

Alte Tradition neu belebt

Markus Berres aus Ürzig hat den Familienbetrieb umgekrempelt und wagte damit einen Neuanfang

Für Winzer Alfred Berres brach vor rund drei Jahren eine Welt zusammen, als sein Sohn Markus fast alles in Frage stellte, was der Vater mehr als 40 Jahre gemacht hat: Er änderte die Flaschenfarbe, entwarf neue Etiketten, führte den Schraubverschluss ein, änderte die Geschmacksrichtung der Weine und stellte von Holz auf Edelstahlfässer um. Als sich erste Erfolge einstellten, war die anfängliche Skepsis gebrochen.

Die Existenz des Traditionsbetriebs, den es nachweislich seit 1510 gibt, stand auf der Kippe. Auf der einen Seite der Vater, der sich wünschte, dass es mit dem Unternehmen weitergeht. Auf der anderen Seite der Sohn, der für das Weingut nur durch eine intensive Neuausrichtung eine Zukunft sah. Der Generationenkonflikt, der aus den unterschiedlichen Ansichten entstand, war nicht immer einfach – für beide Seiten. Die beiden einigten sich: „Ich durfte zwei Jahre lang meine Ideen ausprobieren“, berichtet Markus Berres. Mit viel Durchsetzungsvermögen und etwas Glück ging das Experiment auf: Am 1. Juli dieses Jahres übernahm der 27-Jährige den Familienbetrieb.

Zweites Standbein

Zu Beginn der Testphase, vor drei Jahren, fing er damit an, den Vertrieb umzukrempeln. Hin zum Großhandel und Export, als zweites Standbein zum Privatkundengeschäft. „Einen kleinen Privatkundenauftrag mit zwölf verschiedenen Flaschen fertig zu stellen, ist mit sehr viel Arbeit verbunden. Der Aufwand ist im Verhältnis zum Ertrag einfach sehr groß.“ Zudem war der Kundenstamm sehr traditionell geprägt und wurde immer kleiner. „Die Kunden sind mit dem Weingut alt geworden. „Privatkunden sind wichtig, neue zu finden ist allerdings ein sehr langwieriger Prozess“, sagt er. Der Junior suchte im Internet Adressen von Großhändlern in aller Welt heraus und kontaktierte diese. Unter den Interessenten waren Importeure aus den USA, Dänemark und Schweden, mit denen der Handel inzwischen sehr gut läuft.

Vor allem die geschmackliche Ausrichtung des Weins änderte Markus Berres. Waren sie bisher vor allem im lieblichen und edelsüßen Bereich angesiedelt, produzierte er



Winzer Markus Berres bewirtschaftet derzeit eine Fläche von 3,5 Hektar.

mehr halbtrockene und trockene Rieslinge. Berres: „Das ist der allgemeine Trend, und ich denke, nur so kann man auch neue und vor allem junge Kunden gewinnen.“

Und die mögen oftmals vor allem junge Weine und nicht solche, die mehrere Jahre Flaschenlager bis zur Trinkreife brauchen. „Ich achte auf sehr fruchtige und gradlinige Weine, die nach dem Ausgießen sofort im Glas präsent sind.“ Er stellt auch von Holz auf Edelstahlfässer um. „Holz gibt immer eine Geschmacksnote ab. Für mich verfremdet das den Wein, was bei Edelstahl eben nicht passiert“

Sein Wissen hat sich Markus Berres während seines Weinbaustudiums in Geisenheim und einiger Auslandspraktika angeeignet. Er war unter anderem in Neuseeland, Chile, Argentinien und Australien. „In Neuseeland beispielsweise findet der Schraubverschluss eine sehr hohe Akzeptanz.“ Draußen in der Welt, weit weg von der Mosel, schärfte sich auch sein Blick auf das, worauf es in der Heimat ankommt: „Egal, wo ich hinkam, überall wurde ich mit in den Keller genommen, wo mir Rieslinge präsentiert wurden“, erzählt er. „Wir haben einen Riesling gemacht, probier doch mal, ob der so gut ist, wie eurer aus Deutschland“, sagten die „Winemaker“. „Und das war kein Einzelfall. Überall in der Welt versucht man, dem deutschen Riesling nachzueifern. Und dies ist gerade die Sorte, für die unsere Region so prädestiniert ist.“

Wir haben ein riesiges Potenzial mit unserem Klima, Steilhängen und Schieferböden. Unsere Steillagenweine können spielend mit Rieslingen aus anderen Nationen konkurrieren.“ Und so setzt Markus Berres sein Hauptaugenmerk, wie bereits seine Vorfahren, auf die kleinbeerige Traubensorte. Zurzeit bewirtschaftet der Betrieb eine Fläche von 3,5 Hektar. Die soll aber im Lauf des kommenden Jahres um weitere zwei Hektar wachsen.

Und was haben alle Änderungen gebracht? Die Produktionsmenge ist aufgrund der höheren Qualität geringer geworden, aber für höhere Qualität werden bereitwillig auch andere Preise bezahlt. Insgesamt stieg der Gewinn in den vergangenen zwei Jahren. Und das hat auch den Vater überzeugt. ■

Gernot Ludwig
www.berres.de