



奧地利葡萄酒行銷委員會AWMB主席Willi Klinger，推動了奧地利酒近10年來的諸多變革。

專訪奧地利葡萄酒行銷委員會AWMB主席

# Willi Klinger： 「我們不是澳洲，更不是德國！」

文 / 屈享平 圖 / 台灣酒研學院 提供

因緣際會在奧地利葡萄酒領域愈陷愈深的我，近年與 Willi Klinger 接觸的機會可謂不少。這位奧地利葡萄酒行銷委員會（Austrian Wine Marketing Board, AWMB）的領銜人物，自 2007 年上任後，不但讓台灣市場想到奧地利酒，更讓許多消費者認識奧地利酒。10 多年之後細數一番，我驀然發現，在過去參加的許多場葡萄酒講座中，Klinger 竟是我聽過最多次的講者。

## 德奧兩國歷史地緣糾葛

從維也納的霍夫堡到台北的星級酒店，印象中的 Willi Klinger 在眾人前總是談笑風生，從來不讓場子冷著。他看來煦煦可親，很難想像如此的溫謙，為何能讓 AWMB 有著令人激賞的效率與成績。

許多次聽他介紹奧地利酒，言談中不乏自信，卻不忘伴隨奧地利式的特有幽默：起手總是說他們不是澳洲，更強調他們不是德國。畢竟澳洲、奧地利



葡萄酒作家、講師、國際競賽評審。目前擔任台灣侍酒師協會監事，常年擔任各類型品酒會主持人、現場翻譯：如加州、智利、奧地利、葡萄牙公會講座，或是 Gambero Rosso、Allen Meadows 等訪台研討會。文字作品散見於《商業周刊》等雜誌，或「葡萄酒講談社」及臉書。譯有：《世界級葡萄酒大師一品酒超入門》（The 24-hour Wine Expert / Jancis Robinson MW）

屈享平（HP）



的英文拼法近似，非英語系國家的消費者不免困惑；而德國，更是與奧地利有著歷史地緣的糾葛。

以澳洲與德國兩大產酒國作參考點，奧地利酒的基本論述都是由「小」而「美」。要向聽眾解釋奧地利沒有袋鼠不是太難的事，但要向消費者解釋奧地利酒與德國酒實有不同，這是奧地利的原生挑戰。

畢竟談歷史論地緣，奧地利酒總是被置於德國酒的架構內思考，這也是 Klinger 認為外界對奧地利酒的最大誤解。

## 嶄新而完整的產區規範

比起德國，Klinger 強調奧地利的白酒不甜，由特有的綠維特利納（Grüner Veltliner）白葡萄領軍；紅品種方面，果香充沛的 Zweigelt、層次豐富的 Blaufränkisch，皆與德國截然不同。最重要的是，奧地利有著多種不同型態的氣候，德國相形欠缺。

面對德國，一個占奧地利酒出口總值超過一半的重量級鄰居，奧地利酒既要突顯自己的身分，卻也不能失去既有的市場角色。

Klinger 進一步描述，奧地利酒莊在規模上遠小於德國，好處是產業發展、甚至法規制訂，都有著足夠的靈活度以回應外界需求。

反映在現實上，Klinger 推動了奧地利酒近 10 年來的諸多變革，像是捨棄許多拗口又不符現狀的地理名稱，整合一國多制的標示方式，這些成果都反映在逐年成長的外銷數字。尤其 2009 年為因應歐盟標準所作的法規修訂，奠定了現今奧地利酒嶄新而完整的系統，法定產區規範（DAC）如今已增至 13 個，2012 年時也才 8 個而已。

這其中的文獻回顧、地籍丈量、界域認定，都是費心耗時且十分政治性的成果。

## 葡萄園分級 定址工程大

閒談政治，Klinge 提到了 Steiermark 的產區畫分，這個名稱近年來改了又改的區域，在可以想像的激烈爭議中，終於有了一組符合地方特色與易於辨識的專名。

當然還有傳統酒莊協會（ÖTW）的嘗試，數十間精英酒莊在酒界名人 Michael Moosbrugger 領導下，奠基多瑙河主要產區，如今更結合 Wien 與 Carnuntum 的優質生產者，試圖將區域內的葡萄園分級，建構奧地利未來的一級園與特級園。

由此觀之，就產區制度而言，純民間的 ÖTW 方向似乎與半官方 AWMB 不太一致，各擅勝場或殊途同歸？

Klinger 認為，要談葡萄園分級，首要之事就是先將奧地利 4000 多座葡萄園定址，唯有先畫界，才能論品質。



奧地利的紅白酒皆有自己的特色，白酒以當地特有的綠維特利納（Grüner Veltliner）為主要葡萄品種；紅葡萄方面，果香充沛的 Zweigelt、層次豐富的 Blaufränkisch，也都可釀製出品質極佳的酒。

禁止酒駕 飲酒過量，有害健康



在奧地利葡萄酒行銷委員會（AWMB）的大力推廣下，奧地利酒在台灣市場的能見度已逐年提高。

「定址當然是件龐大的工作，但 AWMB 已在逐步進行。我相信奧地利人只要開始做一件事，幾乎就可以相信它會準時完成。」

### 說傳統論經典 直指核心

Klinger 對完善奧地利產區已有藍圖，最新的成績是 Wachau 即將出現的 DAC。Wachau 歷史悠久，素有自己的葡萄酒傳統，Klinger 面臨的強大挑戰可想而知。

不過如果因此認為 Klinger 僅是一位稱職的管理者，那顯然忽視他在義大利名莊 Gaja 服務多年，對葡萄酒本身也有著豐富經驗。

難得有機會同他聊酒，話題不是奧地利，卻是波爾多 2016 年份的桶邊試飲。我們談 Branaire-Ducru 的性價比，談他看好收藏的 Mouton-Rothschild；一面點評 Figeac 的過去風格，一面也展望整個新年份的未來潛力。波爾多似乎是個易與人交流的話題，說傳統、論經典，自然酒自然成為最稱職的「分歧者」。

Klinger 認為，隨著許多經典酒款價格高漲，現在很多釀酒師或年輕消費者，並沒有足夠經濟能力購買好酒。傳統與經典的價值並非被顛覆，是因為缺乏足夠體驗而被忽視。我訝異他對自然酒有如此看法，直接，也直接地令我不知要如何往下接。

### 年底將卸仔肩 揮別 AWMB

「小而美」一向是 Klinger 論述奧地利酒的基調，或許可投射到奧地利對台灣市場的同理心。資料顯示，台灣（2015）僅占奧地利葡萄酒出口總值的 0.2%，AWMB 卻是年年在這個小市場舉辦講座，攜行的教材講義也從沒少過。

Klinger 確定將在今（2019）年底卸下 AWMB Managing Director 的重任，以後還有沒有機會聽他演講尚未可知。不過一般認為，他還是會活躍在酒界，畢竟這 10 餘年的時間，從量到質、從白到紅，Klinger 讓國際消費者瞭解到：他們不是澳洲，更不是德國！**W**



本文作者屈享平曾為 Willi Klinger（左）訪台舉辦的奧地利葡萄酒講座多次擔任現場翻譯及解說。

