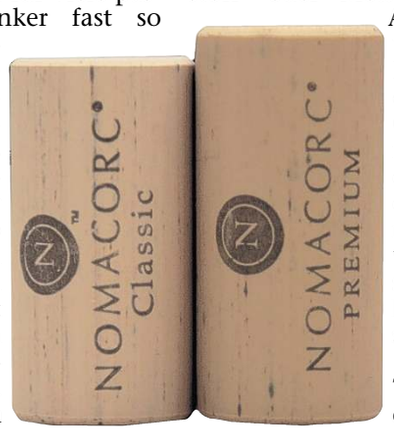
DAS THEMA: SYNTHETISCHE KORKEN

Es gibt viele gute Gründe, mit bewährten Traditionen zu brechen

Ein Schaden von weltweit 2,5 Milliarden Euro: Warum Weinflaschen nun auch in Deutschland immer **seltener mit Kork** verschlossen werden

VON ULRICH KÖLSCH

Aachen. Der „Plopp“ beim Öffnen der Flasche ist für viele passionierte Weintrinker fast so wichtig wie der Inhalt. Das stilvolle Ritual gehört einfach zu einem vollen Weingenuss dazu. Das gilt besonders für Deutschland, wo der Kork-Anteil bei den Verschlüssen mit fast 90 Prozent noch wesentlich höher liegt als anderswo in Europa. In Erzeugerländern wie Australien, Neuseeland oder Südafrika greifen die Winzer inzwischen viel häufiger zu Kunststoff- oder Metallverschlüssen. Aber auch in wichtigen Konsumländern wie Großbritannien stehen in den Regalen der Supermärkte überwiegend Flaschen mit Drehverschlüssen.



Dort hat der Trend zur Bequemlichkeit dafür gesorgt, dass der Naturkork als Verschluss schon lange auf dem Rückzug ist.

Gegen das traditionelle Verschluss-Verfahren sprechen aber auch handfeste ökonomische Gründe. Wer hat es nicht schon einmal erlebt, dass ein vermeintlich guter Riesling nach dem Öffnen statt nach Aprikose oder Pfirsich einfach nur modrig und muffig schmeckt. Kurz: der Wein ist ungenießbar. „Verkorkt“, nennt das der Kenner und lässt im Restaurant die Flasche zurückgehen.

Im normalen Einzelhandel ist das schon schwieriger. Der Kunde reagiert zu Hause verärgert auf den verkorkten Wein und wird künftig in einem anderen Geschäft kaufen. Die britische Kette Sainsbury’s registriert rund 3000 Wein-Reklamationen pro Jahr. Das ist aber nur die Spitze des Eisbergs. Sainsbury’s geht von der zehnfachen Zahl unzufriedener Kunden aus. Experten schätzen, dass von rund 17 Milliarden verkauften Weinflaschen jährlich über drei Prozent vernichtet werden, weil der Inhalt verkorkt ist. Die EU geht europaweit von einem Schaden von 500 Millionen Euro aus – weltweit wird er mit 2,5 Milliarden Euro angesetzt.

Kein Wunder, dass vor allem die Discounter als die wichtigsten Unterstützer alternativer Weinverschlüsse gelten. Aldi ist in Deutschland mittlerweile der größte Weinhändler. Beim führenden deutschen Discounter zählt ebenso wie bei der Konkurrenz die standardisierte Qualität ohne gelegentliche Ausreißer. Sie wollen kostspielige Reklamationen ausschließen.

Schuld an dem Modder in der Flasche mit Naturkork-Verschluss ist der Stoff Trichloranisol. Er entsteht, wenn beim Lagern der Rinde der „Quercus suber“ der Korkeiche, Schimmelpilze und Chlorverbindungen zusammentreffen. Dann üben diese verdorbenen Korken ihre unheilvolle Wirkung aus. Eine aromasichere Alternative bieten deshalb die Verschlüsse aus Kunststoff, Glas oder Metall.

Abgesehen vom Glas sind sie auch preislich wesentlich günstiger als Naturkork, der in guter Qualität bis zu 35 Cent pro Stück kostet. Kunstoff-Verschlüsse liegen dagegen zwischen sieben und zwölf Cent. Weltweit ist der Naturkork inzwischen auf dem Rückzug. Der Anteil liegt nur noch bei 57 Prozent (2008) mit weiter rückläufiger Tendenz. Schraubverschlüsse und Kunststoff-Korken sind die Gewinner. Beruhigend für die Weinliebhaber: Auch beim synthetischen Korken bleibt der vertraute „Plopp“ beim Öffnen der Weinflasche erhalten.

Die Revolution einer 400 Jahre alten Industrie

„Die Tendenz ist steigend“: Die Firma Nomacorc ist **Weltmarktführer** für synthetische Korken – ihr Europasitz liegt kurz hinter der belgischen Grenze

VON CHRISTINA MERKELBACH

Thimister-Clermont. Nur etwas über 20 Kilometer westlich von Aachen, im wallonischen Teil Belgiens, liegt Thimister-Clermont. Knapp fünfeinhalbtausend Einwohner, etwa 29 Quadratkilometer Fläche, malerische Landschaft, hübsche Dörfer. Thimister-Clermont ist beliebt bei Touristen und Ausflüglern. Und: Es ist Europasitz und Produktionsstätte von Nomacorc, Weltmarktführer für synthetische Weinkorken. Vor kurzem hat man dort, im Gewerbegebiet Les Plénesses, den zehn Milliardsten Stopfen produziert. Der steckt nun in einer Flasche des italienischen Weinguts Cantele. „Nomacorc“, schrieb das New Yorker Wall Street Journal im Mai dieses Jahres, „hat still und leise die 400 Jahre alte Weinkorken-Industrie revolutioniert.“

Im Eingangsbereich des schlichten Gebäudes empfängt Michael Giesse, Marketing Manager für Nomacorc Europe, den Besuch, den er später durch die Produktionshallen führen wird. Giesse, der in Aachen lebt, ist erst seit wenigen Tagen wieder in Belgien. Den größten Teil seiner Zeit fliegt er um die Welt. „Als wir vor zehn Jahren auf den Markt gekommen sind, wurde der noch vollkommen von Naturkorken beherrscht.“ Seitdem haben sich synthetische Produkte längst zu einer ernstzunehmenden Konkurrenz entwickelt. „Die Tendenz ist steigend“, sagt Giesse.

Begonnen hat alles mit einer gehörigen Portion Ärger. Anfang der 90er Jahre musste der belgische Geschäftsmann Gert Noël bei einer Party im Familienkreis mehrere Weinflaschen stehen lassen, weil sie nach Kork schmeckten. Das reizte sowohl den Weinkenner als auch den Tüftler in ihm. Ein alternativer Weinverschluss musste her. Einer, der das Verkorken verhindert.

> „Als wir vor zehn Jahren auf den Markt gekommen sind, wurde der noch vollkommen von Naturkorken beherrscht.“
>
> **MICHAEL GIESSE, MARKETING MANAGER VON NOMACORC EUROPA**

Als Gründer des weltweit operierenden Kunststoffriesens NMC mit Sitz im belgischen Raeren hatte Gert Noël schon über 40 Jahre Erfahrung in der Schäumung von Kunststoffen. Es lag nahe, dort die Lösung für das Korkproblem zu suchen. Extrusion nennt sich die Methode, die Noël in den 50er Jahren entwickelt hatte und dank der nun auch ein synthetischer Korken geschaffen werden sollte. Zusammen mit Sohn Marc startete Gert Noël 1993 das Projekt. Sechs Jahre Forschung und Entwicklung brauchte es, bis sie den ersten Stopfen präsentieren konnten, der ihren Vorstellungen entsprach. Das Verfahren nannten sie Co-Extrusion und ließen es patentieren.

„Damit arbeiten wir auch heute noch“, sagt Michael Giesse. Im Werk, das man wegen der Sicherheit nur mit Schutzkleidung, Abdeckhaube und Ohrenstöpseln betreten darf, ist nicht auf den ersten Blick zu erkennen, was an welcher Maschine vor sich geht. Extrudieren, messen, wiegen, schneiden, rausziehen, stopfen, drücken, kneten, verpacken – beim Rundgang bringt Giesse Licht ins Dunkel.

Erhältlich sind die Korken über ein weltweites Netzwerk von Händlern und Vetriebspartnern. In vielen Fällen sind die Stopfen nicht mit dem Nomacorc-Emblem bedruckt – der Kunde kann bestimmen, was darauf stehen soll. Zu den Abnehmern gehören Weingüter, aber auch Genossenschaften, in Deutschland beispielsweise Moselland.

Mit lockerem Handschlag: Michael Giesse, Manager bei Nomacorc.

In der Produktionshalle: Weltweit kommt jeder dritte synthetische Korken von Nomacorc. Fotos: Heike Eisenmenger

Rund 190 Mitarbeiter beschäftigt Nomacorc in Thimister-Clermont. Nicht alle sind im Einsatz, als Giesse den Besuch herumführt. Die Maschinen laufen das ganze Jahr hindurch, 24 Stunden am Tag. Diejenigen, die gerade Schicht haben, werden von Michael Giesse mit lockerem Handschlag begrüßt.

Geschäftsführer am Grill

In einer Ecke der Produktionshalle zeigt ein Monitor, wie viele Arbeitsunfälle es bisher im laufenden Monat gegeben hat. Daneben stehen die Vergleichszahlen aus den vergangenen Monaten. „Wir liegen im unteren Bereich“, sagt Giesse. Darüber auf diese Weise zu informieren, gehöre zur amerikanischen ^Philosophie Nomacorcs. „Das Wohl unserer Mitarbeiter liegt uns am Herzen.“ Das schlage sich nicht nur bei der Sicherheit nieder. Im Frühling etwa, erzählt Giesse, seien die guten Quartalszahlen mit einem Barbecue auf dem Nomacorc-Gelände gefeiert worden. „Dabei hat die Geschäftsführung hinter dem Grill gestanden und die Mitarbeiter und ihre Familien bedient.“

Die beschworene amerikanische Firmenphilosophie kommt nicht von irgendwoher. Nomacorcs Hauptsitz liegt in den USA. Auf Veranlassung von Marc Noël hatte sich das junge Unternehmen 1999 in der Kleinstadt Zebulon, North Carolina, angesiedelt. Dort sind Forschung und Entwicklung untergebracht. 2003 kam die Produktionsstätte in Thimister-Clermont und damit die Ausweitung auf den europäischen Markt hinzu.

Ostbelgien sei ein idealer Standort für Nomacorc, sagt Michael Giesse. „Logistisch ist die Lage hervorragend, weil es viele Speditionen gibt.“ Hinzu komme, dass die Belgier mehrere Sprachen sprechen. „Ein Vorteil für ein Unternehmen, das internationale Kunden hat.“

Mit seinen derzeit 480 Mitarbeitern ist das Unternehmen jetzt auf drei Kontinenten vertreten: Seit diesem Jahr gibt es auch ein Werk im chinesischen Yantai. Dabei dürfte es allerdings eher um die Produktionskosten gehen als darum, den chinesischen Weintrinker vom Vorteil synthetischer Korken zu überzeugen. Denn während der Westeuropäer im Jahr durchschnittlich 24 Liter Wein konsumiert, liegt der jährliche Pro-Kopf-Verbrauch in China dem Online-Portal Statista zufolge noch nicht einmal bei einem Liter.

Alternative Weinflaschenverschlüsse

Den Markt für alternative Weinflaschenverschlüsse teilen sich Schraubverschlüsse (35 Prozent) und synthetische Korken (65 Prozent). Deren Anteil verteilt sich wiederum auf die Produzenten Nomacorc (37 Prozent), Supreme Corq (drei Prozent), Neocork (drei Prozent) und eine Reihe kleinerer Firmen (22 Prozent).

Zu seinen Umsatzzahlen macht Nomacorc keine Angaben.

Seinen Namen verdankt Nomacorc der ursprünglichen Nähe zu NMC, dessen Name für Noël-Marquet-Company steht. Die jeweils ersten beiden Buchstaben der Namen wurden um die Silbe „corc“ für Korken ergänzt.