

Teure Flöten

Auch der Preis für den Rebsaft steigt. Ökonomische Probleme des Weinbaus

Von Daniel Bratanovic

Mag sie nun Flöte oder Schlegel, Bocksbeutel oder Sachsenkeule heißen, der vergorene Saft muss in die Flasche, befüllt ist sie die »Elementarform« der zu verzehrenden Ware Wein. Was aber, wenn an den Glasbehältern Mangel herrscht? Den fürchten jedenfalls die Bierbrauer des Landes und schlugen jüngst Alarm. »Geht uns bald das Flaschenbier aus?« fragte bange *Bild* und weiß sicher schon, gegen wen sich daraus erwachsender Volkszorn richten lassen wird. Ein Grund für die Engpässe seien vor allem die stark gestiegenen Kosten bei der energieintensiven Flaschenproduktion. Und die Weinbauern? »Winzern im Südwesten machen steigende Glaspreise zu schaffen«, lautete bereits Ende März eine weitaus weniger beachtete *dpa*-Meldung.

Im vergangenen Jahr haben die Winzerinnen und Winzer in Deutschland knapp 8,45 Millionen Hektoliter Wein erzeugt; das sind umgerechnet 1,1 Milliarden Flaschen, die erst einmal hergestellt werden müssen für eine Branche, in der das Pfandsystem unbekannt ist. Die zuständige Glasindustrie gilt aber als besonders energieintensiv. Deren Glasschmelzwannen müssen bei mehr als 1.500 Grad Celsius ununterbrochen am Laufen gehalten werden, erlischt das Feuer, gehen sie kaputt. Der Bundesverband Glasindustrie gibt an, dass die Branchenbetriebe ihre Wannen zu 75 Prozent mit Erdgas erhitzen, von dem derzeit aus bekannten Gründen (Imperialismus) nicht sicher ist, ob es in notwendiger Menge weiterfließen wird. Die Energiepreise seien im Vergleich zum Vorjahr um bis zu 500 Prozent gestiegen, so der Verband.

Kostete die Standardflasche einst rund 20 Cent das Stück, sind es aktuell deutlich mehr als 30 Cent. Der Geschäftsführer des Badischen Weinbauverbandes, Holger Klein, findet laut der erwähnten *dpa*-Meldung »ungewöhnlich«, dass die Glashersteller im laufenden Jahr ihre Konditionen änderten und empfiehlt den Winzern, sofern bereits abgeschlossene Handelsverträge sie nicht binden, ihrerseits die Preise anzuheben. Was aber voraussetzt, den Wein bereits auf Flaschen gezogen zu haben. Das ist längst nicht überall der Fall. Vielerorts herrschen eklatante Nachschubprobleme, hektoliterweise lagert der Rebsaft noch in den Tanks.

Preistreibend wirken sich zudem gestiegene Kosten für Aluminiumverschlüsse, Etiketten und Kartons, für Dünge- und Pflanzenschutzmittel sowie für Sprit aus, denn ohne Diesel fahren keine Schlepper und Raupen, die den Wein aus dem Hang holen. Der Verband Deutsche Prädikatsweingüter geht insgesamt von Steigerungen der Betriebskosten im Umfang von 30 Prozent aus. Hinzu kommen absehbar steigende Preise für eine Ware, ohne die, zumindest während der Lese, auch im Weinberg nichts geht. Da der Mindestlohn per Beschluss der Bundesregierung ab Oktober auf zwölf Euro angehoben wird,

müssen die Winzer ihre zumeist osteuropäischen Saisonarbeiter fortan um bis zu 25 Prozent besser entlohnen als bisher. Der Vorsitzende des Landwirtschaftlichen Arbeitgeberverbands Ernst-Josef Kees nennt das »für uns Winzer eine Katastrophe« und wäht die gesamte Branche am Abgrund. Die Erntehelfer, ohne jedwede Vertretungsmacht, sollen ihre Ware Arbeitskraft weiterhin so billig wie nur irgend möglich anbieten müssen.

Wie auch immer, der Endverkaufspreis für eine Flasche Wein wird steigen. »Hinter vorgehaltener Hand ist beispielsweise bei fränkischen Winzern von im Schnitt 15 Prozent die Rede«, meldete kürzlich der *Bayerische Rundfunk*. Und auf die Weine vom Main dürfte sich der Preisanstieg nicht beschränken. Dies in einer Branche, in der die interne Konkurrenz – das Angebot liegt deutlich über der Nachfrage – die Preise bisher gedrückt und in deutschen Weinlanden zu fortgesetzter Konzentration geführt hat: Die Zahl der weinerzeugenden Betriebe ist bei insgesamt etwa gleichbleibender Rebfläche seit Jahren rückläufig. Die gegenwärtige Lage dürfte den Prozess weiter beschleunigen.

Bei der *Wirtschaftswoche* kümmert man sich derweil nicht um solche Lappalien. Ökonomische Fragen in einem Wirtschaftsfachblatt behandeln? Nicht nötig. In einem länglichen Artikel von Mitte Mai werden die angeführten Aspekte in vier dürren Sätzen abgehandelt. Da geht es um anderes: »ein Premier Crus aus dem Burgund« für »kaum unter 250 Euro zu haben«; »Magnumflaschen von Markus Molitor für 1.999 Euro und 2.599 Euro«; »ein Riesling Beerenauslese (...) kann heute bis zu 20.000 Euro kosten«; »ein Cabernet Sauvignon vom weltberühmten Weingut Screaming Eagle im kalifornischen Napa Valley aus dem Jahr 1992« versteigert »für 500.000 Dollar«. Bourgeoisieprobleme.

<https://www.jungewelt.de/beilage/art/427035>