist stark im Kommen. Nicht nur steigt die Anzahl der Winzer, sondern auch die bewirtschaftete Gesamtfläche sowie Weingartenfläche pro Betrieb immer deutlicher an.

Gründe dafür sind zum einen die deutliche Qualitätssteigerung in den letzten Jahren durch einen permanenten Zugewinn an Erfahrung, der voranschreitende Klimawandel und der starke Trend zu regionalen Produkten. Auch der Handel sieht das Potential. Die Nachfrage nach oberösterreichischen Weinen ist dabei deutlich größer als die lieferbare Menge.

Sofern es der politische Wille im Sinne von Pflanzrechten zulässt, werden die bewirtschafteten Flächen in den kommenden Jahren weiterhin deutlich ansteigen. Viel wird nun seitens der Beteiligten in Aus- und Weiterbildung, Erfahrungsaustausch und der Bildung einer gemeinsamen Vermarktung investiert werden müssen. Dabei weiß man bereits, was ein „waschechter“ Oberösterreicher sein muss: Ein schlanker, trinkanimierender Weißweine, dessen Fruchtaromatik vom kühleren Klima profitiert.

Da das künftige Potential groß ist, wird es nur eine Frage der Zeit sein, bis sich größere Betriebe entwickeln und auch Joint Ventures – wie bei international neuen Weinbauregionen - entstehen. Ein Knowhow-Input von außen wäre jedenfalls vorteilhaft um das Gebiet schneller zu entwickeln.