



André Lategan inspiziert die Reben des Weinguts Amisfield, auf dem er für den Weinbau verantwortlich ist (Bild links oben). Im Keller von Gibbston Vallley Wines reifen die Weine in französischen Barriques (Bild links unten). Die Reben von Cloudy Bay erstrecken sich am Fuß von Hügeln, an denen Goldsucher aus früheren Zeiten deutliche Spuren hinterlassen haben (Panorama).

Neuseeland

Abenteurer des Spätburgunders

Im Hügelland von Central Otago, im Süden der Südinsel Neuseelands gelegen, haben Winzer frühere Goldsucher abgelöst. Sie bauen auf einen nachwachsenden Schatz: den Spätburgunder.

In Neuseeland gibt es nicht nur mit Sauvignon blanc bewachsene Ebenen und immens große Weingüter. In Central Otago, im Süden der Südinsel, setzen Winzer auf Pinot noir, den Spätburgunder. Er ist mit 15 Prozent die am zweithäufigsten angebaute Rebsorte des Landes. „Hier ist es nicht kälter als in Burgund oder in der Champagne“, lässt man Besucher häufig wissen. 1864 hat der französische Goldgräber Jean-Désiré Féraud in diese Region die ersten Reben eingeführt. Zu jener Zeit waren die Hügel von Minenbetreibern zerpflegt. Die wenigen Reben einer undefinierten Sorte, die wuchsen, waren wurzelecht und die Reife der Trauben war vom Zufall abhängig. Heute haben das kühle Klima und die Reblaus die Winzer dazu gebracht, Pfropfreben von Pinot noir zu bevorzugen. Er wächst auf 1555 Hektar der 1930 Hektar Reben, die in Central Otago registriert sind.

Vor den Rebflächen von Cloudy Bay, die durch einen Zaun gesichert sind, weist ein verblasstes Schild darauf hin, dass es verbo-

ten ist, mit Stiefeln einzutreten, an denen Erde haftet. Man wollte so die Reblaus draußen halten. Aber das hat keine Gültigkeit mehr: „Wir hatten wurzelechte Reben, die wir vor zwei Jahren gerodet haben. Sie hatten wenig Blätter und die Trauben reiften schlecht. An ihre Stelle haben wir sechs Klone von Pinot noir gepflanzt, die wir biologisch bewirtschaften“, erläutert Derek Beirnes, der Kanadier, der für die 30 Hektar Reben verantwortlich ist, die der französischen Unternehmensgruppe für Luxusgüter LVMH gehören.

Die Reben werden bewässert, weil es wenig regnet (zwischen 300 und 400 mm/Jahr). Vier Beschäftigte arbeiten hier übers Jahr. Hinzu kommen Saisonarbeitskräfte aus Vanuatu, die die Rebstöcke zur besseren Durchlüftung der Trauben entblättern und später lesen.

Zwischen den Reihen setzt Derek auf eine Pflanzenmischung aus Hafer, Rettich, Senf und Erbsen. Er setzt Schwefel gegen Echten und Kaliumbicarbonat gegen Falschen Mehltau ein, aber kein Kupfer, weil der Bekämpfungsdruck gering ist. Zwischen den Frösten im Frühjahr und im Herbst ist die Saison kurz. Die Ernte, von Hand gelesen, erbringt zwischen fünf und sechs Tonnen/Hektar. Sie wird im Kühllaster in den Keller in Marlborough gebracht und zu den hochwertigen Weinen Te Wahi und Te Koko verarbeitet. Sie



Bilder: Pierrick Bourgault

Phillipa Battley, Önologin von VinPro, hat gerade Trauben entnommen für die Spätlese, um eine Reifekontrolle durchzuführen (kleines Bild links außen). Ein Traktorfahrer von den neuseeländischen Ureinwohnern, den Maori, auf dem Weingut Amisfield sowie eine Rebschneiderin auf dem Weingut (die beiden mittleren Bilder). Tracey Wells von Prophet's Rock vergleicht ihre Pinot noir-Weine mit denen aus Burgund (Bild rechts).

kosten 50 und 80 Euro/Flasche. Ein weiteres Gut ohne eigenen Keller vor Ort ist Wooing Tree, gegründet von Steve Farquharson und seiner Frau. Von Haus aus Informatik-Fachleute, haben sie den Weinbau in Großbritannien erlernt und ihr Projekt dann um Vertriebsaktivitäten erweitert.

Off nur Marke und Vertriebsnetz

„Nur die Hälfte der Erzeuger hat ihren Keller mit dabei. Die anderen setzen wie wir auf Dienstleister oder auf Nachbarn. Das ist kostengünstiger. Manche haben nicht einmal Reben – nur eine Marke und ein Vertriebsnetz“, erläutert Steve. Diese Unternehmer kaufen Spätburgunder für zwei Euro/Kilo und Grauburgunder für 1,50 Euro/Kilo. Steve und seine Familie haben 17 Hektar Pinot noir und einen Hektar Chardonnay auf ebener Fläche. Sie bauen ihre Ernte bei VinPro aus. Dieser Dienstleister gewährleistet Sicherheit und Sauberkeit: Warnwesten sind verpflichtend für alle Besucher und Be-

schäftigte. Es wird ein Besucherregister geführt mit Personendaten, Ankunftszeit und Abreisezeit. „Wir verarbeiten jährlich 900 Tonnen Trauben von 20 Erzeugern oder Marken und füllen ab“, erklärt Philippa Battley, Önologin von VinPro, die auch die Proben für die Reifekontrolle zieht. Steve ist zufrieden: „Sie sind gut ausgerüstet. Ich mache meine Verschnitte, meinen Stil mit etwas Restzucker. Ihre Dienstleistung kostet 1,70 Euro/Liter für Rotwein, für Weißwein weniger.“

Steve verkauft seine Weine zwischen acht und 27 Euro/Flasche, zu 80 Prozent in Neuseeland, zehn Prozent im Export und zehn Prozent in seinem Haus-Restaurant. Sie sind alle als „Veganer- und Vegetarier-freundlich“ ausgewiesen. Bei Prophet's Rock wurde der Keller über Jahre ebenso als nicht prioritär angesehen.

Zwischen 2010 und 2018 hat dieses Weingut seine 33 Hektar bei seinem Nachbarn Amisfield verarbeiten lassen. Erst 2019 hat es den eigenen Keller errichtet. Ein Verkaufsraum mit Restaurant ist projektiert. Das Weingut ist nach Bob Prophet benannt, einem Goldsucher, der das Gelände für sich reklamiert hatte. Die Reben in Hügellage verfügen über eine stabile Windschutzeinrichtung. Nach und nach werden die wurzelechten Reben, die von der Reblaus heimgesucht werden, durch Pfropfreben ersetzt.

„Intensiver und strukturierter als in Burgund“

„Unsere Pinot noir-Weine kommen denen in Burgund nahe, sind aber intensiver und strukturierter mit noch mehr Extrakt“, erläutert Tracey Wells, Assistentin des französischen Önologen Paul Pujol. Ein weiterer Unterschied zu Burgund: Das Weingut baut auch Riesling an und macht aus einem Teil seiner Pinot-noir-Trauben Roséweine. Die Barrique-Fässer sind aber aus Frankreich, „weil wir Fässer bester Qualität bevorzugen und sie lange erhalten wollen“, so Tracey

Wells. Die Weine verkaufen sich zwischen 18 und 70 Euro/Flasche. Sein Nachbar Amisfield fällt aus dem Rahmen. Aus dem Keller erschallt Rockmusik aus Australien. „Die Angestellten machen das, wie es ihnen gefällt, nur Gangsta-Rap geht nicht“, schmunzelt Stephanie Lambert.

Die Önologin führt das Weingut zusammen mit André Lategan, der für den Weinbau verantwortlich ist. Neben den klassischen Weinen baut Stephanie einen Grauburgunder in der Amphore aus, dazu einen Orange Wine und einen Schaumwein „Pet nat“. „Aber wir verdienen kein Geld mit diesen fun drinks. Und ich habe schon Reklamationen von Kunden erhalten, die glaubten, dass Orange Wine süß ist. Wir verkaufen sie jetzt in unserem Restaurant, wo wir sie erklären“, unterstreicht sie.

Eine weitere Kuriosität ist RKV oder Rocky Knoll Vineyard, der Weinberg am steinigen Hügel. Es gibt hier einen Pinot noir, zur Hälfte abgebeert, wovon ein Teil im Weinberg gärt, während eines Monats in offenen Barriques. Eine eigenwillige Weinbereitung, die Amisfield vor allem Gelegenheit bietet, Bilder und Botschaften in sozialen Netzwerken zu verbreiten und zu belegen, dass die Trauben aus seinen Weinbergen stammen. Weinberge in einer bewahrten Natur: Das Hauptargument Neuseelands, um seine Weine zu verkaufen. □

Corona: Systemrelevant

Die neuseeländische Regierung hat im Zuge der Corona-Krise den Weinbau im Land für systemrelevant erklärt und die Weinlese (auf der Südhalbkugel ab Februar) mit Masken und Abstandsgebot erlaubt. Bei Cloudy Bay wurden die Saisonarbeiter aus ihren Zelten ausquartiert und in den Touristenunterkünften untergebracht, die aufgrund der Pandemie für ihre eigentliche Zweckbestimmung geschlossen waren. Zur Zerstreuung nach der Arbeit „haben wir Ratespiele mit Preisen für die Gewinner und einen Kostümwettbewerb mit gelben Warnwesten organisiert“, erläutert Julie Delmas, Markenmanagerin bei Cloudy Bay. Bis Mitte März beklagte Neuseeland nur 21 Tote in Zusammenhang mit COVID-19, nachdem das Land sehr früh einen Lockdown verordnet hatte.



Pierrick Bourgault

Agraringenieur, lebt als freier Journalist in Paris.