



Georg Stiegelmar

WEINGUT

Gols, im Jänner 1995

Liebe Freunde unseres Hauses!

War das ein Jahr! Nicht nur ist 1994 in Windeseile vergangen - an sich ein gutes Zeichen, denn es hat sich laufend etwas bewegt -, ist es auch durch die komplette Übersiedlung des Betriebs, in unser alt-neues Domizil JURIS, geprägt gewesen. So heißen übrigens ab sofort auch unsere Barriqueweine.

Die EU ...

Österreich ist seit wenigen Tagen vollberechtigtes EU-Mitglied. Das bedeutet unter anderem für uns eine noch stärkere Konzentration auf unsere Stammkunden und Partner, sei es als direkt beziehender Weinfreund, Gastronom oder Vinothekar. Der rauhe Wettbewerbswind wird sicher noch schärfer werden, dennoch fühlen wir uns für den nunmehr wesentlich größer gewordenen Markt gut gerüstet. Unmittelbarer Vorteil für unsere Freunde und Partner aus EU-Ländern: Direktversand ist ab sofort ganz problemlos möglich.

Das war 1 9 9 4

JÄNNER: Die Planung und der Beginn der Renovierung von JURIS nimmt uns voll in Anspruch. Axel nützt die Wintersaison in Salzburg und Tirol zu Weinpräsentationen und Kulinariken. Wir reichen vier Edelbrände bei der "Destillata" ein, die allesamt prämiert werden (1 x Gold, 3 x Silber).

FEBRUAR: Die JURIS-Renovierung schreitet voran, wir sind inzwischen fast schon Experten als Zimmerleute, Maler, Fliesenleger und dergleichen. Der Rebschnitt muß - Stock für Stock! - genau den Frostschäden des Vorjahres angepaßt werden. Die ersten Kellervorbereitungsarbeiten für die Jungweinpräsentation laufen an.

MÄRZ: Die Weingartenarbeiten sind abgeschlossen, die jung zu füllenden Weine werden auf Flaschen gezogen.

APRIL: Axel präsentiert unsere Weine jenseits des großen Teichs in Toronto/Kanada. Weingut JURIS ist endlich fertig und wird eröffnet. Unser Auspflanzungsprogramm wird mit St. Laurent fortgesetzt; mit 5.700 Stöcken je Hektar: das ist eine höhere Stockdichte, als für Crus Classés in Saint-Emilion vorgeschrieben ist und weit mehr als das doppelte der üblichen Hochkultur.





Georg Stiegelmar

WEINGUT

MAI: Axel präsentiert unser Weingut mit schönem Erfolg auf der London Wine Trade Fair, Georg diskutiert vor Publikum im "Kronprinz" in Mayerling zum Thema EU (unser Motto: "Wir fürchten uns nicht - im Gegenteil!"). Auch auf JURIS finden unsere neuen Ferienappartments großen Zuspruch, und die Heurigsaison ist eröffnet.

JUNI: Unser Stand auf der Vinova ist ein fixer Treffpunkt der Freunde unseres Hauses. Unsere St.-Georgs-Cuvée 1990 erreicht einen GRAND PRIX D'EXCELLENCE bei den Vinalies in Paris.

JULI: Die große Hitze - erinnern Sie sich noch? Vom "Ausdünnen" nur zu reden anstatt ganz rigoros die Fruchtansätze abzuschneiden, rächte sich heuer bitter. Wer nicht konsequent ausdünnte, dessen Reben bekamen die Streßfaktoren des Jahrgangs (die Hitze und die Trockenheit) voll zu spüren. Die Folgen waren extrem niedrige Säurewerte und nur "notreife" Beeren, deren Saft kaum über 15 °KMW Mostgewicht erreichte. Eine Gruppe Südtiroler Sommeliers und Topwinzer (Lageder, Schreckbichl etc.) besuchte unser Gut. Axel und Herta präsentieren unsere Weine beim Wine & Dine am Wiener Flughafen.

AUGUST: Wir versuchen konsequent den westösterreichischen Markt zu pflegen und sind also auf der Dornbirner Messe präsent. Eine belgische Journalistenrunde besucht uns in Gols. Unsere Barrique-Chardonnays schlagen sich bei einer Verkostung in der Höhle des Löwen, in Burgund, mit einem ersten (1991) und einem vierten Platz (1992) ganz ausgezeichnet.

SEPTEMBER: Die Imega in München sieht uns als Botschafter der Stiegelmarschen Weine. Ein englischer Einkäufer besucht uns in Gols und knüpft aussichtsreiche Geschäftskontakte. Im Wiener Tabakmuseum stellen unsere Weine ihre kulinarische Eignung zu irischem Lachs und Austern unter Beweis. Der Chardonnay Barrique 1992 erreicht beim Falstaff-Magazin den zweiten Platz unter 34 Konkurrenten.

OKTOBER: Die Lese bringt Ausgangsmaterial für einen vielversprechenden Jahrgang 1994. Georg ist erstmals beim Degustationspanel der Falstaff-Rotweinprämierung dabei: der Marathon umfaßt etwa 750 Proben in drei Tagen ...

NOVEMBER: Österreichs Gastronomie trifft sich auf der "Alles für den Gast" in Salzburg - unter anderem auch an unserem Stand: Erstmals gibt's ein Martiniloben (Die Weintaufe) auf JURIS. Die Weißweine werden abgezogen.

DEZEMBER: Das slowenische Fernsehen ist zu Gast bei uns. Wir präsentieren unsere Weine in Graz. Im Keller beendet der Rotwein seinen biologischen Säureabbau und kommt in die Holzfässer.





Georg Stiegelmar

WEINGUT

JÄNNER 95: Soeben erreicht uns die Nachricht, daß unser WEINBRAND 90 auf der Destillata 95 in Bad Kleinkirchheim zum "SCHNAPS DES JAHRES" gewählt wurde. Einmal mehr ein Beweis für unsere Vielseitigkeit.

Der Jahrgang 1 9 9 4

Der Austrieb war ähnlich früh wie 1992, ausreichend Niederschlag begünstigte das Wachstum der Triebe. Die Blüte erfolgte unter perfekten Bedingungen, die Folge war ein sehr guter, hoher Fruchtansatz - der späteres Ausdünnen unbedingt erforderlich machte. Die lange Trockenperiode im Juli und August verringerte zwar den Ertrag, macht aber die Traubenschalen dicker, was zu charaktervollen, dichten und typischen Aromakomponenten führt.

Der Regen im September war genau richtig, um das Säurepotential auf dem gewünschten (überraschend hohen) Niveau zu stabilisieren. Wir begannen Ende September mit der Lese, die bis Mitte Oktober dauerte. Längeres Zuwarten brachte nichts, im Gegenteil, der Regen Ende Oktober beeinflusste die Qualität negativ - darum waren edelsüße Hochprädikate auch kaum möglich.

Mit den Gradationen können wir sehr zufrieden sein, sie liegen von 17,5° (Welschriesling) über 18,5° (Sauvignon blanc, St. Laurent), 19° (Pinot blanc, Chardonnay) und 19,5° (Pinot noir) bis zu 21° (Chardonnay, Cabernet).

Die Weine liegen zur Zeit im Edelstahl, durch die niedrigen Temperaturen fällt der Weinstein von selbst aus. Der Chardonnay liegt als einziger nichtfiltrierter Weißer auf der Hefe im Barrique.

Die ersten Verkostungen bestätigen unsere Einschätzung des Jahrgangs: die Düfte und Aromen sind jugendlich-fruchtig, klare, transparente Frucht- und Duftlinien prägen den heurigen Jahrgang. Die Säurewerte liegen durchwegs hoch (analytisch gesehen, nicht degustativ, da paßt alles). Werte wie 11 Promille beim Sauvignon-Most, was etwa 8 Promille im ausgebauten Wein ergibt, dürfen (vor allem im Vergleich zu nicht ausgedünnt habenden und deshalb die Säurearmut bejammernden Kollegen) fast als sensationell bezeichnet werden.

JURIS TAFELRUNDE

Sie hat - das dürfen wir ohne schamrot zu werden behaupten - wirklich toll eingeschlagen. Fasane, Wachteln und Steinhühner haben inzwischen Volieren (Gehege) zur naturnahen, artgerechten Aufzucht. Darüber hinaus haben wir zum großen Vergnügen unserer Gäste, Enten, Gansln, Perlhühner und Kaninchen zubereitet. Wir





Georg Stiegelmar

WEINGUT

haben uns dabei auf eine bewußt einfache und traditionelle Küchenlinie konzentriert.

Dazu gab's die passenden Weine aus unserem Keller. Zu Beginn stand, je nach Jahreszeit, der Aperitif im Güntherkeller oder im Preßhaus in der Neustiftgasse auf dem Programm, wo wir versuchten, den Gästen auch ein wenig die technische Seite des Betriebs näherzubringen. Abendlicher Höhepunkt war dann stets die Verkostung der Weine aus unserer Vinothek. Nicht nur unsere Gäste konnten erstaunliche Rückschlüsse (unter anderem über die Haltbar- und Ausbaufähigkeit unserer Weine) ziehen - auch wir haben einiges dazugelernt.

Dieser Zuspruch - für den schließlich Sie, geneigter Freund respektive wertvolle Freundin des Hauses verantwortlich sind - hat uns dazu bewogen, Küche und Speisesalon direkt auf JURIS auszubauen: der richtige Rahmen für die Tafelrunde, aber auch für Feiern, Jubiläen, Geburtstage, Ausflüge etc. Der richtige Rahmen für eine sehr private und individuelle Feier. Zeitgerecht für die Frühjahrspräsentation hoffen wir, mit dem Umbau fertig zu werden.

Speziell durch die Anbindung von Gols an die A 4 (Ostautobahn) sind wir streßfrei von Wien in ca. 30 min. erreichbar. Eine willkommene Alternative.

WEINFREUND, VINOTHEKAR, WIRT & WINZER: Philosophie einer Partnerschaft

Es gibt im Leben nicht nur die bunten, tollen, schönen Seiten - manchmal muß man auch - entgegen jedem Marketinglehrbuch - Themen anschneiden, die sich weniger zur euphorischen Schönfärberei eignen. Doch glauben wir fest daran, daß unser Partner- und Freundeskreis in der Lage ist, auch dafür Verständnis aufzubringen. Fangen wir einmal bei der Jungweinpräsentation an. Die kostet "ung'schauter" einen sechsstelligen Betrag. Natürlich freuen wir uns über jeden Gast - über solche, die eingeladen sind und auch die Gelegenheit zum Kauf oder zur Reservierung nützen, freilich mehr. Weit weniger hingegen über solche Besucher, die ohne Einladung die Gelegenheit zum ausgiebigen Freitrunke nützen und ihre Anwesenheit mit der Begründung rechtfertigen, "wir wollen uns einmal die Qualität ihrer Weine anschauen". Daß derselbe (es war jemand aus der Gastronomie) bereits das vierte Jahr en suite "zum Testen" da war - freilich ohne je auch nur eine Flasche zu ordern - wurmt dann doch. Inzwischen sollte er unsere Weine wirklich kennen ...





Georg Stiegelmar

WEINGUT

Wir, die Familie Stiegelmar, bemühen uns, dem Kunden und Gast ein wirklich vielfältiges "Erlebnis rund um den Wein" zu bieten. Daher dürfen wir, Ihre Zufriedenheit voraussetzend, auch erwarten, daß Sie die Gelegenheit nutzen und daran denken, unseren Wein käuflich zu erwerben. Denn wenn jeder nur kommt, schaut, kostet und uns zu unseren Qualitäten gratuliert, wird's eines schönen Tages keine Stiegelmare mehr geben. Womit wir bei einem weiteren Punkt angelangt wären, der uns auch schon lang am Herzen liegt.

Zuvor noch eine kleine Zwischenbemerkung: Sie sollten es keineswegs als Unhöflichkeit auffassen, wenn wir darum bitten, daß Sie sich vor einem Besuch anmelden. Was beim Rechtsanwalt oder Installateur, beim Autoservice oder Steuerberater selbstverständlich ist, wird beim Winzer oft ganz erstaunt, ja fast als Zumutung registriert. Da schwingt irgendwo noch die antiquierte Vorstellung mit, daß der Winzer, der offenbar am Wochenende ohnehin nix zu tun hat, pfeifenschmauchend auf dem Bankerl im Hof auf hereinschneidende Kundschaft wartet. Pardon - die Zeiten sind längst vorbei ...

Qualität muß ihren Preis haben

Irgendwann einmal stellt sich im Leben eines Winzers die Frage, wie es weitergehen soll. Da hat man sich durch konsequente, seriöse Arbeit und dem Einsatz aller Mittel (auch der Familie, von der Freizeit gar nicht zu reden) einen guten Namen mit einem gewissen Bekanntheitsgrad erarbeitet, der sich auch in der Kundenstruktur widerspiegelt.

Soll man jetzt beginnen, diesen guten Namen bedingungslos in Cash umzusetzen und "fast so gute" Weine in wesentlich größeren Mengen zu produzieren? Die Versuchung liegt nahe (das ganze JURIS-Projekt kostet ja genug!) - umso konsequenter unsere Entscheidung, ihr nicht nachzugeben. Nach wie vor können wir zur Qualität jeder Flasche, die wir verkaufen, stehen - auch langfristig. Mit anderen Worten: Freilich könnten wir im Supermarktregal bei Hitze und Neonlicht vertreten sein. Sind es aber nicht. Wir wollen uns nicht verheizen, sondern unsere Entwicklung langsam, aber stetig vorantreiben.

Diese ständige Suche nach Qualität bedingt aber auch zwingend höhere Preise. Immer wieder wird uns das Preisniveau ausländischer Weine vorgehalten. Dabei wird aber diskret verschwiegen, daß es neben dem Vorbild Rioja auch andere gibt: Wirkliche Spitzen-Chianti sind nicht unter 150 Schilling, gute Piemonteser Toskana-Vini-da-Tavola und Bordeaux nicht unter dem Preis zu bekommen. Unsere Rotweine lagern schließlich - wie weltweit alle diese großen - über zwei Winter, bevor sie gefüllt werden, was sich qualitativ (aber letztlich auch preislich) niederschlägt.





Georg Stiegelmar

WEINGUT

Wer wirklich glaubt, bei einem Bouteillenpreis ab Hof von unter 30 Schilling den "Rebbach seines Lebens" getätigt zu haben, lügt sich in die eigene Tasche. Freilich "passiert" dem einen oder anderen Winzer quasi durch Zufall einmal ein wirklich guter Wein. Die Regel ist das aber nicht, und das Abklappern weiterer zwei Dutzend Winzer auf der Suche nach einem ähnlich tollen und billigen Wein findet in die Kalkulation keinen Eingang. (Von körperlichen Unzukömmlichkeiten durch die verkostende Einnahme nachlässig vinifizierter Weine einmal ganz zu schweigen.)

Dennoch: es ist ja nicht so, daß sich die gesamte Winzerschaft über den Leisten "hier Masse, da Klasse" scherzen läßt. Es gibt Übergänge. In dieser Grauzone lassen sich gelegentlich preiswerte, anständige "Goodies" finden. Die wirken auf den ersten Blick, sind aber in Wirklichkeit jene Blender, deren Schein mehr ist als Sein. Mit anderen Worten: Im Moment schmecken sie zeitgeisig toll, aber nach zwei, drei Kellerjahren haben sie ihren Zeitgeist ausgehaucht. So passiert es vielfach - auch und gerade bei Gastronomen, die es eigentlich besser wissen müßten -, daß sie den Keller voller "Leichen" haben, die sich nur noch abverkaufen (oder verkochen) lassen.

Was bei solchen Zeitgeistweinen und -winzern fehlt, ist die Kontinuität in der qualitativen Linie. Das ist auch der Grund, warum wir Stiegelmars von Anfang an immer wieder darauf wert gelegt haben, uns nicht nur kompetent national, sondern vorwiegend international zu messen. Die internationalen Erfolge unserer St.-Georgs-Cuvée (1986er Gold Bordeaux; 1987er Gran Diploma de Honor, Rioja; 1989er Publikumssieger London Wine Trade Fair und Vinitaly; 1990er Grand Prix d'Excellence, Vinalies, Paris): über die sind wir doch zu recht ein wenig stolz.

Die "schwierigen" Sorten

Ein letzter abschließender Gedanke: Dickschädelig wie wir sind, pflegen wir auf dem Rotweinsektor auch jene Rebsorten, die gemeinhin als schwierig verschrien sind: St. Laurent und Pinot noir. Ganz bewußt - denn Schwierigkeiten sind da, um überwunden zu werden. Der Weg des geringsten Widerstandes - Blaufränkisch etwa, solo oder mit einem Touch Cabernet - war und ist unser Weg nicht ...

In diesem Sinne die allerbesten Grüße

Ihre Familie Stiegelmar

