

Ein Job voller Überraschungen

Interview Dr. Gerald Lange, Geschäftsführer
Winzervereinigung Freyburg-Unstrut e. G.

1934 haben sich rund um Freyburg engagierte Landwirte zusammengeslossen, um den Weinbau in dieser Region vor dem fast sicheren Untergang zu bewahren. Das wurde geschafft. 70 Jahre später steht die Winzervereinigung wieder vor einer entscheidenden Aufgabe. Die Weinwelt ist im Umbruch und verlässt tradierte Pfade. Wissenschaftlich fundierte Anbaumethoden, moderne Kellertechnologien, ausgefeilte Logistik und ein weltweiter Wettbewerb hat auch die Weinbauern von Saale, Unstrut und den Mansfelder Seen ins 21. Jahrhundert katapultiert. Ihre Antwort: hohe Qualität und regionale Identifikation. Argos sprach mit Dr. Gerald Lange, Geschäftsführer der Winzervereinigung Freyburg-Unstrut.

Sie haben vor 250 Tagen die Geschäfte der Winzervereinigung übernommen, nachdem Sie jahrelang als Aufsichtsratsmitglied die Geschicke der Genossenschaft kontrolliert haben. Da kann man doch eigentlich kaum Überraschungen erleben?

Das dachte ich auch, aber der Alltag ist glücklicherweise anders. Ein von der Natur abhängiges Unternehmen lässt sich nicht vom Computer aus steuern. So diktieren Jahreszeiten unseren Tagesablauf. Darauf müssen Mensch und Technik eingestellt sein. Zwar bin ich selbst auch Freizeitwinzer und bewirtschafte in Höhnstedt in vierter Generation einen kleinen Weinberg mit einigen hundert Ki-



*Per Luftkissen zur Weinquelle
Neue Technik komplettiert die Flaschen-Abfüllanlage*

Mit einer pneumatischen Technologie werden jetzt die leeren Flaschen aufs Band der Abfüllanlage in der Winzervereinigung Freyburg gehoben. Dort reiht sich das schlanke Glas geduldig in die Warteschlange ein und strebt im Minutentakt der Weinquelle entgegen. Nach Aufnahme der edlen Flüssigkeiten, dem Verkorken und dem Etikettieren sammeln sich die zerbrechlichen grünen und braunen Behälter für die vorbereiteten Pappschachteln. Dann kommen wieder die Luftkissen ins Spiel und verstaue die Ladung auf Paletten

logramm Ertrag, aber mit über zwei Millionen Litern Wein umzugehen, erfordert ganz andere Ansätze. Ich bin zudem genau zum Lesebeginn im Oktober 2004 als Geschäftsführer angetreten, als die vollen Ernte-Fahrzeuge anrollten und die neue Traubenannahme vor ihrer Bewährungsprobe stand. Und da gab es in den ersten Wochen schon genug Überraschungen. Einige davon waren ausgesprochen spannend. Zum Beispiel, die ersten Proben im Keller, denn unsere Arbeit steht und fällt mit der Qualität unserer Produkte. Da geht es uns nicht viel anderes, als anderen Branchen.

Sprechen wir über Qualität, wie kann man Weintrauben eigentlich davon überzeugen, gefälligst schön rund und prall und süß zu sein?

Sicherlich, das Wetter kann schwer beeinflusst werden, aber die Rahmenbedingungen sollten schon optimal auf die Pflanzen abgerichtet sein. Ist der Boden ordentlich gelockert, dass Feuchtigkeit aufgenommen werden kann, sind die Reben kundig beschnitten, dass ausreichend Kraft in die Beeren dringt, sind die Feinde des Weinbaus wie Pilze, Insekten und Bakterien ausreichend bekämpft – kurz, hat der Rebstock in seinen verschiedenen Vegetationszeiten ein möglichst stressfreies Leben? Solche Fragen müssen sich die über 500 Winzer unserer Genossenschaft stellen. Jeder für sein eigenes Fleckchen Rebland, ist das nun



200 Quadratmeter groß oder 160 Hektar. Wir überprüfen jedes Jahr im Sommer alle Flächen auf ihren Zustand, vergeben für optimale Pflege Bonuspunkte, verrechnen weniger Engagement mit Malusfaktoren. Wir nennen das Bonitur, deren Ergebnisse die Mitglieder dann direkt beim Traubengeld zu spüren bekommen. Aber: Die Generalversammlung war sich einig, wenn man Wein gut verkaufen will, muss man Wein auch gut machen.

Stichwort, gut verkaufen. Die preiswerten Importe aus Übersee können schon manchen Weinfreund schwach werden lassen. Warum ist der Wein aus Saale-Unstrut so teuer?

Mit solchen Preisen können wir nicht konkurrieren. Wir haben keine Weinplantagen, die mit einem Maschinenpark kostengünstig bewirtschaftet werden. Unsere Trauben wachsen vielfach an Steilla-

Dr. Gerald Lange wurde 1956 in Halle geboren und studierte an der technischen Hochschule Merseburg Betriebswirtschaft. Dort promovierte er 1986 und arbeitete als wissenschaftlicher Oberassistent. Seit 1993 war er für die PwC Deutsche Revision AG (PriceWaterhouseCoopers) als Steuerberater tätig. Er stammt aus einer alteingesessenen Winzerfamilie in Höhnstedt, die bis auf das Jahr 1798 zurückgeht. Seit 1990 Mitglied in der Winzervereinigung, wählte ihn die Mitgliederversammlung 1993 in ihren Aufsichtsrat. Dort fungierte er zuletzt als stellvertretender Vorsitzender. Im Oktober 2004 übernahm er die Geschäftsführung der Winzervereinigung.



Qualität ist Trumpf. Produktionsleiter Hans-Albrecht Zieger (links) überprüft mit Kennerblick die Klarheit des Weines. Ihm zur Seite der zweite Kellermeister Knut Kiok.

gen, die einen enormen manuellen Aufwand erfordern. Solche Anlagen prägen aber die Region, machen die Flusslandschaft unverwechselbar, aber auch den Wein. Das möchten wir gern dem Konsumenten vermitteln. Doch mit solchen Argumenten allein kann man auf dem Markt auf Dauer nicht bestehen. Die Produkte müssen dem hohen Anspruch entsprechen. Doch nicht alle Trauben versprechen auch, Top-Weine zu werden. Für uns heißt das, sehr genau zu differenzieren. Wir wissen über unsere Bonitur, was uns jeweils zur Ernte erwarten wird. Also organisieren wir die gemeinsame Anlieferung vergleichbarer Qualitäten, damit im Keller zusammen wächst, was auch zusammen gehört. Bislang hieß es: Dienstag liefern alle Winzer aus Gleina ihren Weißburgunder. Nun heißt es: Dienstag liefern die Winzer Weißburgunder von ganz bestimmten Flächen an. Es gibt also nicht mehr das gleichmachende große Genossenschaftsfass, wo alles landet. Wir haben im Keller mehrere Millionen Euro investiert, um hier die Weinströme zu kanalisieren.

Wir haben in den letzten zwei Jahren unsere Ausbau-Mannschaft verstärkt. Jetzt haben wir drei hervorragende Experten an den Holz-Fässern und Edelstahl-tanks, die sich um das Weinmachen kümmern. In der Folge haben wir unser Angebot enorm gespreizt. So gibt es denn beispielsweise nicht nur einen Spätburgunder von einem Jahrgang, sondern eben vier, gestaffelt nach Qualität. Classic, trocken, halbtrocken und als Sonderedition Vierte Jahreszeit.

Verwirrt diese Vielfalt nicht den Kunden am Einkaufsregal?

Die Flaschen stehen nicht in den gleichen Regalen, denn auch im Absatz gehen wir unterschiedliche Wege. Da ist unser Premium-Segment. Hier finden sich zum Beispiel Barrique-Weine, Auslesen, Spätlesen, Classic- und Selectionsmarken und Sondereditionen. Die finden Sie in unserer Weingalerie, im Fachhandel, in der Gastronomie. Künftig sollen hier bis zu einem Drittel aller Flaschen verkauft werden. Der jüngste Zuwachs hier ist ein Hölder-Eiswein, gelesen bei tiefem Frost, am 22. Dezember 2004. Davon gibt es nur eine Handvoll kleiner Flaschen. Der größte Anteil – bis zu 60 Prozent – geht in den Lebensmitteleinzelhandel. Hier präsentiert sich die Winzervereinigung vorwiegend mit sortenreinen Produkten.

Die Verbraucherströme der letzten Jahre haben gezeigt, dass der bequeme Einkauf im gut sortierten Supermarkt auch für Weinfreunde akzeptabel ist, also stehen hier auch passable Tropfen. Da arbeiten wir mit einem Vertriebsprofi zusammen. Mark und Schüle sorgt dafür, dass in jedem zweiten Supermarkt Ostdeutschlands die Winzervereinigung vertreten ist. Schließlich rundet das Basissegment unsere Palette ab. Das sind zum Beispiel jahrgangsunabhängige, sehr preisbewusste Cuvee-Weine, die beim Discounter stehen.



Premiere für die Winzervereinigung: Erstmals wurde der Wein von Händels Weinberg in Freyburg gekellert. Winzer Hubertus Sommerfeld (links) empfängt die erste Flasche aus den Händen von Geschäftsführer Dr. Gerald Lange. Händels Vater, der Kammerdiener und herzoglich-weißenfelsische Leibchirurgus Georg Händel (1622-1697) besaß um die Jahrhundertmitte einen Weinberg in der Flur Pohlingen bei Müllerdorf (Saalkreis).

Wohin soll die Genossenschaftsreise gehen?

Wir wollen das Premiumsegment weiter ausbauen. Hier zeigen wir Unverwechselbarkeit zu einem vernünftigen Preis. Besonders, wenn wir diese Tropfen in unserer eigenen Wein-Galerie in Freyburg an den Kunden bringen. Es ist dabei nicht nur der Wein allein. Es geht um Landschaft, Natur, Erlebnis... Ein funktionierender Tourismus ist die beste Verkaufsförderung. Die Kellerführungen, die Verkostungen vor Ort boomen. Deshalb haben wir unsere Räumlichkeiten umgestaltet, bieten auch thematisch ausgerichtete Routen durch unser unterirdisches Reich an. Wir setzen auf Information, denn je mehr man sich mit den wunderbaren flüssigen Produkten auseinandersetzt, umso interessierter wird man. Und schließlich suchen wir den Schulter-

schluss mit anderen regionale Unternehmen, um von einander zu profitieren. Die Molkereigenossenschaft Bad Bibra produziert hervorragende Käsespezialitäten. Das passt zum Wein. Aber, haben Sie schon einmal eine hochsüße Grauburgunder Auslese mit einem Stück Rum-Trüffelschokolade aus dem renommierten Hause Halloren probiert? Das sollten Sie aber. Die älteste Schokoladenfabrik Deutschlands steht in Halle. Wir loten gerade unsere gemeinsamen Möglichkeiten aus. Sie fragten eingangs nach Überraschungen. Das ist eine. T.M.L.



Majestätische Hände helfen bei der Lese historischer Trauben. Die amtierende Weinkönigin von Saale und Unstrut Franziska Krüger (Mitte) und die Weinprinzessin Elisabeth Born füllen die Butte von Winzer Hubertus Sommerfeld auf dem Händel-Weinberg in Zapfendorf.
Fotos: Archiv Winzervereinigung