

# Côtes de l'Elbe

Da es in der DDR nur staatlichen Weinbau gab, ist die Winzerszene im Osten Deutschlands noch relativ jung. Sachsen ist besonders vielversprechend



**Übernachten auf dem Weingut:** Schloss Proschwitz, DZ ab 95 Euro, [gaestehaus-im-weingut.de](http://gaestehaus-im-weingut.de); Weingut Schuh, DZ ab 75 Euro, [weingut-schuh.de](http://weingut-schuh.de)  
**Weinbetriebe:** Martin Schwarz: [schwarz-wein.de](http://schwarz-wein.de); Schloss Wackerbarth: [schloss-wackerbarth.de](http://schloss-wackerbarth.de); Weingut Karl Friedrich Aust: [weingut-aust.de](http://weingut-aust.de); Weingut Kastler Friedland: [kastlerfriedland.de](http://kastlerfriedland.de); Weingut Frédéric Fourré: [weinbau-fourre.de](http://weinbau-fourre.de); Weingut Vincenz Richter, [vincenz-richter.de](http://vincenz-richter.de)  
**Wein in Sachsen:** [weinbauverband-sachsen.de](http://weinbauverband-sachsen.de)  
**Weinstraße:** [saechsische-weinstrasse.net](http://saechsische-weinstrasse.net)

VON PATRICK HEMMINGER

Als Weinbaugbiet hat Sachsen keinen guten und keinen schlechten Ruf – es hat genau genommen gar keinen. Denn die Weine sind außerhalb der Region so gut wie unbekannt, da sie nur selten die Region verlassen. Dabei gibt es in Sachsen einiges zu entdecken – nicht nur die malerischen Städtchen entlang der Elbe, die viele Urlauber auf dem perfekt ausgebauten Elberadweg erkunden. Die vom Fluss geprägte Landschaft ist flankiert von steilen Weinbergen. Die am häufigsten angebauten Rebsorten sind Müller-Thurgau, Riesling und Weißburgunder. Die Böden sind sehr vielfältig: von Granit über Lehm und Löss bis hin zu Sandstein. Wer mit dem Auto von Dresden anreist, sieht schon nach kaum einer halben Stunde die ersten Weinberge.

**Das Klima ist schwierig, die Erträge bleiben niedrig. Deshalb haben die Weine ihren Preis**

Sachsen ist mit rund 500 Hektar bewirtschafteter Fläche nicht nur eines der kleinsten deutschen Anbaugbiete, es ist auch das nördlichste. Entsprechend schwierig sind die klimatischen Bedingungen für die Reben. „Wir haben wenig Nie-

derschläge, im Winter bis zu minus 30 Grad und immer wieder Spätfröste“, sagt Martin Schwarz. Die jungen Weinstöcke bräuchten ein bis zwei Jahre länger als andernorts, bis sie Ertrag geben. Schwarz ist einer von rund 40 Haupterwerbswinzern, die es in Sachsen gibt. Er bewirtschaftet bei Meißen knapp drei Hektar und zählt mit seinen Weinen – Riesling, Chardonnay, Spätburgunder – zu den besten Winzern Sachsens.

Die zahlreichen Touristen sind für den Weinbau Segen und Fluch zugleich. Sie bringen Geld in die Region, die inzwischen touristisch sehr gut erschlossen ist. Für die Winzer sind die Urlauber zwar eine zuverlässige Absatzquelle. „Aber Touristen trinken, was ihnen vorgesetzt wird“, sagt Schwarz. So fehlt der Konkurrenzkampf unter den Winzern, die Notwendigkeit, es im nächsten Jahr noch ein bisschen besser zu machen. Sein Wunsch wäre, dass die Region sich mehr in Richtung Topqualität bewegt. Er ist sich sicher, dass Sachsen das Potenzial für große Weine hat – nur werde es noch zu selten genutzt.

Dabei darf man nicht vergessen, dass die sächsischen Weingüter alle sehr jung sind. Da es in der DDR nur staatlichen Weinbau gab, werden die meisten privaten Betriebe heute noch in der ersten oder seit wenigen Jahren in der zweiten Generation nach der Wende bewirtschaftet. Schwarz



Die Weinberglandschaft im Elbtal ist denkmalgeschützt und im Herbst besonders farbenprächtig. Schloss Wackerbarth (links) produziert hochwertigen Sekt, auf Schloss Proschwitz (oben), einem der ältesten privaten Weingüter Sachsens, wirkt Georg Prinz zur Lippe.

FOTOS: IMAGO

blickt trotzdem optimistisch in die Zukunft: „Es sind viele kleine Weingüter da-zugekommen, die Neues ausprobieren.“ Die jungen Kollegen experimentieren auch mit pilzwiderstandsfähigen Sorten, sogenannte PIWI, die kaum gespritzt werden müssen. Oder sie reaktivieren alte Steillagen. Einfach ist das Geschäft mit dem Wein trotzdem nicht. Aufgrund der klimatischen Bedingungen bleiben die Erträge niedrig. Holt ein Pfälzer Winzer im Schnitt 9000 Liter Wein aus einem Hektar, kommt sein sächsischer Kollege auf gerade mal die Hälfte. Entsprechend teuer muss er seine Weine verkaufen.

Einer der wenigen, die im nationalen und auch internationalen Konkurrenzkampf mithalten können, ist Georg Prinz zur Lippe mit seinem Weingut Schloss Proschwitz. Nach Ende des Zweiten Weltkriegs war die Familie enteignet und in die westlichen Besatzungszonen ausgewiesen worden. 1990 begann Prinz zur Lippe damit, die Weinberge seiner Vorfahren und das Schloss zurückzukaufen, aktuell bewirtschaftet er rund 80 Hektar. Dort wachsen mehr als ein Dutzend Rebsorten, besonders gut gelingen in den meisten Jahrgängen die rest- und edelsüßen Weine. Das ganze Jahr über gibt es auf dem Schloss Veranstaltungen mit Weinbezug. 1996 wurde Proschwitz in den VDP aufgenommen, den Verband deutscher Prädi-

katsweingüter. In diesem Verband sind derzeit 196 Betriebe Mitglied, einige zählen zur nationalen Spitze, das Durchschnittsniveau ist sehr hoch. In Sachsen ist außer Prinz zur Lippe nur noch sein Kollege Klaus Zimmerling Mitglied. „Durch den VDP habe ich Austausch mit Kollegen aus dem ganzen Land. Ohne das würde ich anders denken“, sagt Prinz zur Lippe. Jahr für Jahr müssen sich seine Weine gegen die all seiner deutschen Kollegen behaupten.

**190 000 Besucher kommen jährlich auf das Staatsweingut, dessen Lage beeindruckend ist**

Dabei sieht er wie Schwarz in den sächsischen Weinen enormes Potenzial. „Wir haben hier ein kontinentales Klima mit einem langen Winter, heißen Sommertagen und kühlen Nächten, sind also eine sogenannte Cool-Climate-Region“, sagt Prinz zur Lippe. So könne man Weine mit „anderem Charakter, mit höherer Frische und mehr Mineralität“ auf den Markt bringen.

Noch mehr Weinberge als Proschwitz hat Schloss Wackerbarth in Radebeul, das sächsische Staatsweingut, das deutschlandweit zu den besten Schaumweinproduzenten zählt. 92 Hektar bewirtschaftet das Erlebnisweingut, wie sich der Betrieb nennt. 190 000 Besucher kommen jedes

Jahr dort vorbei, um sich bei rund 200 Veranstaltungen pro Monat die Herstellung von Wein und Sekt erklären zu lassen, um Märkte, Lesungen oder Feste zu besuchen. Die Lage ist beeindruckend. Hinter dem Schloss mit seiner gepflegten Außenanlage erheben sich steile Weinberge mit restaurierten Trockensteinmauern. Die Keller ist in einem modernen Flachbau untergebracht. Sogar während der Lese hat sie für Besucher geöffnet. Man kann also live dabei sein, wenn aus Trauben Wein oder Sekt gemacht wird. Jürgen Aumüller, der Kellermeister, sieht sich und seine Kollegen noch in einem Lernprozess. „Man hat als Winzer ja immer nur einen Schuss pro Jahr. Deshalb lernen wir unsere Weinberge immer noch kennen. Ich würde sagen, wir sind jetzt bei 60 bis 70 Prozent“, sagt er.

Auch er sieht die Zukunft Sachsens in den Cool-Climate-Weinen. Aber so denkt er auch erst seit einigen Jahren. „Zu Beginn sind wir immer der Pfalz und dem Rheingau hinterhergelaufen und haben versucht, den Wumms in die Weine zu bringen“, sagt Aumüller. Die Pfalz und der Rheingau sind sehr warme Weinbaugbiete. Und Weine aus warmen Gegenden sind immer eher etwas wuchtiger und alkoholastiger als solche aus kühlen Regionen. „Aber dann haben wir uns darauf besonnen, was wir hier können“, sagt Aumüller, „nämlich leicht und filigran.“

## „Wein ist auch Sympathiesache“

Der Gastronom und Sommelier Gerhard Retter erklärt, worauf es ankommt, um Gäste glücklich zu machen

Gerhard Retter, geboren in der Steiermark, war als Sommelier in den besten Häusern tätig, von Witzgimanns Aubergine über Gordon Ramsay in London bis zum Hotel Adlon. Heute ist er Gastronom im Restaurant Cordo, vormals Cordobar, in Berlin, und in der Fischerklause am Lütjensee in Hamburg. Retter, der auch als Weinexperte in Kochshows fungiert, erklärt, was einen guten Sommelier ausmacht und weshalb man Wein am Urlaubsort nie sofort nach der Verkostung kaufen sollte. **SZ: Sind Sommeliers Trickbetrüger, die immer den profitträchtigsten Wein verkaufen wollen – oder den, der weg muss?** Gerhard Retter: Nein. Das sind nur die schwarzen Schafe unseres Berufsstands. Ein guter Sommelier ist ein Dienstleister.

Er muss innerhalb von 30 Sekunden erkennen, was für ein Mensch der Gast ist. Egal, ob der einen Wein für 1000 Euro trinken möchte oder einer ist, der großen Respekt vor der Weinkarte hat und Angst, abgezockt zu werden. Der Geschmack des Gastes hat oberste Priorität. Natürlich muss ein Sommelier auch wirtschaftlich denken und seinen Keller optimieren.

**Wie funktioniert das?**

Zunächst einmal muss ich mir überlegen, welcher Wein zu den Gerichten passen könnte. Aber ein Wein, der zum Essen passt, muss noch lange nicht zu dem Menschen passen. Ich habe Weine im Keller, die ich hege und pflege, und die ich natürlich verkaufen will. Es gilt, das Beste für

den Gast rauszuholen, zu sagen: Dieser Wein präsentiert sich momentan perfekt, ist ideal gereift. Das schließt nicht aus, dass der Wein auch verkauft werden sollte, weil er im Zenit seiner Entwicklung ist. Gästen aber schlechten Wein anzudrehen, der überaltert ist, wird nicht dazu führen, dass diese Gäste wiederkommen. Und das möchte man ja.

**Viele Sommeliers geben unaufgefordert ihr angestautes Wein-Wissen zum besten. Das Selbstdarstellertum ist eine Katastrophe. Man muss Taktgefühl haben, spüren, wann man benötigt wird, und wann der Gast seine Ruhe haben möchte. Einfach drauflos erzählen und mit seinem Wissen prahlen, das funktioniert nicht. Erzählen sollte man nur, wenn der Gast sich für den**

Wein explizit interessiert und fragt. Menschen, die sich nicht so gut auskennen mit Wein, die muss man besonders behutsam bedienen, ihr Vertrauen erfüllen, sowohl geschmacklich als auch preislich.

**Ist es wichtig, den Gästen auch neue Geschmackserlebnisse zu vermitteln – Stichwort Naturwein?**

Ein guter Sommelier sollte sich natürlich immer wieder etwas abseits der geschmacklichen Norm bewegen, um aufzufallen, Charakter zu zeigen. Man muss es halt vorsichtig angehen. Wenn einer gern Grünen Veltliner aus der Wachau trinkt, kann man ihm mal sagen: Da gibt es eine Neuinterpretation eines jungen Winzers, der baut den als Naturwein aus, möchten Sie ein Schlückerl probieren? Dann muss

man aber auch damit leben, wenn der Gast sag: Den Dreck können Sie selber saufen. Aber Neues zu zeigen, gehört schon dazu. Musikalisch gesprochen: Es gibt nicht nur DJ Ötzi, sondern auch Free Jazz.

**Stimmt der Eindruck, dass Weine, die man im Urlaub köstlich fand, zu Hause oft nicht mehr schmecken?**

Ja, das ist oft so. Das Ambiente und die Stimmung veredeln den Wein. Davon kann sich niemand frei machen, auch ich nicht. Deshalb kaufe ich nie Weine am selben Tag auf dem Weingut. Ich schlafe immer eine Nacht drüber und reflektiere, probiere am nächsten Tag noch einmal. Erst dann kaufe ich.

**Welche Rolle spielt der Tourismus für den Weinverkauf?**

Eine sehr große. Wenn Sie die Stimmung dort aufsaugen und sehen, wo der Wein wächst, die Menschen treffen, die den Wein erzeugen. Erst dann lernt man die Seele des Weines kennen und wird oft ein treuer Kunde, nicht unbedingt nur eines Bauern, sondern einer ganzen Region. **Schmeckt der Wein also besser, wenn man den Bauern kennt?** Ja, sicher. Wir leben in einer Zeit, in dem es kaum schlechten Wein gibt, im Sinne von fehlerhaft gemacht. Dazu ist die Kellertechnik und die Ausbildung zu gut. Letztlich ist der Weinkauf auch eine Frage der Sympathie. Wir haben im Cordo einen Spruch: „Wir haben keinen Wein hier, dessen Winzer ein Unsympath ist.“ Da ist schon was dran. **INTERVIEW: HANS GASSER**

Allgäu/Bayr. Schwaben

**SONNENGARTEN**  
HOTEL & RESTAURANT

ADVENTSTRAUM

Gültig an allen 4 Adventwochenenden  
2 ÜF (FR-SO), 1x weihnachtliches Lichterbuffet, 1x romantisches 5-Gang-Candle-Light-Dinner, 1x Candle-Oil-Massage  
EUR 235,- p. P. zzgl. Kurtaxe

Verein Bildungs- u. Erholungsh. schwäb. Handwerker e.V.  
Adolf-Scholz-Allee 5 | 86825 Bad Wörishofen  
Tel. 08247-3090 | [www.hotelsonnengarten.de](http://www.hotelsonnengarten.de)

Hinter dieser Anzeige verstecken sich Sehenswürdigkeiten.

Seien Sie anspruchsvoll.

Süddeutsche Zeitung

Der Reisemarkt der Süddeutschen Zeitung.

„Menschen, die sich nicht so gut auskennen mit Wein, muss man besonders behutsam bedienen.“  
Der Sommelier Gerhard Retter hat in Sternerestaurants gearbeitet und er ist überzeugt, dass nicht der Wein, sondern der Gast im Mittelpunkt stehen sollte.

FOTO: GASSER

