

# Ein Zugpferd namens Primitivo

Der Primitivo-Boom nimmt vorerst kein Ende. Doch auch andere Weine vom unteren Ende des italienischen Stiefels machen Weinen aus etablierten nördlicheren Regionen wie der Toskana oder dem Piemont den Rang streitig. Das Erfolgsrezept: geschmeidige Geschmacksbilder und moderate Preise.



Vor rund zehn Jahren begann der Trend: Über die Gastronomie im ita-  
lienverliebten München trat der Primitivo seinen Siegeszug nach ganz Deutschland an. Und noch immer verzeichnet er deutliche Zuwächse. Andere Weine aus Südtalien, insbesondere aus Apulien, konnten von dieser Entwicklung profitieren. Gut eingeführt ist heute etwa der Salice Salentino, vor allem aber konnten sich Appassimento-Weine etablieren. Letztere sind im Geschmack dem Primitivo ähnlich: Sie versprechen viel Frucht, weiche Tannine und etwas mehr Restsüße. Mittlerweile werden einige von ihnen sogar als „halbtrocken“ ausgezeichnet, vor allem solche, die in Discounter-Regalen zu finden sind.

Aus Sizilien am bekanntesten ist nach wie vor der Nero d'Avola. Daneben bietet die Insel viele Weine aus internationalen Rebsorten wie Syrah und Merlot und ist auch damit durchaus erfolgreich. Auf kleinerem Niveau ziehen die autochthonen Weißweine aus Sizilien nach, z. B. Grillo, Zibibbo oder Cattarratto. Laut Zahlen des italienischen Statistikinstituts Istat konnte Apulien seine Weinexporte in alle Welt allein im vergangenen Jahr um 20% steigern, Sizilien um 19%. Zum Vergleich: Italien insgesamt kam auf ein Plus von 7%. Obwohl mittlerweile auch im hiesigen Discount günstige Weine aus diesen Re-

gionen stehen, etwa Primitivo Puglia (UVP: 2,89 Euro) oder Giacondi Nero d'Avola Merlot Sicilia (UVP: 2,59 Euro) bei Aldi Süd, tut das südtalienischen Weinen anderer Preisklassen bisher offenbar keinen Abbruch. Es scheint vielmehr, als könne man derzeit gar nicht genug Primitivo in verschiedenen Variationen im Sortiment haben.

Die Stephan Pellegrini GmbH, Landau, beispielsweise hat zu Jahresbeginn den Primitivo IGP Salento Tre Filari (UVP: 11,90 Euro) der Cantine Sampietrana eingeführt – es ist der siebte Wein dieser Rebsorte, den die Fachagentur nun führt. Und auch für den neuen Primitivo seien die ersten Verkaufszahlen „mehr als vielversprechend“. Die Topseller seien wiederum der Cantine Sampietrana Primitivo IGP Salento Carlone (UVP: 8,90 Euro) und der Primitivo Pietra Pura Mandus (UVP: 10,90 Euro) von Rocca delle Macie.

Neben drei Herstellern aus Apulien hat Pellegrini „nach langer Suche“ mit Vaccaro nun auch ein sizilianisches Weingut ins Sortiment aufgenommen. Von diesem seien bisher besonders der Nero d'Avola & Merlot IGT Terre Siciliane (UVP: 7,90 Euro) und der weiße Grillo DOC Sicilia (UVP: 6,90 Euro) nachgefragt. Dauerbrenner seien außerdem die Literweine aus Apulien und Sizilien aus der Serie Il Mio (UVP: 5,90 bis 6,90 Euro).

Die südtalienischen Regionen, so Pellegrini, „haben zwar eine Jahrhunderte alte Weinbautradition, hinken aber vom Image, vom Profil und vor allem von den erzielbaren Preisen noch meilenweit hinter Regionen wie Piemont oder Toskana her.“ Dies könne man aber „durchaus auch als Vorteil sehen, denn man kann unbelastet von im Ausland bekannten Traditionen ein junges und unverbrauchtes Image aufbauen.“

„Für Südtalien zeigt sich eine sehr schöne Stabilität, wir generieren immer noch Wachstum im guten einstelligen Bereich. Apulien

**„Die Zukunft für italienische Weine in Deutschland wird sich unterhalb von Rom abspielen.“**

ist dabei nach wie vor der Motor“, berichtet Hans-Christian Dobroschke, Marketingleiter bei GES Sorrentino in Delmenhorst. Primitivo sieht er als „die Leitrebsorte Südtaliens“, weshalb die Delmenhorster ihn auch vom apulischen Weingut Torre Vento in vielen Variationen und Preiskategorien (UVP: 6 bis 19 Euro) anbieten. Im Aufwind sieht Dobroschke aus Apulien außerdem Weine der Rebsorte Nero di Troia, vor allem den Vigna Pedale Castel del Monte Rosso Riserva (EVP: 11,90 Euro).

Eine Besonderheit bei GES Sorrentino ist das Weingut Librandi aus Kalabrien. Weine aus dieser Region findet man auf dem deutschen Markt eher selten – mit Ausnahme von Platzhirsch Librandi. Der Critone Val di Neto IGT (UVP: 7,90 Euro), eine Cuvée aus Chardonnay und Sauvignon Blanc, sei sogar einer der meistverkauften Artikel im gesamten Sortiment, berichtet Dobroschke. „Weißweine aus Süditalien sollte man nicht unterschätzen. Wenn sie aus Höhenlagen kommen, überraschen sie mit viel Frische und stabiler Säure.“ Aus Sizilien betreut Sorrentino das Premiumweingut Donnafigata, von dem annähernd genauso viele Weißweine wie Rotweine abgesetzt werden. Mit Di Majo Norante aus Molise und Villa Mathilde aus Kampanien besetzt Sorrentino außerdem zwei weniger bekannte Herkünfte.

Die R&W Wein Vertriebs GmbH aus Hofheim/Taunus, die Direktimporte aus Italien an hiesige Abnehmer vermittelt, führt derzeit aus dem Süden des Landes nur die Kellerei Alto Belice aus Sizilien, ist aber auch auf der Suche nach einem neuen Weingut in Apulien. Von seinem letzten apulischen Partner habe er sich getrennt, weil dieser keine konkurrenzfähigen Preise anbieten konnte, berichtet Geschäftsführer Michele Rizzo. Natürlich sei ebenso die Qualität entscheidend, er sondiere gerade mehrere Angebote.

Aus Sizilien berichtet er von guten Absätzen von Nero d'Avola und Grillo. „Nachdem

**„Süditalien hat zwar eine alte Weinbautradition, hinkt aber bei Image, Profil und Preisen meilenweit hinter Piemont oder Toskana her.“**

letztes Jahr der Nero d'Avola zu einer DOC umgewandelt wurde, sind die Preise etwas gestiegen. Man muss abwarten, wie es sich entwickelt.“ Bei den Weißweinen aus Sizilien könne man zufrieden sein, die bisherigen verkauften Mengen zu halten. Generell ist Rizzo jedoch der Meinung: „Die süditalienischen Weine haben nach wie vor Priorität. Mit Toskana und Piemont gelingt uns keine große Entwicklung.“ Der Grund: „Vor drei Jahren waren dort die Keller voll, und deshalb wurden Weine wie Barolo und Chianti Classico sehr billig verkauft. Das hat angefangen, diese Regionen kaputt zu machen.“

Von einem Umsatzplus von über 50% im vergangenen Jahr mit süditalienischen Weinen berichtet das Weinkontor Freund, Borgholzhausen. Die am stärksten wachsenden Artikel auch dort: Primitivo Puglia IGT (UVP: 7,50 Euro) und Primitivo di Manduria DOC



Rosé, Rot und Weiß: Süditalien leuchtet in allen Farben.

(UVP: 9,50 Euro) von Terre Avare, berichtet Geschäftsführer Dirk Röhrig. Ebenfalls eine sehr gute Entwicklung bescheinigt er der Appassimento-Linie Tank von Carnivini, die gerade mit einem Syrah erweitert wurde (UVP: 8,90 Euro). Von einem Überraschungserfolg berichtet Röhrig für den Mea Culpa (UVP: 14,90 Euro) von Mario Minini, eine Cuvée von sizilianischen und apulischen Trauben. „Er ist nicht einmal mit einem Jahrgang bezeichnet. Das läuft nur über Geschmack und Ausstattung.“

Mit Cusumano hat Freund einen sizilianischen Premiererzeuger im Angebot, dessen Weine man wieder verstärkt im Fachhandel positionieren wolle. „Die Red Labels von Cusumano sind derzeit mit 6,90 Euro zu günstig positioniert. Ihr Preis soll künftig

7,90 Euro betragen.“ Konstante Umsätze vermeldet Röhrig für Corte dei Mori aus Sizilien. „Vor 20 Jahren noch spärlich vertreten, gehört Sizilien mittlerweile fest ins Sortiment, im Fachhandel insbesondere mit den autochthonen Rebsorten.“

Auch wenn er den anfänglichen Erfolg von Nero d'Avola mittlerweile als gebremst einstuft. Bei Apulien ist Röhrig sich sicher, dass Primitivo ein wichtiges Produkt bleiben wird. Wenn aber die Appassimento-Welle abebben sollte, sehe er Apulien absatzmäßig hinter Sizilien zurückfallen. Als weiteres süditalienisches Weingut führt er außerdem Indomito aus Kampanien mit autochthonen Rebsortenweinen von Aglianico und Falanghina (UVP: je 7,30 Euro).

„Wir finden in Süditalien ein Klima und Terroir vor, das für kommerziell erfolgreiche Weine geradezu prädestiniert ist. Die deut-

schen Konsumenten schätzen den Gehalt und die Vollmundigkeit der Weine. Die Breite des Rebsortenspiegels sorgt zudem für ein interessantes Spektrum von Weinen für jeden Geschmack und Anlass“, meint Markus Hotze, Geschäftsführer von Eggers & Franke, Bremen. Einen Verkaufsschlag im LEH führt das Importhaus mit der Range Doppio Passo aus Apulien. „Unser Doppio Passo Primitivo (UVP: 7,49 Euro) war 2017 laut Nielsen-Zahlen der zweitmeistverkaufte Einzelweinartikel im deutschen Handel – demnach gingen 2,5 Mio. Flaschen über die Ladenkassen. Der Absatz hat sich damit gegenüber 2016 um 72% gesteigert“, berichtet Hotze. Der Doppio Rosato (UVP: 5,99 Euro), der im vergangenen Jahr eingeführt wurde, sei mit rund 420.000 Flaschen bereits der meistverkaufte Rosé im Cash-&-Carry-Bereich. Die Settesoli-Range (UVP: je 4,99 Euro) aus Sizilien wiederum habe sich „aktuell noch nicht so entwickelt, wie wir es uns erhofft haben. 2017 lagen wir auf einem Niveau von 30.000 Flaschen. Durch eine neue Ausstattung erhoffen wir uns hier 2018 deutlich mehr Zug.“

Das Weinunternehmen Zonin berichtet, dass sich der Umsatz mit seinem Primitivo IGT (UVP: 6,99 Euro) für den LEH im vergangenen Jahr verdoppelte, ebenso wie der des Sasseo Primitivo di Salento IGT (UVP: 14 Euro) der Masseria Altemura für den Ontrade. Daneben sei ein gutes Wachstum für den Rosé zu beobachten, berichtet Kommunikationsmanagerin Alessandra Zambonin. Überdies wolle sich das Unternehmen vermehrt den Weißweinen aus Apulien und Sizilien widmen: „Autochthone Reben wie Grillo, Insolia, Fiano und Falanghina sind zunehmend bei Verbrauchern erfolgreich, die offen für Neues sind. Diese Tendenz wird dadurch verstärkt, dass die Deutschen Apuli-



**Donnafugata:** Die Cantina Entellina liegt in Westsizilien umgeben von Weinbergen und Olivenhainen. In der Kellerei werden die Weine des Betriebs ausgebaut.



**Masseria Altemura:** Mit dem Betrieb in Apulien hat der norditalienische Big Player Zonin ein starkes Standbein in Süditalien geschaffen.



en und Sizilien immer öfter als Urlaubsziel wählen.“ Zur ProWein stellte Zonin darüber hinaus zwei neue Schaumweine aus Süditalien vor: den Masseria Altemura Saliente aus der Rebsorte Falanghina (UVP: 8,99 Euro) und den auf Nero d’Avola basierenden Neroluce Sicilia DOC Brut (UVP: 11,50 Euro) seines sizilianischen Weinguts Feudo Principi di Butera.

Auf Apulien und Sizilien konzentriert sich das Süditalien-Angebot von Weinstrasse Adolph, Köln. Von Torre Quarto aus Apulien führt die Fachagentur neben roten Bestsellern wie Primitivo Tarabuso (UVP: 6,90 Euro) und Appassimento Passione di Torre Quarto (UVP: 6,50 Euro) auch Weißweine, mit deren Verkaufszahlen man durchaus zufrieden sei, z. B. vom Bianca Greco (UVP: 6,50 Euro), berichtet Andreas Dünschede. „Alle Weine dieses Weinguts stammen aus einer Hochlage mit Kalkgestein, so dass sie frisch und elegant wirken, nicht so alkoholisch. Das macht sie interessant für Kunden, die sich weiterentwickeln wollen. Primitivo hat ja jetzt jeder schon einmal getrunken.“

Vom sizilianischen Weingut Cantine Colosi führt Dünschede neben Nero d’Avola (UVP: 8,90 Euro) auch eine Spezialität: je einen Rot- und Weißwein (UVP: je 9,80 Euro) von der Vulkaninsel Salina, die Sizilien vorgelagert ist. Diesen bescheinigt er eine hohe Dynamik, denn mit ihnen könne sich der Fachhändler vom bekannten Sizilien-Angebot aus dem LEH abheben. „Dank Sizilien und Apulien kommt der Süden insgesamt nach vorne. Das Potenzial Süditaliens ist aber noch lange nicht ausgeschöpft, es gibt noch viel zu entdecken, auch in den anderen Regionen“, so Andreas Dünschede. Die Weinstrasse Adolph sei dort nur noch nicht fündig geworden, denn „wir brauchen auch von dort nicht nur ein, zwei gute Weine, sondern ein Weingut mit vielen herausragenden Weinen, so dass die Fachhändler erfolgreich palettenweise importieren können.“

Zeter – Die Weinagentur, Neustadt/Weinstraße, bietet Weine aus Apulien und Sizilien von Cantine San Marzano an. Den Primitivo di

Manduria Sessantanni bezeichnet Geschäftsführer Christian Zeter als „ein Flaggschiff des Primitivo-Hypes“. Obwohl mit 11,62 Euro ab Keller „nicht gerade im Preiseinstiegsbereich“ angesiedelt, sei er einer der bestverkauften Weine in seinem gesamten Sortiment. Ebenfalls eine gute Nachfrage verzeichnet Zeter für den Primitivo Rosé Tramari (3,62 Euro ab Keller) – für Rosé aus Apulien sieht er eine größere Bedeutung als für Weißweine aus

**„Die Primitivo-Produzenten haben sich derart vermehrt, dass größere Preiserhöhungen nicht zu erwarten sind.“**

der Region. „Auch Negroamaro könnte noch Anschluss finden. Der Name passt, man kann ihn sich gut merken und aussprechen, und man kann in ihm mehr Struktur finden als im Primitivo.“ Die Sizilien-Linie der Cantine San Marzano wiederum fungiere bei ihm mehr als Beiwerk: „Die Nachfrage ist hier in den letzten Jahren zurückgegangen zugunsten von Apulien.“

Beim Importhaus Saffer Wein, München, hat ebenfalls Apulien die Nase vorn – allein aus dieser Region habe man im vergangenen Jahr rund 2 Mio. Flaschen abgesetzt, berichtet Geschäftsführer Andreas Saffer. Es folgt Sizilien mit rund einer halben Mio. Flaschen. Beide Regionen „wachsen nach wie vor zweistellig.“ Der Erfolg von Apulien sei maßgeblich vom Primitivo geprägt, „aber auch Weine mit überwiegendem Anteil an Negroamaro wie Salice Salentino sowie Malvasia und Nero di Troia gewinnen an Beliebtheit.“ In Sizilien seien die Rebsorten Nero d’Avola, Merlot, Cabernet Sauvignon und Chardonnay tonangebend. „Jedoch auch der Grillo und speziell der Zibibbo erfreuen sich wachsender Beliebtheit.“ Weine aus Kalabrien, Kampanien und Molise sind ebenfalls im Sortiment vertreten, diese seien aber hauptsächlich „für die Gastronomie ein wichtiges Randsortiment.“

**Stetiges Wachstum**  
Süditalien-Exporte [Mio. Euro]

	2015	2016	2017	Veränd. 2017 gg. Vj.
Kampanien	21	19	23	+23
Apulien	47	57	69	+20
Basilikata	1	1	1	-2
Kalabrien	2	2	3	+6
Sizilien	51	55	65	+19
Sardinien	11	12	12	-4

Quelle: ISTAT



„Gerade im Norden Deutschlands, wo der Gardasee weit entfernt liegt, sind die roten Südtaliener heute deutlich absatzstärker als Rote aus Norditalien“, berichtet Alexander Piehl, Geschäftsführer des Hamburger Importhauses Max Piehl. Insbesondere für Appassimento-Weine sieht er in seinem Sortiment die größten Steigerungsraten, etwa für Appassimento Gold Cà Vittoria (UVP: 8,95 Euro). „In diesem Bereich gibt es momentan auch die meisten Marktneuheiten.“ Aus Sizilien laufe der weiße Grillo immer besser, weil

**„Weißweine aus Südtalien sollte man nicht unterschätzen. Wenn sie aus Höhenlagen kommen, überraschen sie mit viel Frische und stabiler Säure.“**

die Rebsorte „sehr zugängliche Qualitäten ergibt.“ Bei Piehl ist sie mit dem Punto 8 von Ottoventi vertreten (UVP: ca. 8,60 Euro). Die meistverkauften Weine seien jedoch Primitivo und Nero d'Avola der Linie Caleo (UVP: je 5,99 Euro) von Botter.

Südtalienischer „Pacemaker“ für Gruppo Italiano Vini (GIV) ist laut Deutschland-Geschäftsführer Rouven Mertens ebenfalls der Primitivo, einerseits von der LEH-Marke Arcale (UVP: 3,99 Euro), andererseits der Pilùna Primitivo Salento IGT (UVP: 6,45 Euro) von Castello Monaci für den Fachhandel. Doch auf Primitivo allein wolle man nicht allzu stark bauen. „Wir stellen ein gesundes Wachstum

bei Negroamaro und Salice Salentino fest. Auch der Negromaro Rosato entwickelt sich derzeit super, er ist einer der meistverkauften Rosatos bei uns“, berichtet Mertens. Negroamaro wolle man mittelfristig weiter nach vorne bringen, da sich das Weingut Castello Monaci in der apulischen Unterregion Salento befindet, wo diese Rebsorte die typischere ist.

Topseller aus Sizilien sind für GIV hierzu-lande die Literweine von Chardonnay und Syrah der Marke Solandia (UVP: je 2,99 Euro), die bei Rewe angeboten werden. „Mit ihnen wachsen wir auf einem hohen Niveau immer noch zweifelhaft“, so Mertens. Bei Weinen der Tenuta Rapitalà

sieht er vor allem ein gutes Wachstum etwa für den Syrah Nadir (UVP: 10,50 Euro). Dieser werde vor allem in der gehobenen Gastronomie im offenen Ausschank eingesetzt. Nero d'Avola wiederum verkaufe sich, im Gegensatz zu Primitivo, nicht von selbst.

Mit Re Manfredi gehört zur GIV auch das größte Weingut in der Basilikata. Eine der typischen Rebsorten dieser Region ist der rote Aglianico, der in dem Weingut u. a. mit dem Manfredi Rosso Aglianico del Vulture DOC Taglio del Tralcio (7,90 Euro) vertreten ist. Für ihn werden die Trauben am Rebstock rosiniert, so dass er ein ähnliches Geschmacksbild wie ein Appassimento erhält.

Dass sich Weine aus Südtalien auch weiterhin gut halten werden, davon gehen die meisten Marktteilnehmer fest aus. „Die Zukunft für italienische Weine in Deutschland wird sich unterhalb von Rom abspielen“, ist sich Christian Zeter sicher. „Was wir tun müssen, ist, die Marken zu pflegen.“ Für Südtalien und insbesondere Primitivo seien die Aussichten auch deshalb gut, weil eher stabile Preise zu erwarten seien, meint etwa Michele Rizzo. „Die Primitivo-Produzenten haben sich derart vermehrt, dass ich nicht denke, dass in naher Zukunft größere Preiserhöhungen zu erwarten sind.“ Zuletzt waren allerdings auch hier bei manchen Erzeugern Preisanpassungen aufgrund der kleinen Ernte 2017 nötig gewesen. Aufgrund von großer Hitze und Trockenheit wurden in Apulien und Sizilien jeweils um 30% geringere Mengen als im Vorjahr eingefahren.

Andere machen sich aber auch Gedanken darum, wie sich Südtalien mittelfristig weiter profilieren kann. „In meinen Augen sollten sich die Regionen vorsehen und nicht versuchen, jeden Trend oder jede Mode mitzumachen, etwa beim Anbau von bekannten internationalen Rebsorten oder bei Appassimento“, mahnt Stephan Pellegrini. Stattdessen sollten sie „ihr Profil schärfen durch den gesetzlichen Schutz der Weine, z. B. durch Einführung von DOP oder DOCG und durch kombinierte Maßnahmen in den Bereichen Wein, Gastronomie und Tourismus.“

Alice Gundlach



1893

CASTELLINA IN CHIANTI

2018

Seit 125 Jahren steht die Familie Cecchi für den typischen Geschmack des Chianti Classico und die Eleganz der Familientradition.



CECCHI

www.cecchi.net



FAMIGLIA CECCHI  
HALL 7  
BOOTH D4