

Aufschwungphase der Weinindustrie Südafrikas

Steigende Exporte trotz Strukturproblemen

Nach dem Wegfall der politischen Handelssanktionen gewinnt die südafrikanische Weinindustrie durch vermehrte Anstrengungen im Ausland alte Märkte zurück und versucht, den Exportanteil weiter zu erhöhen. Ein kartellistischer Aufbau, der teilweise die Produktion von Überschüssen gefördert hat, weist indes auch auf einige Strukturprobleme hin.

psw. Der südafrikanische Weinbau konzentriert sich hauptsächlich auf die *Westkap-Provinz*, die durch ihr mediterranes Klima und die Regenfälle im Winter dafür geradezu prädestiniert ist. Nach dem Zweiten Weltkrieg war der *deutsche Einfluss* in der Weinproduktion bis in die siebziger Jahre hinein vorherrschend. Ihm zu verdanken ist unter anderem die bereits in den fünfziger Jahren erfolgte Einführung der temperaturkontrollierten Vergärung in Stahltanks, welche die Herstellung frischer Weissweine in einem vergleichsweise heissen Klima ermöglichte und damit - ähnlich wie in Australien - zu einer Abnahme des bis dahin üblichen Konsums alkoholverstärkter Weine und Weinbrände beitrug.

Interessantes Potential

Etwa 70% aller Rebflächen müssen *bewässert* werden, und knapp drei Viertel der hergestellten Weine sind *weiss*. Seit den achtziger Jahren ist eine Orientierung hin zu französischen Produktionsverfahren zu beobachten, die einhergeht mit der vermehrten Kultivierung französischer Rebsorten wie Cabernet-Sauvignon, Merlot und Chardonnay. Der rote Pinotage ist eine südafrikanische Spezialität und entstand 1925 durch Kreuzung von Pinot Noir und Cinsault, dort Hermitage genannt. Seit einiger Zeit werden häufiger Reben an *Hanglagen* gepflanzt, die auf Grund der gemässigten Temperaturen finessenreichere Weine als solche aus den Talebenen bringen. Neu entdeckte, klimatisch kühlere Anbaugelände wie Overberg ergänzen die Vielfalt des Angebots und unterstreichen Südafrikas unbestrittenes *Potential* für qualitativ hochstehende Weine. Die auf 1973 zurückgehende Herkunftsregelung teilt die Weinbaugelände in die Abstufungen «Region» (z. B. Küstenregion), «District» (z. B. Stellenbosch) und «Ward» (Teil eines Distrikts) ein. Die Zentren - mit eigenen Weinbaudistrikten - sind die malerischen, im kapholländischen Stil gehaltenen Städten *Stellenbosch* und *Paarl*.

Anhaltende Überproduktion

Der heutige Aufbau der südafrikanischen Weinindustrie kann am besten anhand der historischen Entwicklung nachvollzogen werden. Bereits 1659 kelterte Jan van Riebeeck, Kommandeur der Versorgungsstation der Niederländisch-Ostindischen Kompanie, seinen ersten Wein. Anfang des 18. Jahrhunderts konnte sich die Kolonie selbst versorgen und die Schiffe der Ostindischen Kompanie auf ihrem Zwischenhalt nach Asien mit frischen Lebensmitteln beliefern. Schon da zeigten sich zwei Konstanten, die in abgeschwächter Masse bis heute charakteristisch für die südafrikanische Weinindustrie sind. Die *Überproduktion* von Wein war eines der Hauptprobleme; durch *Monopole und administrierte Verkaufspreise* versuchte die Niederländisch-Ostindische Kompanie ihre Gewinne zu erhöhen. Nach der Besetzung des Kaps durch die Briten erlebte der Weinbau in den Napoleonischen Kriegen während der Kontinentalsperre einen grossen Aufschwung. Als die englische Regierung 1861 die Einfuhrerleichterungen für Kapweine aufhob, erlitt die junge, qualitativ meist noch nicht ausgereifte Weinindustrie einen schweren Rückschlag. Wie in Europa führte die Verbreitung der Reblausseuche ab 1885 zur Zerstörung von Rebflächen, aber bereits zur Jahrhundertwende kam es wieder zu Produktionsüberschüssen.

Preiskartell der Produzenten

Im Ersten Weltkrieg herrschte ein derartiges Überangebot an Wein, dass als Folge 1918 die *Koöperatieve Wijnbouwers Vereniging* (KWV) gegründet wurde. Heute bilden 4356 Winzer diesen genossenschaftlich organisierten Dachverband. Was als eine Art Gewerkschaft der Winzer begann, ist heute ein äusserst weitverzweigtes, mächtiges Unternehmen, das verschiedenste Aufgaben wahrnimmt. Ursprünglich sollte die KWV lediglich einen kostendeckenden Preis

gegenüber dem Grosshandel durchsetzen. Allerdings wurden an sie nach und nach staatliche Kompetenzen delegiert: Ab 1924 setzte sie Mindestpreise für Destillationsweine fest; ab 1940 durfte sie auch Mindestpreise für sogenannt «gute Weine» fixieren. Zusatzgesetze ermächtigten die KWV, die Weinanbauregionen zu bestimmen sowie jedem Produzenten eine *Produktionsquote* zuzuteilen. Wer diese überschritt, bezahlte eine Busse. Im Gegenzug berät die KWV heute noch die Produzenten in önologischen Belangen und verpflichtet sich zur Übernahme sämtlicher Überschüsse, die jährlich etwa 20% der Ernte ausmachen. Meistens wird daraus Industrialkohol oder - in letzter Zeit immer häufiger - Traubensaftkonzentrat hergestellt.

Auf diese Weise gelang es, eine gewisse Marktstabilität mit einem Mindesteinkommen der Winzer durchzusetzen. Andererseits machen sich jetzt auch die Nachteile dieser *planwirtschaftlichen Organisation* bemerkbar. Für neue Produzenten war es bis 1992, als das Quotensystem und die Anbaubestimmungen abgeschafft wurden, kaum möglich, sich auf dem Markt zu etablieren. Es zeigte sich auch, dass durch das ganze System insgesamt mehr die Produktion von Überschüssen als von Qualitätsweinen gefördert wurde und eine zunehmende Polarisierung der Weinindustrie in Massen- und Qualitätsweinproduzenten stattfand. Auch trugen die Boykottmassnahmen gegenüber Südafrika dazu bei, dass die Exporte bis Anfang der neunziger Jahre stark zurückgingen und vorwiegend nach den Bedürfnissen des heimischen Marktes produziert wurde. Die Einführung von neuen Rebsorten und besserem Pflanzmaterial wurde teilweise durch überlange Quarantänefristen verzögert. Auch sind die Kosten für Glas und Verpackung relativ hoch.

Kartellistische Marktstruktur

Die südafrikanische Weinindustrie wird von einigen wenigen Grosshändlern dominiert (vgl. Graphik). Auf der Produktionsseite gibt es zur Zeit 4648 Winzer, die ihre Ernte zum überwiegenden Teil an 70 Kooperativen liefern. Diese sind für etwa 80% der Weinproduktion verantwortlich, die sie hauptsächlich an Grosshändler und die KWV verkaufen. Unabhängige Weinproduzenten bestreiten weniger als 3% der Produktion. Den Markt beherrschen vier *produzierende Grosshändler* mit hoher vertikaler Integration. Sie halten zusammen rund 90% des Marktes. Zwei davon, die Stellenbosch Farmers' Winery (SFW) und die Distillers Corporation (DC), werden von einer Holding kontrolliert, die der KWV und dem

Rembrandt-Konzern der Familien Rupert und Hertzog gehört (Marktanteil zusammen etwa 67%). Die weltweit tätige Rembrandt-Gruppe, welche de facto die beiden Grosshändler SFW und DC führt, besitzt ausserdem 49% des britischen Grosshändlers *Gilbey*, der vor allem Spirituosen herstellt und vertreibt.

Rembrandt hat die Auslandaktivitäten in der *Compagnie Financière Richemont AG* in Zug (Umsatz 1993/94: 3,67 Mrd. £) zusammengefasst, die unter anderem Mehrheitsbeteiligungen an Rothmans International, Dunhill, Cartier, Piaget und Baume & Mercier hält. Die Gruppe ist finanziell solide und weist in Südafrika einen Fremdfinanzierungsgrad von lediglich 13% auf. Im Kerngeschäft, dem Tabak, besitzt sie in Südafrika einen Marktanteil von über 80%. In den siebziger Jahren versuchte sie ihren Einfluss im Biergeschäft zu vergrössern, verkaufte dann allerdings ihre Beteiligungen der *South African Breweries Ltd.* (SAB), die damit quasi zum Monopolanbieter wurde. Im Gegenzug tauschte die SAB die in ihrem Besitz befindliche SFW für einen 30%-Anteil an der neuen Holding *Cape Wine and Distillers* (CWD) ein, welche die beiden Gruppen SFW und DC zusammenfasste. An CWD hielten neben einer 10%igen Publikumsbeteiligung Rembrandt und KWV je 30%; sie legten ihre Anteile zusammen und üben mit jetzt 60% einen bestimmenden Einfluss aus. Nach einer Regierungsintervention und auf Grund von Druck aus der Branche erfolgte Mitte der achtziger Jahre eine kosmetische Änderung; SFW und DC werden wieder getrennt geführt, obwohl sich an den Besitzverhältnissen nichts geändert hat. Der jüngste der vier Grosshändler ist die aus einer Fusion entstandene, unabhängige Firma *Douglas Green-Bellingham*. Sie verfügt über ein gutes nationales Vertriebsnetz und etwa 10% Marktanteil.

Janusköpfige KWV

Neben ihrer Aufgabe als einer Art Dachorganisation der Winzer mit staatlichen Kompetenzen agiert die KWV auch als Produzentin und stellt durch ihre gleichzeitige Einbindung in das Handelsgeschäft ein seltsam *multifunktionales Gebilde* dar. Einerseits ist sie dafür da, den Wunsch der Winzer nach einem möglichst guten Preis durchzusetzen, andererseits hat sie durch die Rembrandt/KWV-Holding beträchtlichen Einfluss auf den Grosshandel mit seinen oft entgegengesetzten Interessen. Unter ihrem Namen verkauft die KWV - von wenigen Ausnahmen abgesehen - keinen Wein auf dem südafrikanischen Markt, liefert jedoch Wein und Branntwein an andere Fir-

men. Im Export ist sie mit einem Anteil von 70% unbestrittener Marktführer. Laut brancheninternen Mutmassungen rechnet man mit einer Abspaltung des eigentlichen Handelsbereiches.

Ungewisse Perspektiven

Die Aussichten in einem von Handelssanktionen befreiten Südafrika scheinen auf den ersten Blick vorteilhaft, zumal die Weine ein gutes Image haben. Der Rückstand zu Konkurrenzländern wie Australien und den USA sollte in einem liberaleren System vergleichsweise schnell aufgeholt werden, da bereits beträchtliche Investitionen getätigt wurden. Mit tiefen Exportkosten (Transport in die Schweiz mit dem Schiff für etwa 40 Rappen pro 75-cl-Flasche) und der Möglichkeit einer grosszügigeren Kalkulation als bei europäischen Weinen sind sie bei dem mit schlechten Margen kämpfenden Schweizer Weinhandel hochwillkommen. Die landschaftlich überaus reizvolle Kapregion stellt ausserdem ein beträcht-

liches Potential für den Tourismus dar und damit wiederum für die Vermarktung der Weine.

Trotzdem ist die Zukunft keineswegs gesichert. Die Produktivität der südafrikanischen Industrie ist im internationalen Vergleich ohnehin niedrig, und eine politisch motivierte Heraufsetzung der Löhne für schwarze Arbeiter könnte ihr ohne gleichzeitige Produktivitätserhöhung weiteren Schaden zufügen. Die vorgesehene Erhöhung der Steuern auf alkoholischen Getränken führt möglicherweise zu einer weiteren Reduktion des Weinkonsums, der bis jetzt vorwiegend durch die weisse Bevölkerung bestritten wird. Bis anhin wird zudem der Export südafrikanischer Weine vom Staat mit Zahlungen bis zu 18,5% des Warenwertes gefördert. Es ist nicht auszuschliessen, dass es nach dem Wegfall dieser Unterstützung auf Grund des Gatt-Abkommens schwerer sein wird, den Exportanteil wie bisher zu erhöhen.

Südafrikanischer Weinbau 1993

- Anbaufläche: 101 654 ha (Schweiz zum Vergleich: 15 000 ha).
- Rebsorten: Insgesamt werden rund 20 verschiedene Sorten kommerziell genutzt; die wichtigsten sind:
Weiss: Chenin blanc (Steen) (30 190 ha), Sultana (10 370 ha), Colombard (9960 ha), Muscat d'Alexandrie (Hanepoot) (6200 ha);
Rot: Cabernet Sauvignon (5080 ha), Cinsault (4880 ha), Pinotage (2240 ha), Merlot (1630 ha).
- Produktion: 9,2 Mio. hl im Wert von rund 700 Mio. Rand zu Erzeugerpreisen, wovon etwa die Hälfte zu Wein, der Rest zu Destillaten und Traubensaftkonzentrat verarbeitet wird.
- Verbrauch: 8,6 l pro Person (Schweiz 46 l).
- Export: rund 20%, inkl. Traubensaftkonzentrat und Weindestillate (Wein 24,95 Mio. l).
Wichtigste Exportländer: Grossbritannien (über die Hälfte des Exports), Deutschland, Kanada, Dänemark, Holland.
Export in die Schweiz (offen und in Flaschen) 1992: 821 567 l im Wert von 2,7 Mio. Fr., 1993: 1 284 997 l im Wert von 2,8 Mio. Fr. (der geringe Wertanstieg ist vorab auf Einfuhren von Offenwein und den Wertverlust des Rand zurückzuführen).