

WEIN.PERSÖNLICHKEIT DES MONATS

Stephan Graf von Neipperg: Der China-Sog ist vorbei



Der 2015er gilt auch nach unseren Verkostungen als ein ganz grosser Jahrgang mit nur ein paar kleinen Fragezeichen, was die Homogenität angeht. Unser Experte René Gabriel sieht ihn als hypothetischen Blend aus 2010 und 2005, der sich perfekt in die Reihe der fantastischen Jahrgänge mit der Endziffer 5 einreicht – mit Ausnahme von 1965. Chefredakteur Giuseppe Lauria hat Stephan Graf von Neipperg, der sechs namhafte Güter im Bordelais besitzt, unter anderem über den Jahrgang, die Zukunft des Primeurhandels und über die Preisentwicklung befragt.

WEINWISSER: Wie ist das Jahr aus Ihrer Sicht gelaufen, was waren die entscheidenden Parameter?

Neipperg: Sicher waren der Lesezeitpunkt und die Art der Auslaugung sehr entscheidend. Der Jahresverlauf stellte sich eher einfach und unproblematisch dar. Wir hatten Regen, als wir ihn brauchten, und an Sonne fehlte es auch nicht. Die gut geführten Weinberge mit lebendigen Böden litten nicht unter unnötigem Stress. Die Trauben kamen mit einer idyllischen Konzentration und Reife in die Keller.

WEINWISSER: Ist es eher ein Jahrgang des Winzers oder des Terroirs?

Neipperg: Sicher beides. Am rechten Ufer musste man die Frische bewahren und im Norden des Médoc musste man um Reife und Konzentration regelrecht kämpfen.

WEINWISSER: Sie haben sowohl am rechten als auch am linken Ufer Besitzungen. Nicht überall war eitel Sonnenschein. Welche Terroirs haben profitiert, wo gab es Herausforderungen?

Neipperg: Auf den ersten Blick hatten es Margaux, Pessac-Léognan und das rechte Ufer einfacher. Im Norden des Médoc gab es wesentlich mehr Regen im September, aber ich habe auch dort grosse Weine gefunden. In der Masse sehe ich dennoch eher das rechte Ufer im Vorteil. Man findet viele hervorragende Weine von weniger bekannten Châteaux.

WEINWISSER: Kommen wir zum Thema Preise. Mit den Top-Jahrgängen 2009 und 2010 sind diese teilweise auch dank der regen Nachfrage aus China, Russland und Indien durch die Decke geschossen. Zuletzt hat sich das Ganze infolge schwächerer Jahrgänge und Nachfrage wieder normalisiert. Wie sehen Sie diese Entwicklung?

Neipperg: Der China-Sog ist vorbei und betraf wirklich nur etwa 25 Marken. Wir gehörten damals nicht dazu und wachsen heute langsam in diesen neuen Märkten. Aber auf der uralten Form: Die Kunden öffnen eine Flasche, trinken sie und wenn sie gut war, kaufen sie eine weitere.

WEINWISSER: Klingt einfach. Aber zurück zu den Preisen. Mit welcher Entwicklung rechnen Sie aktuell?

Neipperg: Bisher sind noch keine Preise auf dem Markt, aber es wird sicher eine Erhöhung geben. Diese wird aber je nach Crus sehr unterschiedlich ausfallen. Viele kleinere Weine haben keine grossen Sprünge gemacht. Wir haben unsere Preise immer so gehalten, dass unsere Weinfreunde die Weine weiter gekauft haben und das wird auch so bleiben!

WEINWISSER: Werden sich die Top-Châteaux preislich immer weiter nach oben entwickeln oder können die anderen irgendwann aufschliessen?

Neipperg: Ich glaube, die sehr bekannten Crus spielen durch ihre Geschichte

in einer eigenen Liga. Man sollte nicht den Fehler machen, sich mit ihnen zu vergleichen. Oder vielleicht erst in 200 Jahren! (lacht)

WEINWISSER: Früher bot der Primeur einen günstigen Einstieg nach dem Prinzip «Kauf jetzt, später wird's teuer». Inzwischen ist das meistens nicht mehr so. Wie sehen Sie aktuell die Zukunftsfähigkeit des Primeur-Systems angesichts der Tatsache, dass eben dieser Primeur-Effekt oft ausbleibt?

Neipperg: Ich glaube, das ist bei vielen Weinen auch heute noch der Fall, vor allem bei den Weinen, die nicht im China-Sog dabei waren. 2014 war ein Jahrgang, bei dem die Weinfreunde eine gute Investition gemacht haben. Sehr gute Weine – und erschwinglich! Unsere Preise sind seither stark gestiegen, um 20 bis 30 %.

WEINWISSER: Was bedeutet Ihnen das?

Neipperg: Der Konsument muss einen preislichen Vorteil haben, wenn er die Weine früh kauft, ansonsten funktioniert das Bordelaiser Geschäftsmodell nicht mehr. Ich glaube, das dürfte den seriösen Châteaux-Besitzern auch klar sein.

WEINWISSER: Das heisst, der Primeurhandel könnte sich zunehmend von Fassproben auf Lieferbarkeit von physisch verfügbaren Flaschen entwickeln?

Neipperg: Ja, aber das kommt sicher auf die Crus an, bei uns können Sie in den Kellern Tennis spielen, es stören nur die Betonpfeiler. Manche Châteaux haben entweder den falschen Preis verlangt oder wollen grössere Lager haben. Im Bordeaux finden Sie viele verschiedene Modelle, den Wein in den Markt zu bekommen.

WEINWISSER: China und Hongkong sind für hochwertige Bordeaux-Weine wichtige Märkte. Der Absatz ist aber in den letzten Jahren nicht zuletzt wegen strengerer Bestimmungen zu den geschäftlich veranlassenden Geschenken und nachlassender Konjunkturdynamik eingebrochen. Expecten Sie jetzt mit der Qualität des 2015 wieder einen Ansturm?

Fortsetzung des Interviews mit Stephan Graf von Neipperg

Neipperg: Der Markt ist erwachsen geworden und unterliegt heute nicht mehr einer verrückten Spekulation, sondern einer normalen vernünftigen Investition in Weine, die der Konsument gerne trinkt – wie überall auch. Unser China-markt nimmt ständig zu, spielt aber im Gesamtvolumen nur eine kleine Rolle.

WEINWISSER: Wegen der praktisch abgeschafften Zinsen wird Wein zunehmend auch als Investmentbeimischung empfohlen. Befürchten Sie, dass grosse Weinfonds sich auf den neuen Jahrgang stürzen?

Neipperg: Ich hoffe nicht. Wein ist zum Trinken da. Wenn wieder spekuliert wird, ist das nicht gut für die Preisstruktur. Die Gefahr besteht aber.

WEINWISSER: Sie waren mit Château d'Aiguilhe einer der Pioniere an der Côtes de Castillon an der Grenze zu Saint-Émilion? Sie haben dort als Erster im grossen Stil investiert. Was hat Sie damals dazu bewegt, sich hier einzukaufen und welche Erfahrungswerte haben Sie damit bisher gemacht?

Neipperg: In Castillon haben wir geniale Terroirs, sie sind zum Teil mit dem Plateau von Saint-Émilion vergleichbar. Die dortigen kalkhaltigen, wenig tiefen Lehmböden ergeben reiche, kräftige Weine. Hier kämpfen wir nicht um Farbe und Struktur, sondern um Finesse. Die Probleme, die sich bei einer Übernahme stellen, sind auf der einen Seite die oftmals schlechten Pflanzungen (Unterlagen und Klone) und auf der anderen Seite eine Markenbildung in einer recht unbekanntem Appellation. Das braucht im Bordeaux immer recht lange. Wie manche hier behaupten: Nur die ersten 200 Jahre sind mühsam.

WEINWISSER: Ist es eher ein Vorteil für Sie, überwiegend am rechten Ufer zu sein?

Neipperg: Wir haben auch ein Weingut in Pessac-Léognan (Clos Marsalette) und ich könnte mir auch ein Gut im Médoc vorstellen, aber das rechte Ufer kenne ich natürlich besser und kann somit auch besser investieren. Die Übernahmen in Castillon und Fronsac sind immer noch sehr günstig.

WEINWISSER: Sie haben sich unter anderem auch in Bulgarien und Südafrika engagiert. War es nie eine Option, in die Prestigeregion Pomerol, quasi vor der Haustür zu investieren?

Neipperg: Klar, aber als armer Winzer wird das wohl weiter ein Traum bleiben. Auch hier gibt es sehr grosse Unterschiede in den Lagen. Die Superqualitätslagen sind horrend teuer.

Die Investitionen in Bulgarien sind wie auch in Aiguilhe strategisch. Wir finden hier eine tiefgreifende Geschichte und grossartige Böden vor; «Zurück in die Zukunft». Südafrika hat vielleicht weniger Geschichte, aber ein phänomenales Terroir, wir werden hier in den nächsten Jahren grosse Weine produzieren. Darauf freuen wir uns.

WEINWISSER: Sprechen wir lieber über das Hier und Jetzt, also über Canon La Gaffelière. Sie setzen ja auch bei Ihrem Grand Vin viel auf die Cabernets. Welche Rolle spielt dabei der Cabernet Franc in Ihrer Cuvée?

Neipperg: Wir haben hier leichtere Böden mit weniger Kalk und Lehmantelen, das Heimatland des Cabernet Franc. Er bringt uns Frische und Tiefe. Ich habe sechs Hektar, über 70-jährige Cabernet Franc-Stöcke, die bei jeder Assemblage ein Must sind. Von ihnen haben wir auch unsere massale Selektion erarbeitet. Wir pflanzen heute ohne jegliche Fremdklone, sprich nur mit unseren eigenen Rebstock-Familien.

WEINWISSER: Wie sehen Sie mit Blick auf die Klimaerwärmung die Zukunft des Merlot im Bordeaux?

Neipperg: Das ist für Biowinzer gar kein Problem. Wir müssen nur für einen lebendigen Boden sorgen und rechtzeitig lesen. Der Merlot muss natürlich auf den richtigen Böden stehen. Es sind die Kalk- und Lehmböden, die dem Wein hohe Säuren und tiefe PH-Werte geben. Unsere Weinphilosophie ist und wird es bleiben, frische und volle Weine zu produzieren. Ein halbvolltes Glas ist eine Katastrophe! Im biologischen Anbau kennen wir das Auseinanderklaffen der physiologischen und alkoholischen Reife nicht. Sprich, wir können wesentlich früher lesen.

WEINWISSER: Apropos alkoholische Reife. Hohe Alkoholausbeute, starke Tannine und viel Neuholz waren lange zu beobachten. In den letzten Jahren scheint sich das wieder mehr Richtung Bordeaux-Klassik zu wenden. Stimmt der Eindruck?

Neipperg: Es gibt sicher noch einige, die meinen, mit hohen Alkoholwerten und starker Auslaugung große Weine machen zu können. Die grossen Weine müssen meiner Ansicht nach vor allem harmonisch und tief sein, mit einer wirklichen Frische. Zu starke Auslaugungen erzeugen harte Weine, die keiner braucht. Zu hoher Alkohol ist nicht förderlich und angenehm im Gaumen. Wir haben dieses Problem nicht im biologischen Anbau.

WEINWISSER: Inzwischen gibt es auch einige namhafte Châteaux, die auf Biodynamie setzen. Ist das für Sie auch eine weitergehende Option?

Neipperg: Wir sind sehr durch die Biodynamie beeinflusst. Wir arbeiten aber auch mit einigen anderen organischen Verfahren, die aus Südamerika kommen. Wir sind hier sehr offen und suchen unseren eigenen Weg. Unser grosses Ziel ist es immer, lebendige Weine zu produzieren und das geht nur durch lebendige Böden und Trauben.

WEINWISSER: Sprechen wir über die Weine und die Vorfreude auf deren Genuss. Wo sehen Sie das erste Trinkfenster für die Grand Vins und für die etwas früher zugänglicheren Zweitweine?

Neipperg: Die ganz grossen Weine sollten wir nicht vor 8-10 Jahren öffnen, viele Weine werden dann lange grosse Freude bereiten. Bei kleineren Weinen werden wir schon in 4-5 Jahren viel Spass erleben.

WEINWISSER: Vielen Dank für das spannende Gespräch.

