

# Das Geheimnis teurer Weine

Klassifikationssysteme bestimmen über die Preisbildung auf dem Weinmarkt

9. AUGUST 2012

Kognitionsforschung

Kulturwissenschaften

Psychologie

**Weingenuss kann teuer werden, und das ist nicht unbedingt nur eine Frage der konsumierten Menge. Manche Flasche kann so viel kosten wie andernorts das komplette Weinregal. "Doch damit befindet sich keineswegs zwangsläufig auch die bessere Qualität im Glas", so der Wirtschaftssoziologe Jens Beckert, Direktor am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung in Köln. Anhand der Daten von 1.890 verschiedenen Weinen von 248 Weingütern aus dem Rheingau und aus Rheinhessen untersucht er gemeinsam mit dem Soziologen Jörg Rössel von der Universität Zürich, welche Faktoren bei der Preisbildung auf dem deutschen Weinmarkt eine Rolle spielen. Auch aus soziologischer Sicht lohnt sich der Blick ins Weinglas. Wie die Studie zeigt, verrät die Wahl des Weins viel über das Wesen des Konsums: Offenbar ist der Mensch nicht nur, was er isst, sondern auch, was er trinkt.**



Es gibt in Deutschland zwei unterschiedliche Klassifikationssysteme für Weine: Während das offizielle System die "Qualität im Glas" anhand des Geschmacks und der Inhaltsstoffe misst, spielen bei der Bewertung der Weine durch den privaten Verband der Prädikatsweingüter (VDP) die geografische Lage, Bodenbeschaffenheit, Rebsorte und auch die Tradition des Weingutes eine Rolle.

© istockphoto

Qualitätswein, Kabinett, Spätlese und Auslese oder Großes Gewächs – in keinem anderen Land der Welt gibt es so viele Bezeichnungen für Weine wie in Deutschland. Genießer, die einfach nur ein gutes Tröpfchen suchen, haben es schwer und sehen sich dabei obendrein mit enormen Preisunterschieden konfrontiert. Wegen seiner Vielfalt bietet der Weinmarkt für Wissenschaftler, die sich für ökonomische und soziale Marktinteraktionen interessieren, dagegen ein fruchtbares Forschungsfeld. Zum einen, weil hier Produkte gehandelt werden, deren Qualität sich nicht auf den ersten Blick erschließt, wie dies zum Beispiel bei Obst oder Gemüse der Fall ist. Zum anderen,

weil sich dort ein Statusmarkt neben dem Standardmarkt gebildet hat, auf dem ganz andere Gesetze und Preise gelten.

Der überwiegende Teil der Winzer in Deutschland hält sich an das offizielle Klassifikationssystem des geltenden Weinrechts, das die "Qualität im Glas" misst, die eine sensorische und analytische Kontrolle des Weins beschreibt und diverse Güteklassen kennzeichnet. Bei diesem amtlichen Klassifikationssystem gibt es allerdings weder Namen noch Weinbergslagen mit ultimativ gültigem Spitzenprädikat. Mit jedem Jahrgang und Wein entscheidet der Test aufs Neue über die Qualität: zunächst nach der Lese durch Messung des Mostgewichts, das in erster Linie aus dem Zuckergehalt resultiert, später durch Blindverkostung durch eine unabhängige Kommission. Zu guter Letzt können sich die Weine einem Wettbewerb der Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft stellen, wobei die Jahrgangsbesten mit Medaillen prämiert werden.

Auch wenn die Prädikatsweine nicht billig sind, kommen sie kaum in die Nähe jener Summen, die beispielsweise für einen französischen "Pétrus" verlangt werden – von dem ein 2006er Jahrgang im Handel für 1.900 Euro angeboten wird. "Nach dem offiziellen System wären die großen Preisspannen auf dem deutschen Weinmarkt kaum möglich", so Beckert. Auch weil dem typischen Käufer der "Qualität-im-Glas"-Produkte aus der Mittelschicht der Mehrwert eines 1.000-Euro-Weines nicht plausibel zu machen wäre. "Unterm Strich geht es bei dieser Zielgruppe nur darum, ob der Wein akzeptabel schmeckt oder nicht", so Beckert.

Das Hochpreissegment entwickelte sich in Deutschland erst durch die Einführung eines nichtoffiziellen Klassifikationsystems. Im Jahr 2002 hatte der private Verband deutscher Prädikatsweingüter (VDP) ein eigenes System eingeführt, das nach dem Vorbild des französischen Terroir-Prinzips eigene Maßstäbe geltend macht. Zuvor waren die Preise sogar für die besseren deutschen Weine sukzessive in den Keller gerutscht. Der Umschwung in den 1970er Jahren auf Massenproduktion und die Weinskandale hatten selbst das Renommee der Rieslinge aus dem Rheingau und aus dem Anbaugebiet Mosel-Saar-Ruwer ruiniert, die zusammen mit Bordeaux-Weinen bis ins 19. Jahrhundert hinein zu den teuersten und renommiertesten Luxusgetränken der feinen Gesellschaft galten.

Das Terroir-Prinzip des VDP beruft sich auf eine Qualität, die aus einer historisch gewachsenen Wechselwirkung zwischen geografischer Herkunft, Bodenbeschaffenheit und Klimaverhältnissen, Rebsorten und Tradition sowie Qualitätsauffassung des Winzers resultiert. "Grand cru" heißt hier "Erste Lage", und "Erstes Gewächs" steht für "Premier Cru". Gegenüber den handfesten Messergebnissen der amtlichen "Qualität im Glas" erscheinen solche Klassifizierungen als schwammig. "Sie gelten eher als symbolische Qualitäten, die moralische oder soziale Werte verkörpern", so Beckert über den ideellen Wert dieser Weine. "Aber ebenso sehr geht es darum, dass mit dem Wein bestimmte Eigenschaften verkauft werden, die dem Lebensstil der potenziellen

Käufer entsprechen", fügt er hinzu. Dabei wird auch der Preis als Qualitätssignal gelesen. Preise rechtfertigen sich so durch sich selbst.

Als Produkt auf dem Statusmarkt bringt der Kauf oder Genuss eines teuren Weines einen Mehrwert an Ansehen mit sich. Schließlich werden solche Weine eher selten ohne das entsprechende Publikum gekauft oder entkorkt. Oft ist dabei gerade in Geschmacksfragen der teurere Wein nicht unbedingt die sensorisch gefälligere Wahl. Doch auch dies gehört oft zum Konzept und funktioniert als weiteres soziales Distinktionsmerkmal. Die Hersteller dieser Weine machen Gebrauch vom symbolischen Kapital und produzieren Weine mit schwierigem Charakter, deren Genuss erst erlernt werden muss, so Beckert. Andersherum ist in diesen Kreisen die Vorliebe für süßen Wein mit geringem Sozialstatus und kulturellen Defiziten behaftet.

Wie die Studie auch zeigt, konkurrieren das gesetzliche und das inoffizielle Klassifikationsmodell miteinander und schließen sich aus. "Der VDP boykottiert das amtliche Klassifikationssystem, indem er nicht nur andere Begriffe verwendet, sondern auch nicht an den von der Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft organisierten Leistungsschauen teilnimmt", so Beckert. "Dagegen ist die Beteiligung der Winzer hoch, die der amtlichen Klassifizierung folgen. Wurden sie jedoch im den Prinzipien des Terroir nahestehenden Gault Millau klassifiziert, präsentieren sie die Winzer eher selten auf den offiziellen Leistungsschauen", sagt Beckert. Allerdings ist es unwahrscheinlich, dass ein Winzer mit amtlichem Qualitätsprädikat in dem renommierten Weinführer mit Punkten oder Trauben gewürdigt wird. "Mit einer Zugehörigkeit zum VDP hingegen stehen diese Chancen deutlich besser", hat er zudem herausgefunden.

Für Beckert und Rössel weist dies auf eine klare Trennung der beiden Klassifikationssysteme in Deutschland hin. "Winzer entscheiden sich gewöhnlich für eine Strategie", stellen sie fest. Damit fällt auch die Entscheidung für eine Zielgruppe. Im Vordergrund steht nicht der rational abwägende Weinfreund aus der Mittelschicht, der preiswerten Genuss sucht und dabei die Kosten von Gütern und Dienstleistungen abwägt, sondern der durch spezifische Lebensstile und ästhetische Kriterien geleitete Käufer, der es sich leisten kann, für eine Flasche Wein den Gegenwert eines Fünf-Gänge-Menüs hinzublättern. "Zertifizierte Weine erzielen einen höheren Preis – obwohl das nicht immer ein Zeichen für höhere Qualität oder besseren Geschmack ist", so Beckert.

*(BF/HR)*