



Südafrika

Gute Hoffnung am Kap

Am 9. Mai 1994 wurde Nelson Mandela zum Präsidenten gewählt, die Apartheid war Geschichte. Was bedeutete dieser Schritt für den südafrikanischen Weinbau? Vorab eine enorme Steigerung der Rebflächen und somit der Weinmenge. Aber auch den Startschuss für viele kleine Winzerbetriebe, von denen einige neuerdings komplett in der Hand von schwarzen Eigentümern und Weinmachern sind. Eine Bestandsaufnahme vor Ort durch **Daniela Meyer (Text und Fotos)**.

«Lang lebe der Präsident!», riefen die Gäste bei der Feier zur Amtseinführung von Barack Obama - vermutlich jedenfalls. Malmsey Rangaka weiss das nicht so genau. Und es ist ihr auch egal. Was für sie zählt: In den Gläsern, mit denen man 2009 im Weissen Haus auf den ersten schwarzen US-Präsidenten ansties, war ihr Wein. Ein Sauvignon Blanc 2008, auf ihren Feldern gewachsen, von ihrer Familie geerntet - der ersten schwarzen Familie, die in Südafrika eine Weinfarm besass. M'hudi heisst sie. In der Sprache Setswana, die in Südafrika von sieben Prozent der Bevölkerung gesprochen wird, bedeutet das Erntehelfer. «Ein passender Name, aber nur Zufall», sagt Malmsey, denn sie habe eigentlich an den Titel ihres Lieblingsbuches, eines Romans von Sol

T. Plaatje, gedacht, als sie ihr Weingut taufte. Das Buch erzählt die Geschichte des Mädchens M'hudi, dessen Dorf im Krieg zerstört wird, das alles verliert, aber aufsteht und den Neuanfang wagt - mit Kampfgeist. «Sie nimmt ihr Leben selbst in die Hand und verfolgt ihre Träume», sagt Malmsey und blickt auf eine Flasche Rotwein. Das Produkt ihrer Geschichte, auf dem Etikett die Gestalt einer voranschreitenden Frau.

Bei Stellenbosch liegt Malmseys Gut. Mehr als 560 Weinfarmen gibt es hier im Umkreis von nur 200 Kilometern. M'hudi ist die einzige, die zur Gänze schwarzen Südafrikanern gehört. Landesweit werden nur etwa 30 der insgesamt rund 4600 Weingüter von Schwarzen bewirtschaftet. Dominiert wird das Geschäft noch immer von weissen Farmerfamilien, die teils

auf eine jahrhundertealte Weintradition zurückblicken und von denen viele die Winzerei nur als zweites Standbein oder Hobby betreiben.

Ein Hobby ist der Weinanbau auch für Dorothee und Georg Kirchner - allerdings erst seit zehn Jahren. 2002 erfüllte sich das deutsche Ehepaar einen Traum und kaufte eine alte Farm in den Winelands. Lediglich 250 000 Euro bezahlten sie für das Weingut Druk My Niet. Die Renovierung dauerte sechs Jahre und verschlang noch mal ein Vielfaches. Allein ein Eichenfass kostet 900 Euro, die Einrichtung eines modernen Weinkellers mit Kühlraum und Traubenpresse etwa 1,5 Millionen Euro. Aus heutiger Sicht hat sich das Investment jedoch gelohnt: Die Kirchners produzieren preisgekrönte Rotweine, wie den T3, einen weltweit

einzigartigen Verschnitt aus Tannat, Tinta Amarela und Tempranillo - eine Kreation ihres Kellermeisters Abraham de Klerk. Ihre Weine gibt's direkt auf der Farm und in Europa bei Hans-Werner Andreae im deutschen Schriesheim. Und soeben ging eine erste Palette nach China. «Geld verdienen wir damit noch nicht», sagt Dorothee, «aber wir sind auf gutem Wege, in vier Jahren die Gewinnschwelle zu erreichen.»

Die Kirchners sind wie die Rangakas ein Beispiel für die Entwicklung des südafrikanischen Weinbaus. Zur Zeit der Apartheid war das Land wirtschaftlich isoliert, die Weinbranche blieb in ihrer Entwicklung zurück. Die Weinbauerngenossenschaft KWV (Kooperative Wijnbouwers Verenigin) beherrschte den Markt, legte Absatz- und Preisgarantien fest. Folge dieses «Weinsozialismus» war Überproduktion, unter der KWV - seit 1997 ein normales Firmenkonsortium - noch immer leidet: 340 verschiedene Weine lagern bei KWV im weltgrößten Weinkeller mit einer Kapazität von 120 Millionen Litern.

Neu ist, dass im Schatten der Riesen wie KWV oder des über 200 Jahre alten Gutes Nederburg, das pro Jahr 14 Millionen Liter Wein produziert, seit 1994

auch kleine Betriebe heranwachsen - mit engagierten Kellermeistern, die das Potenzial des Landes erkannt haben: mineralstoffreiche Böden, Sonne satt, ausreichend Regen und der berühmte Passatwind vom Atlantik, der die Reben lüftet und von Winzern «Cape Doctor» genannt wird. Über 110000 Hektar Land werden in Südafrika zur Weinproduktion genutzt. 1994 waren es noch rund 83000 Hektar. 56 Prozent der angebauten Reben sind momentan weisse Sorten, den grössten Anteil daran hat die Chenin-Blanc-Traube mit 18,4 Prozent. Die am meisten verbreitete rote Traube ist mit 12,2 Prozent die Cabernet Sauvignon, gefolgt von Shiraz (10 Prozent) und Merlot (6,4 Prozent).

340 000 arbeiten im Weinbusiness

Seit dem Wegfall der Handelsbarrieren ist die Weinindustrie, die rund 340000 Menschen beschäftigt, so zu einem wichtigen Standbein der südafrikanischen Wirtschaft geworden. Als achtgrößter Weinproduzent der Welt stellt das Land mittlerweile pro Jahr durchschnittlich 750 Millionen Liter her. Knapp 50 Prozent davon mit einem Handelswert von über 700 Millionen Euro werden exportiert. Zum Vergleich:

1993 wurden gerade mal 24,6 Millionen Liter exportiert. Das waren nur 6,2 Prozent der gesamten Produktion. 1994 hatte sich der Exportanteil bereits auf 50,7 Millionen Liter und zwölf Prozent der Gesamtproduktion verdoppelt.

Heute ist Südafrikas grösster Wachstumsmarkt China. Eine Flasche Wein trinkt im Schnitt jeder Chinese pro Jahr. Im Vergleich zu Deutschen, die 30 Flaschen, Schweizer, die 50, und Franzosen, die sogar 70 schaffen, ist das wenig. Doch der Weinkonsum in China soll innerhalb von vier Jahren auf zwei Liter pro Kopf steigen. Bei 1,3 Milliarden Menschen ein gigantisches Geschäft, von dem auch Südafrika profitieren wird. So kam die grösste Schiffsladung Wein - 106 Container mit 1,3 Millionen Flaschen -, die bislang in die Volksrepublik geliefert wurde, vom Weingut La Motte in Franschhoek. «Wir haben ein Joint Venture mit der chinesischen Firma Perfect China - ein Unternehmen, das umgerechnet etwa 1,4 Milliarden Euro Umsatz macht. Unter dem Label L'Huguenot verkaufen wir unseren Wein nun in 5000 Filialen von Perfect China», sagt Hein Koegelenberg, Vorstandschef von La Motte. Bis Juni diesen Jahres hatte sein Unternehmen bereits 2,9 Millio-

nen Flaschen in die Volksrepublik verschifft. In den ersten zehn Monaten 2011 war der Flaschenweinxport vom Kap nach China insgesamt um 114 Prozent auf 4,6 Millionen Flaschen gestiegen. Auch schwarze Südafrikaner, denen es lange verboten war, Land zu besitzen, haben das Potenzial des Weins erkannt und wagen sich nun langsam mit dem Aufstieg der schwarzen Mittelschicht, der sogenannten «Black Diamonds», vor. Einem Grossteil der schwarzen Bevölkerung fehlt es aber nach wie vor an Kapital und Erfahrungswerten, um im Weinbusiness richtig mitzumischen.

Ein völlig unbedarftes Winzerpaar

Als 2003 Malmsey und Ehemann Diale Rangaka das 43 Hektar grosse Gut M'hudi für 3,2 Millionen Rand - damals umgerechnet etwa 350000 Euro - kauften, wussten auch sie nicht, worauf sie sich einliessen. Welche Knochenarbeit und wie viel Kapital ihnen der Traum von der eigenen Farm abtrotzen würde. 22 Farmen sahen sich die beiden an auf ihrer Suche. Doch nichts schien zu ihnen zu passen. Zu gross, zu klein, zu teuer. Als sie zu Besichtigung Nummer 22 aufbrachen, machten sie noch Witze - darüber, dass sie beide nichts von Wein

verstanden, geschweige denn jemals Wein getrunken hatten. Noch heute schüttelt es Malmsey, wenn sie an ihren ersten Schluck Rotwein denkt. Ihr sei die Luft weggeblieben. Zu sauer, zu bitter. «Einfach ekelhaft, ich dachte, ich bekomme einen Asthmaanfall», erzählt sie und lacht schallend. Denn heute - von einem Extrem ins andere - trinkt sie am liebsten Shiraz, der selbst vielen Weinliebhabern zu trocken, zu rauchig ist. Damals jedoch, als sie ihren ersten Wein gekostet hatte, fürchtete sie, mit dem Kauf einen Fehler gemacht zu haben. Fünf Jahre hatte das heruntergewirtschaftete Gut zum Verkauf gestanden. Kein Weissler hatte es haben wollen - aus Angst vor Überfällen. Denn nur wenige Kilometer entfernt war ein Township, ein Armenviertel aus Wellblechhütten, entstanden. Malmsey und Diale störte das nicht. Sie selbst waren als Kinder einfacher Arbeiter in ähnlichen Verhältnissen aufgewachsen. Ihr gesamtes Erspartes, ihr Haus, sogar ihre Pensionsansprüche hatten sie der Bank überschrieben, um einen Kredit für den Kauf zu bekommen. Sie hatten ihre Jobs als Professor für englische Literatur und Psychologiedozentin an der Uni gekündigt, liessen ihre Heimatstadt an der Grenze zu



«Geld verdienen wir noch nicht, aber wir sind auf gutem Wege, in vier Jahren die Gewinnschwelle zu erreichen.»

Abraham de Klerk und Dorothee Kirchner Weingut Druk My Niet

Botswana hinter sich und zogen ans 1500 Kilometer entfernte Kap der Guten Hoffnung. Das Sortiment der Rangakas reicht von Cabernet Sauvignon über würzigen Shiraz und typischen Pinotage bis hin zu leichten bis spritzigen

Südafrikas Weinexporte seit 1993

JAHR	LITER IN MIO.	TREND	EXPORT IN %
1993	24,60		6,2
1994	50,69	+ 106,09 %	12,0
1995	72,81	+ 43,63 %	14,6
1996	99,90	+ 37,21 %	17,3
1997	110,56	+ 10,67 %	20,2
1998	118,41	+ 7,10 %	21,8
1999	129,14	+ 9,06 %	21,7
2000	140,96	+ 9,15 %	26,1
2001	177,31	+ 25,79 %	33,4
2002	217,68	+ 22,77 %	38,4
2003	239,37	+ 9,96 %	33,6
2004	267,73	+ 11,85 %	38,4
2005	281,81	+ 5,26 %	44,8
2006	271,67	- 3,60 %	38,3
2007	312,54	+ 15,04 %	42,8
2008	411,69	+ 31,72 %	53,9
2009	395,59	- 3,91 %	49,1
2010	378,55	- 4,31 %	48,5

Quelle: SAWIS



Bitte anstehen:
Avondale's-Arbeiter
liefern die Trauben
an der Presse ab.



«Unter dem Label L'Huguenot verkaufen wir in China unseren Wein in 5000 Filialen einer dortigen Firma.»

Hein Koegelenberg Vorstandschef Weingut La Motte

Weissen. Neben der Weinherstellung sehen die Rangakas ihre Aufgabe darin, junge Schwarze für den Winzerberuf zu begeistern. Deshalb laden sie ihre Nachbarn aus dem Township zur Weinprobe

ein. «Bislang kommen nur wenige», sagt Malmsey. Vielen würde, wie ihr damals, Wein nicht schmecken. Die «Missionsarbeit» einfach zu lassen, kommt aber nicht in Frage. Denn der Kauf der Farm sei auch mit einer väterländischen Pflicht verbunden, da nach der Öffnung des Landes die neue Regierung unter Nelson Mandela schwarze Südafrikaner aufgefordert hat, Land zu kaufen und wirtschaftlich aktiv zu werden.

Aufgeben war keine Option

«Aber viele hatten nicht mal einen Schulabschluss», erklärt Malmsey die Zurückhaltung der meisten. Sie habe zu der Zeit viel an ihren Mann denken müssen, wie er früher Landwirtschaftsmagazine kaufte und «von seinem Lesesessel aus eine Farm betrieb». Sie glaubt auch heute noch, dass ihr Glück, eine akademische Ausbildung zu haben, sie dazu verpflichtet, ihre Träume in die Tat umzusetzen, um mit gutem Beispiel voranzugehen. Mit Hilfe von acht lokalen Arbeitern renovierte sie die Farm von Grund auf. «Sie waren alle, wie die meisten Arbeiter hier, schwarz», erinnert Malmsey sich. «Und als sie zum ersten Mal auf die Farm kamen, fragten sie, wo die Hausfrau sei. Die waren noch überraschter

als unsere weissen Nachbarn, als ich sagte: Das bin ich.» Nur vier Monate nach ihrer Ankunft musste die heute 55-Jährige erstmals ihren Wein ernten - alleine, denn Diale hatte nach zwei Wochen am Kap nochmals für ein Semester zurück an die Uni gemusst, um seinen Vertrag zu erfüllen. Sie habe in dieser Zeit viel gelernt, über Weinanbau, aber vor allem über sich selbst. Oft habe sie gedacht, die Arbeit sei nicht zu schaffen, aber aufzugeben sei ihr nie in den Sinn gekommen. Anstatt lederne Ohrensessel, exklusive Kunstsammlungen und edle Jagdhunde, wie man sie auf den altehrwürdigen Weinfarmen oft findet, gibt es bei den Rangakas weisse Plastikstühle auf der Terrasse und selbst gemalte Bilder an der Wand. Malmsey serviert zum Wein selbst zubereitete afrikanische Gerichte. Auf ihrer Website empfiehlt sie zum Beispiel Pizza zum Pinotage oder Gemüselasagne zum Merlot. Vorm Haus tollten die drei Enkel mit einer Schar pummeliger Mischlingswelpen. Von Glamour keine Spur. Nur die Aussicht auf Weingärten und Berge kann sich mit dem Luxus anderer Weingüter messen.

Eines dieser Prunkgüter ist Delaire Graff. Nahe Stellenbosch liegt es maleirisch in den Bergen. Neben Luxushotel,

Spa und Restaurants beherbergt die Farm einen Diamantenshop und eine beeindruckende Kunstsammlung. Diamanten deswegen, weil das Anwesen dem bekannten Diamantenhändler Laurence Graff gehört, der erst kürzlich einen der rosafarbenen Klunker für 34 Millionen Euro kaufte. Am liebsten fliegt er mit dem Helikopter ein und landet auf einem der drei Hubschrauberparkplätze des Weinguts. Die Delaire-Weine, kreiert von Kellermeister Morne Vrey, werden regelmässig mit Preisen geehrt, und viele von ihnen, darunter der Cabernet Sauvignon 2009 sowie der Cape Vintage 2009, finden sich mit 4,5 von fünf Sternen im Platter Guide - der südafrikanischen Bibel für Weintrinker.

Der Staat kassiert extrem mit

Doch angesichts des Drumherums scheint der Wein hier nur Aufhänger einer hübschen Geschäftsidee zu sein. Einen ähnlichen Eindruck bekommt man, wenn man bei Golflegende Ernie Els oder Sockenfabrikant Peter Falke vorbeischaute. Wie viele Promis besitzen sie eine Weinfarm am Kap - wohl, weil es zu einem luxuriösen Lebensstil passt. Für die meisten anderen ist das Betreiben ihres Weinguts harte Arbeit,



Natur pur im Weingut Delaire Graff, das einem schwerreichen Diamantenhändler gehört.

viele sind auf Touristen angewiesen und bieten daher allerlei Attraktionen an, um noch Profit zu machen. Denn während der südafrikanische Staat 2010 über Steuern rund 377 Millionen Euro am Wein verdiente, nahmen die Produzenten selbst nur rund 350 Millionen Euro ein. «Heute reicht es nicht mehr, nur guten Wein zu machen», sagt Winzer Kevin Arnold, «man muss ein Erlebnis mitliefern.» Als Miteigentümer der Waterford-Farm nahe Stellenbosch bietet er neben Fahrten im Safari-Vehikel durch die Weinberge Schokolade an, die zum Wein gereicht wird - einem Shiraz, einem Cabernet Sauvignon und einem

Dessertwein. Die Schokoladen sind auf die Weine abgestimmt, zum Cabernet Sauvignon gibt es beispielsweise eine salzige Variante, die das Tannin im Wein aufs Schönste neutralisiert.

Eine ähnliche Idee hatte das Gut Moreson in Franschhoek. Hier stellt der britische Gourmetkoch Neil Jewell passend zum Wein Salamis und Schinken von Bioschweinen einer Nachbarsfarm her. Fotos der glücklichen Schweinchen hängen in der Weinstube. Und wer will, kann sich die frischen Würste im Kühlraum ansehen. Auf Bio setzt auch die Farm Avondale der Familie Grieve. Drei Generationen produzieren



Stilvoller geht's kaum: Verkostungsraum bei Delaire Graff.

Willkommene Synergie Hoffnungsträger Weintourismus

Allein vom Weinverkauf können viele Winzer trotz der positiven Entwicklung des südafrikanischen Weinbaus nicht leben. Wie die Rangakas vom **Weingut M'hudi (www.mhudi.com)** oder die Kirchner von **Druk My Niet (www.dmnwines.co.za)** haben viele Güter daher Gästezimmer oder wissen den Tourismus auf andere Weise für sich zu nutzen. Dank Erfindungsgabe vermarkten die Winzer ihre Produkte, indem sie Hochzeiten inmitten der Reben organisieren oder geführte Kellertouren anbieten, bei denen die Touristen alles über die Weinlagerung lernen. Sie reiten und wandern mit ihren Gästen durch die Weinberge und erzählen Wissenswertes über Flora und Fauna. Sie betreiben kleine Museen, drucken die Werke einheimischer Künstler oder ein Foto des bei Besuchern beliebten Hofhundes auf die Etiketten ihrer Weinflaschen. Oder sie veranstalten wie das **Weingut Uva Mira (www.uvamira.co.za)**, das mit einer grandiosen Aussicht aufwarten kann, stimmungsvolle Verkostungspartys zum Sonnenuntergang.

In Stellenbosch, Paarl, Franschhoek oder Constantia hat sich rund um den Wein längst eine florierende Tourismusindustrie entwickelt. Neben Boutique-Hotels wie dem **River Manor (www.rivermanor.co.za)** in Stellenbosch oder altehrwürdigen Häusern wie dem **Grande Roche (www.granderoche.co.za)** in Paarl haben sich viele Weinbars und so exklusive Restaurants wie **The Tasting Room im Hotel Le Quartier Français (www.lqf.co.za)** angesiedelt, das im Restaurant-Ranking «The World's Best 50» von 2005 bis 2011 jeweils unter den 50 besten Restaurants der Welt gelistet war. «Südafrikas Weinindustrie ist zu einem wichtigen Standbein des Tourismus geworden», sagt Theresa Bay-Müller von South African Tourism. Deshalb wird Südafrikas Wein- und Tourismusbranche in Kapstadt vom 25. bis 27. September 2012 erstmals die **Messe für Weintourismus Vindaba (www.vindaba.com)** veranstalten, zeitgleich mit der **Weinmesse Cape Wine (www.capewine2012.co.za)**. Sie gilt als Auftakt einer gemeinsamen Tourismusstrategie.



Unzertrennlich: Kevin Arnold, Miteigentümer von Waterford Estate, und sein Staffordshire-Bullterrier Sandro.

Avondale-Weissweine kann man hingen bis zu sechs Jahre lagern, die Roten bis zu zehn, zwölf. Während den Grieves durch Vital Health Food, Südafrikas größtes Naturkostunternehmen, das die Grosseltern gründeten, ausreichend Investitionskapital sowie gute Kontakte zur Verfügung standen, als sie ihre Farm vor 15 Jahren kauften, musste Malmsey Rangaka auf die harte Tour lernen, was sie heute alles über das Weinbusiness weiss.

Vorbehalte gegen schwarze Winzer

Bei Winzertreffen und Weinmessen war sie selbst vor drei, vier Jahren noch die einzige Schwarze. Und eine der ganz wenigen Frauen. Es ärgerte sie, dass sie angestarrt, von vielen ignoriert oder sogar offen ausgelacht wurde, dass sie nicht mitreden konnte, weil sie von der Materie zu wenig verstand. Sie begann, Bücher über Anbau und Produktion zu lesen, besuchte Unikurse und zwang sich, täglich ein Glas Wein gemischt mit Traubensaft zu trinken. Jede Woche erhöhte sie den Weinanteil, um sich nach und nach an den Geschmack zu gewöhnen. Gemeinsam mit ihrem Mann ging sie zu Weinproben. «Es kam oft vor, dass uns niemand bediente oder die Kellner nur Wein eingossen, aber nicht mit uns sprachen wie mit den anderen Gästen»,

beschreibt Malmsey die Ablehnung, die ihnen anfangs entgegenschlug. Es habe Leute gegeben, die meinten, sie seien da, um sich günstig - denn viele Weinproben sind kostenlos - zu betrinken. Andere fragten, ob sie aus Kenia stammten, weil sie einfach nicht glauben konnten, dass schwarze Südafrikaner im Weinbusiness tätig sein könnten. «Es hat etwa drei Jahre und eine gehörige Portion Humor auf unserer Seite gebraucht, um das Eis zu brechen», sagt Malmsey und fügt hinzu: «Zum Glück haben wir auch gute Erfahrungen gemacht, sonst wären wir vielleicht bitter geworden.»

Mit den guten Erfahrungen meint sie vor allem die Hilfe ihrer Nachbarn von der Farm Villiera, deren Winzerei sie zur Weinproduktion nutzen kann, bis sie eines Tages selbst das Kapital für einen eigenen Weinkeller aufbringt. Auch wenn das Weinbusiness hart und die Konkurrenz gross ist, sind Malmseys schlaflose Nächte seltener geworden. Sie hat es geschafft, mit M'hudi eine Marke zu etablieren und ihren Wein international zu verkaufen. 70 Prozent der über 80000 Flaschen, die sie pro Jahr produziert, gehen in den Export, vor allem nach Europa. In England wird ihr Wein über Marks & Spencer verkauft, in Südafrika über die Supermarktkette Woolworth.

In Deutschland verhandelt sie mit einem Lebensmitteldiscounter, in den USA wird M'hudi-Wein unter anderem in Disneyland-Restaurants und auf Flügen der KLM serviert. Bis ins Glas des US-Präsidenten hat es der Sauvignon Blanc geschafft. Ein toller Coup, eingefädelt von Malmseys amerikanischer Importkauffrau, die ihre Story ans Weisse Haus schickte und auf Parallelen im Leben der Rangakas und der Obamas verwies. Seither kommen viele amerikanische Touristen auf die Farm. Und bei einem internationalen Wettbewerb gewann der Sauvignon Blanc jüngst eine Silbermedaille. Malmsey selbst wurde vor zwei Jahren mit dem ETEYA (Emerging Tourism Entrepreneur of the Year Award) ausgezeichnet, der aufstrebenden Entrepreneuren verliehen wird.

Rund 660000 Euro hat sie bislang investiert. In zwei bis drei Jahren will sie mit M'hudi die Gewinnschwelle erreichen und erste eigene Eichenfässer kaufen, um nach und nach eine Boutique-Winzerei einzurichten. Sie weiss, dass noch ein langer Weg vor ihr liegt, dass sie weiter investieren muss - Geld und Arbeit. Doch wie die Romanfigur M'hudi, die durch ihren Mut Glück und Liebe findet, geht Malmsey Rangaka voran und lebt ihren Traum. 



«Man fragte uns, ob wir aus Kenia stammten, weil niemand glaubte, dass schwarze Südafrikaner im Weinbusiness tätig sein könnten.»

Diale und Malmsey Rangaka Weingut M'hudi

Die mehrstöckigen Weinkeller von Nederburg Wines in Paarl, wo jährlich 14 Millionen Liter Wein gekellert werden.

hier gemeinsam biologische Weine mit Hilfe einer putzigen Entenschar, die schnatternd durch die Weinberge watschelt und Schädlinge futtert. 300 Hektar gross ist das Gut, 100 davon sind mit Reben bepflanzt. Auf jedem Hektar ernten die Grieves pro Jahr vier bis acht Tonnen Trauben, die sie zu etwa 180000 Flaschen Wein verarbeiten. «Um in der Branche Erfolg zu haben, muss man sich eine Nische suchen», glaubt Winzer Jonathan Grieve, der noch nach alten Traditionen landwirtschaftet. Jahrhundertlang hätten Bauern Sterne und Mondzyklen beobachtet, um zu wissen, wann sie pflanzen

und ernten müssen. «Das tun wir auch, obwohl der modernen Agrarwirtschaft dieses Wissen leider abhandengekommen ist», sagt Grieve. Kein Massenprodukt soll auf Avondale entstehen, nichts für den Supermarkt. Mit Dünger und Zusatzstoffen würde man die Einzigartigkeit der Trauben zerstören und den Wein gewöhnlich machen, glaubt der Winzer. «Wir verzichten auf Chemikalien. Selbst bei der Gärung nutzen wir nur die natürliche Hefe der Traubenschale, denn die Zugabe kommerzieller Hefe sorgt bei Sauvignon Blanc dafür, dass er nicht lange haltbar ist und immer gleich schmeckt - nämlich nach Spargel.» Die

In Südafrika wird von Ende Januar bis April geerntet: hier in den Reben von Waterford Estate.

