

il Resto del Carlino

PICOLIT

EINE WERTVOLLE REBSORTE

Als die Noninos ein qualitativ höheres Erzeugnis herstellen wollten, wählten sie die wertvollste Rebsorte: Picolit. "Zum Schluss hatten wir einen fantastischen Grappa, doch nur eine kleine Menge und teuer. Also haben wir bei der Wahl der Flasche eine Viertelliter-Flasche gewählt."

Nonino, die italienische Grappa-Dynastie
Vom Aschenputtel zur Königin der Destillate
Das Geschäft liegt exklusiv in weiblicher Hand

Der unaufhaltsame Aufstieg des Unternehmens aus Percoto bei Udine: die einst nur regional bekannte Destillerie wird weltweit zum Vorzeigebetrieb des Made in Italy

von Giuseppe Turani

Zur post-industriellen Gesellschaft gehört auch der Grappa, und avantgardistisches Marketing kann auch in Percoto, einem kleinen Dorf bei Udine, entstehen. Der Betrieb der Noninos ist mit normalen Ausdrücken fast gar nicht zu beschreiben. Der Grundstoff ist einfach und nicht wertvoll, Trauben eben. Der Produktionsstandard – der in den 70er Jahren von Giannola und Benito revolutioniert wurde – liegt auf allerhöchstem Niveau. Jede Flasche wird praktisch von Hand hergestellt, mit einer Hingabe und Präzision, die wir heutzutage gar nicht mehr gewohnt sind und die bei industrieller Fertigung nicht machbar wäre. Gerade letztes Jahr feierte das Unternehmen sein 120-jähriges Bestehen. Und vor zwei Monaten hat die italienische Abgeordnetenkammer Giannola Nonino mit dem Italian Talent Award 2017 ausgezeichnet. Das Management liegt heute fest in weiblicher Hand: Cristina, Antonella und Elisabetta, die Töchter von Giannola und Benito, sind die drei Geschäftsführerinnen. Auch bei den Mitarbeitern gibt es einen Frauenanteil von 90%. Qualität und Liebe zum Detail bei den Erzeugnissen haben den Grappa legendär gemacht, vor allem unter den Kennern von Hochprozentigem.

Eine Qualität ohne Kompromisse: als Nonino in den 80er Jahren einen Grappa mit dem Namen Ûe (Traube auf Friaulisch) auf den Markt brachte, der aus der Destillation von ganzen Trauben gewonnen wurde, setzten sie einen fantastischen Preis von 350 Tausend Lire für eine Dreiviertelliter-Flasche an. Im Jahr 2000 haben auch die Töchter ihren Beitrag zur Geschichte leisten wollen und kreierten 'Gioiello', ein reines Honigdestillat. Wenn man verstehen will, was das für ein seltsames Unternehmen ist, dann entdeckt man, dass es eine Mischung aus alter handwerklicher Tradition, aus

Centoventi anni della Famiglia Nonino

Savoir vivre, aus kommerziellem Geschick, aus absoluter Hingabe und Liebe zum Beruf, aus raffiniertem und modernem Marketing ist, wie man es sicher nicht auf der Schule lernt.

Man könnte sagen, dass dies ein Unternehmen mit hochintensiver Intelligenz ist: und fast nichts anderes ist zwischen dem Grundstoff, den Trauben, und dem Endprodukt vorhanden. Was vorhanden ist, ist die *Software*, der Kopf der Noninos, ihr durch und durch koordinierter Stil, wie sie den Grappa herstellen, wie sie ihn zu vermarkten wissen, wie sie ihn inwertsetzen und unter den teuren und schönen Produkten platzieren.

Das erste, was einem einzigartig vorkommt, das sind die Noninos selbst. Das Treffen findet in der alten Familien-Destillerie statt, am Rande von Percoto. Wenn man an einem nebligen, nassen und windigen Tag hinkommt, so wie in meinem Fall, dann beeindruckt einen die 'Fabrik' nicht sonderlich. Ein paar heruntergekommene Gebäude, Kisten, Flaschen, einige wenige Menschen. Auch das Dorf macht keinen besonderen Eindruck, grau und etwas trist, öde, mehr als ein paar Stunden sollte man hier nicht verbringen. Giannola beginnt zu erzählen: "Bis 1973 stellten wir ganz gewöhnlichen Grappa her, ein guten Grappa, aber eben gewöhnlich. In Benitos Familie geht man diesem Beruf seit dem 19. Jh. nach. Der erste Nonino hatte einen Brennkolben, der auf einen Karren montiert war: er zog von Haus zu Haus und destillierte Grappa, als Bezahlung erhielt er ein bisschen von dem Grappa. Dann erweiterten sie das Geschäft, aber nicht allzu viel. Bis 1973 verkauften wir unseren Grappa nur in Friaul, Benito und ich waren unterwegs mit unseren Kostproben und sammelten die Bestellungen ein."

In den 70er Jahren kam dann die große Wende. "Ich las immer die Zeitungen", fährt Giannola fort, "und mir fiel auf, dass die Leute nicht mehr irgendetwas trinken wollten, sondern eigentlich etwas Besonderes, aus einer ganz bestimmten Traubensorte, aus einer spezifischen Gegend, und alles mit Garantie. Da habe ich mich gefragt: warum machen wir das nicht auch so mit unserem Grappa?" Das Experiment mit dem reinsortigen Grappa hat funktioniert. "Wir hatten beschlossen, die Rebsorte Picolit zu nehmen, weil es die kostbarste und seltenste Traube ist", erklärt Giannola, "wir sind fast verrückt geworden, doch zum Schluss, hatten wir einen fantastischen Grappa. Benito und ich haben das lange besprochen, wir hatten nur eine kleine Menge Grappa, die Herstellung war äußerst teuer und aufwändig. Natürlich konnten wir diesen Grappa nicht in Literflaschen verkaufen, wie einen Grappa, den man den Gebirgsjägern vorsetzt. Ein befreundeter Architekt riet uns zu einem besonderen Flaschenformat und wir haben dann die Viertelliter-Flasche gewählt."

Der Preis damals verursachte fast einen kleinen Schock: "Ich kann mich heute noch sehr gut erinnern, es war 1973 und wir verlangten 8500 Lire für eine Viertelliter-Flasche. Alle hielten uns für verrückt. Es ist aber alles gut gegangen", bemerkt Giannola. Der Nonino Grappa, das einstige Aschenputtel, wird die Königin der Destillate. Und das Unternehmen trifft eine weitere wichtige Entscheidung: kein Werbespot über traditionelle Kanäle.

Centoveinti anni della Famiglia Nonino

“Sie machen wohl Witze, Werbung für einen Picolit-Grappa? Nein, nein. Ich bin drei Jahre durch die wichtigsten Restaurants und Hotels gezogen, um den Grappa bekannt zu machen. In den schönsten Kleidern, und wie viele Outfits von Armani und Valentino habe ich dabei aufgebraucht! Jetzt kommen die Restaurants und Hotels zu uns und fragen nach dem Grappa, aber wir haben nicht genug für alle.” Die Herstellung ist mühsam und schwierig, sie wird von der gesamten Familie Schritt für Schritt überwacht. “In der Hauptsaison, wenn die Trauben ausgeliefert werden, sind wir alle draußen und kontrollieren, prüfen, kaufen.” Vom reinsortigen Grappa zum Traubenbrand Üe: “Wir waren schon immer Grappa-Hersteller, doch wir wussten nichts über Obstbrände, deshalb haben wir uns in Frankreich, in Deutschland umgeschaut - überall. Zum Schluss haben wir Spezialgeräte anfertigen lassen, nach Benitos Angaben. Das Ergebnis ist ein Hochgenuss. Die Flasche stammt von Venini, die allein hat schon ein Vermögen gekostet. Aber ein so tolles Erzeugnis konnten wir ja nicht in einer x-beliebigen Riesenflasche anbieten”, erläutert Giannola.

DAS MANAGEMENT LIEGT IN DEN HÄNDEN DER FRAUEN

Oben (von l.) Giannola Nonino mit den Töchtern Elisabetta, Antonella und Cristina in der Destillerie der Familie

Nonino verzeichnete 2016 einen Umsatz von etwa 14,4 Millionen €, von denen 50% dem Export zu verdanken sind (Lieferung in 72 Länder). Das Unternehmen verfügt über fünf handwerklich betriebene Brennereien mit jeweils 12 Brennkolben.

Die andere Art von Marketing

Mit Absicht verzichtet das Familienunternehmen Nonino auf Werbung im traditionellen Stil. 1975 wurde der Premio Nonino eingerichtet, um alte einheimische Rebsorten aus Friaul vor dem Aussterben zu retten.