



Jürg Obrecht: Weine fürs Volk

Der gute Ruf der Bündner Weine wird auf die zahlreichen Selbstkelterbetriebe zurückgeführt, die mit Hingabe Spitzenweine keltern. Ihre Kapazität (vor allem im Halbliterbereich) reicht aber meist zur Versorgung grösserer «Events» nicht aus. Es ist dann Sache der Weinhandelsbetriebe, solche Anlässe mit einheimischem Wein zu beliefern, da das Fehlen eines erschwinglichen Bündner Weins meist harsche Kritik auslöst. Die Abgrenzung zwischen Flaschenwein- und Halbliterqualität ist jedoch eine Gratwanderung. Im Portrait eines «untypischen» Winzers geht es heute darum, einen Betrieb aus diesem Spannungsbereich vorzustellen.

HANS PETER RUFFNER,
SCHWEIZER ZEITSCHRIFT FÜR OBST- UND WEINBAU, WÄDENSWIL
hanspeter.ruffner@acw.admin.ch

Diesmal konnte ich bei der Auswahl des «Sujets» für mein jährliches Portrait des «etwas anderen Weinbaubetriebs» aus dem Vollen schöpfen. Ich glaube als Präsident des Branchenverbands graubünden WEIN die gut 70 Kelterer und Selbstvermarkter, die unsere Trauben zu Wein verarbeiten und/oder diesen verkaufen, alle persönlich zu kennen. Da sich darunter anerkanntermassen viele Spitzenproduzenten befinden, blieb also die Qual der Wahl, beziehungsweise die Frage: Welcher der Betriebe ist etwas anders als die andern?

Schon der Titel gibt das Geheimnis preis – meine Wahl fiel auf Jürg Obrecht in Jenins. Von der Menge her spielt er mit einer Produktion von rund 200 000 Litern Wein nach VOLG, von Salis AG und Cottinelli in der Liga der Lokalgrössen, wobei er sich als Ausnahme und «autochthone» Jeninser ausschliesslich auf die Verarbeitung von Jeninser Trauben (mit einigen Lohnkelterungen für Maienfeld) beschränkt und nicht mit Fremdwinen handelt. Er kann auf die Ernte von rund 40 lokalen Traubenlieferanten zählen.

Selbstkelterer – und mehr ...

Die hohe Qualität und der damit verbundene exzellente Ruf der Bündner Weine werden ja gern damit begründet, dass neben dem speziellen Klima im Rheintal die Vielzahl von Familienbetrieben einen gesunden Wettbewerb schürt und zudem die gesuchte Authentizität schafft. Man darf aber nicht vergessen, dass etwa ein Dutzend Handelsbetriebe zusammen die Ernte aus gut 170 ha Bündner Weinbergen, also immerhin 40% der Rebfläche keltern. Da noch Wein und Saft trüb ab Presse in diesen Vermarktungskanal fliessen, kann man davon ausgehen, dass die Weinhandelshäuser die Hälfte bis zu zwei Drittel der Bündner Weinmenge unter die Leute bringen.

Es muss nicht immer Kaviar sein!

Henri IV. (1553–1610) von Frankreich soll gelobt haben dafür zu sorgen, dass «es in seinem Land keinen Bauern mehr gebe, der sonntags nicht ein Huhn im Topf habe», also ein gutes Leben führen könne («Si Dieu me prête vie, je ferai qu'il n'y aura point de laboureur en mon royaume qui n'ait les moyens d'avoir le dimanche une poule dans son pot!»). Umgemünzt auf den Bündner Weinmarkt

sollte sich jeder Einheimische und Tourist ein Glas Bündner Wein leisten können. Es sind meist die Handelshäuser dafür verantwortlich, dass unsere Weine auf Volksfesten und an Sportanlässen nicht nur im VIP-Zelt auf der Karte stehen, sondern dort wie auch in Berggasthäusern, Ski- und SAC-Hütten in guter Qualität zu erschwinglichem Preis angeboten werden. Weine fürs Volk also (oder Werbung in eigener Sache), denn nicht jeder will für ein Glas Wein zu einer Wurst mit Rösti acht bis zehn Franken hinblättern oder ist heilfroh, wenn der Wein nicht mit über 13% Alkohol in die Beine fährt.

Die Liebe zur Maschine

Wer nun glaubt, dass für den Besitzer des Weinbau- und Weinhandelsbetriebs Obrecht Weine, der die Trauben aus rund 27 ha keltert, wohl nur die Reben und der Keller von Interesse sein könnten, irrt sich grundsätzlich. Der heute 45-jährige Jürg Obrecht hat «Diesel im Blut» wie er selbst sagt. Wäre es nach ihm gegangen, wäre er wohl Landmaschinenmechaniker oder etwas in dieser Richtung geworden. Ein Machtwort seines Vaters hat das verhindert. Im Frühling 1983 trat Jürg die Winzerlehre auf dem Betrieb von Toni Kilchsperger in Flaach (ZH) an. Aber auch heute noch sitzt er am liebsten am Steuer eines Traktors oder fährt Ablösungen in einer Lastwagenfirma. Es muss immer etwas laufen, am liebsten ein Motor! Für die Reb- und Kellerarbeiten hat er kompetente Hilfe: Zunächst einmal seine Ehefrau Ladina, die im Sommer eine Gruppe von sechs bis neun Rebfrauen anführt und auch die Anlässe auf dem Betrieb organisiert. Die Laubarbeiten sind – soweit möglich und sinnvoll – mechanisiert. Und für den Keller ist Oenologin Pauline Kruseman zuständig.

Betriebsentwicklung und Bruchstellen

Der heutige Jeninser Weinbau- und Handelsbetrieb ist das Lebenswerk des früh verstorbenen Georg Obrecht (1944–1997). Noch Grossvater Jakob Obrecht betrieb allgemeine Landwirtschaft, hielt Militärpferde, produzierte etwas Obst und war – wie damals in der Herrschaft üblich – fast nebenher auch noch Winzer. Vater Georg Obrecht spezialisierte sich auf den Weinbau, begann selbst zu keltern und baute ein weitverzweigtes Vertriebsnetz für seinen Wein auf. Jürg wurde Winzer, der jüngere Bruder Ruedi interessierte sich für das Kellerhandwerk und liess sich zum Weinküfer ausbilden. Alles passte – dann schlug das Schicksal zu! Am 17. Oktober 1996 verunglückte Ruedi tödlich bei der Heimfahrt von einem Weinkunden am Flumserberg. Acht Monate später (am 3. Juni 1997) kam Vater Georg ebenfalls bei einem Autounfall auf dem Alpweg oberhalb von Jenins ums Leben. Da half kein Diesel im Blut mehr, der Berufsweg von Jürg war klar: Er wurde Chef. Eine Rolle, die ihm offensichtlich nicht leicht fällt. Sein Redensstil umfasst kurze, knappe Einwürfe, Satzgerippe – keine ausgeklügelte Argumentation. Jeder weiss bei ihm, woran er ist. Man muss doch die Arbeit selbst sehen und erledigen! Unordnung ist ihm verhasst. Ebenso öffentliche Auftritte!

Kompetenz auf Umwegen

Im ersten Herbst nach dem Tod des Vaters sprang Ernst Schnyder für die Kellerarbeit ein. Heute noch spricht Dankbarkeit dafür aus Jürg Obrecht, wenn er über diese Phase berichtet. Ab Februar 1998 schaute Jann Marugg im Torkel zum Rechten, dann ab 2004 haben Thomas Egli und in den letzten Jahren (ab 2007) Pauline Kruseman das

Beim «Wimmel» wird dank Ladina Obrechts Herkunft oft romatisch gesprochen.



Zepter übernommen. Die beiden letztgenannten Kellerleute sind Absolventen des berühmten «zweitletzten Wädenswiler Önologen-Jahrgangs» mit Michael Balmer, Michael Deppeler, Stefan Gysel, Adrian Hartmann, Christian Obrecht, Ines Rebentrost, Nadine Saxer, Martin Sigrist, Andrin Schifferli und eben Thomas Egli und Pauline Krušman. Aus dieser Gruppe haben sich einige Leitfiguren des modernen Deutschschweizer Weinbaus herauskristallisiert.

Auch Paulines Laufbahn verlief nicht ganz gradlinig. Man staunt, was die blutjung wirkende Önologin schon alles hinter sich hat: Zunächst eine Ausbildung zum Koch – einen Beruf, den sie zehn Jahre lang ausgeübt hat, dann ein Jahrespraktikum bei Rebschulist und Selbstkelterer Fredy Löw in Buus (BL), Berufsmatura, Immatrikulation an der Hochschule Wädenswil (HSW), Ausbildung beim schon fast legendären Georg Hess. Drei Jahre Südafrika. Kurzeinsätze auf dem Château Goudichaud (Bordelais, Entre-deux-mers) und der Weinkellerei Paul Gasser (Ellikon a.d.Th.). 2004 bis 2006 bei Hans-Ulrich Kesselring auf Schloss Bachtobel und schliesslich nun schon fünf Jahre bei Obrecht in Jenins.

Weine fürs Volk – aber nicht nur!

Hingabe und Erfahrung tragen Früchte. Vor kurzem wurde der «Calander 2010, Barrique», das Pinot-noir-Flaggschiff des Betriebs, an der «Sélection» in Basel mit einer Goldmedaille ausgezeichnet. Der gleiche Wein des Jahrgangs 09 erhielt an der Internationalen Weinprämierung Zürich 2012 (IWPZ: Expovina-Degustation) eine Silbermedaille. Calander ist eine Lage im Südosten des Jeninser Rebgebiets, die ihren Namen wohl vom Churer Hausberg Calanda erhalten hat – der seine Bekanntheit aber, wie man weiss, vor allem einer griffigen Bierwerbung verdankt. Der Calander Barrique 2003 kam aber schon 2005 am Mondial du Pinot noir und der Jahrgang

2007 an der IWPZ 2009 zu einer silbernen Auszeichnung. Und am Grand Prix du Vin Suisse 2011 erreichte der Dornoir 09 ebenfalls Edelmetall. Die so prämierte Assemblage verleiht Obrechts Angebot durch ihre Ausenseiterrolle einen Hauch Exotik.

Neben der Ernte aus 20 ha Rebland, die sich zu etwa 80% aus Blauburgunder und 20% Riesling-Silvaner zusammensetzt, verarbeitet Obrecht aus den eigenen sieben Hektaren Reben ebenfalls rund zwei Drittel Blauburgundertrauben, den Rest machen (anteilmässig) Dornfelder (ca. 90 a), Pinot gris (60 a), Riesling-Silvaner (55 a), Pinot blanc (30 a) und etwas Cabernet Jura (10 a) aus. Die Weissweine werden sortenrein gekellert. Bei den Rotweinen gibt es ausser dem Federweissen, dem Rosé und einem Strohwein aus Pinot noir auch noch einen Dornfelder und eine Dornoir Cuvée. Zu meinem Favoritenwein habe ich den Pinot Noir Auslese erkoren. Gemäss hauseigener Webseite (www.obrechtweine.ch): «Aus erlesenen Blauburgunder Trauben gekellert, lange an der Maische gehalten mit intensivem fruchtig-beerigem Aroma unterstützt durch feine Gerbstoffe und leichter Würze. Rubinrot mit geschmeidigem Körper. Unser typischer Bündner Blauburgunder kann zu jeder Gelegenheit getrunken werden.» Dem ist nichts beizufügen. Überzeugend auch der Preis: Fr. 16.– die Siebendeziliter-Flasche.

Die moderaten Preise mögen auch ein Grund dafür sein, dass 65% der Obrecht-Weine in die Gastronomie gehen, etwa 20% in den Weinhandel und die restlichen 15% an private Kunden. Obwohl auch Jürg Obrecht feststellt, dass der Absatz zurzeit aufgrund des starken Schweizer Frankens und der ausbleibenden Gäste aus dem Europäischen Raum im Gastronomiektor etwas harzig läuft – und man für gleiche Umsatzzahlen mehr tun muss als früher – die Positionierung im preislichen Mittelfeld (auch was die Gastronomie angeht) hat bisher den grossen Einbruch verhindert. Er kann auf seinen Kundenstamm zählen.



Fachgespräche
am Herbstfest
2012 in Jenins.



Zwei langjährige Mitarbeiter nehmen Chef Jürg Obrecht in die Mitte.

Familiäre Betriebsstrukturen

Auch die Mitarbeitenden halten Jürg Obrecht oft über Jahre die Treue. Das hat gute Gründe. Der Umgangston des «Chefs» mit Pauline Kruseman bei meinem Interview ist freundschaftlich jovial. Neben ihr im Keller steht der Allrounder Heinz Rutz – selbst Traubenproduzent in Jenins mit einer Hektare Reben – der zudem für die Wein-auslieferung zuständig ist, sowie Sandra Villaverde, die ebenfalls überall mithilft, wo im Betrieb Hand angelegt werden muss. Die Geschäftsbuchhaltung führt im Nebenamt Treuhandprofi Gian Hohl und für die Laubarbeit kann Ladina Obrecht bedarfsgerecht die Hilfe von etwa acht ortsansässigen Rebfrauen abrufen. Für die Weinlese (es gibt im Herbst Grosskampftage, an denen bis 80 t Trauben angeliefert werden) steht eine eingespielte Equipe mit Walter Berger, Toni Büschlen und Martin Jegen bereit, die schon bei Vater Georg als Hilfe angeheuert haben und seit Jahren, wenn nicht Jahrzehnten einen Teil ihrer Freizeit für dieses «Hobby» opfern. Walter Berger betreibt zudem in Bern so etwas wie eine Aussendienststelle für den

Weinverkauf. Für die Weinabfüllung steht ebenfalls seit vielen Jahren Ernst Senti aus Jenins zur Verfügung. Bei Obrecht zu arbeiten muss wirklich Spass machen!

Motivation statt Machtwort

Das stark motivierende Umfeld zeigt sich auch in der Berufswahl der beiden Obrecht-Söhne: Der 19-jährige Jürg Severin steht im 3. Lehrjahr vor dem Abschluss als Winzer im Betrieb von Hanspeter Lampert in Maienfeld und der knapp vier Jahre jüngere Benjamin Obrecht wird nächstes Jahr die Winzerlehre auf dem Betrieb von Andrea Davaz in Fläsch beginnen. Es war aber nicht ein väterliches Machtwort, das die Berufswahl entschieden hat – die Söhne haben sich aus freien Stücken für die Winzerausbildung entschlossen – darauf legt Jürg Obrecht Wert, und man kann es ihm mit Blick auf seine eigene Geschichte nicht verdenken! Allem Anschein nach muss er aber ein begabter Motivator sein. Die Führung am langen Zügel bewährt sich. ■

Jürg Obrecht: Des vins pour le peuple

R É S U M É

Les vins grisons doivent avant tout leur renommée à l'art des vigneron-encaveurs qui produisent des vins de très haute qualité et défendent l'authenticité de leurs produits avec passion. Ce qui se sait moins, c'est qu'une bonne douzaine de négociants en vins commercialisent plus de la moitié du vin grison. Ils mettent également en bouteille des vins haut de gamme, mais proposent à côté des «qualités demi-litre» très appréciées dans les grandes fêtes et les manifestations sportives, dans les restaurants de montagne et les cabanes

de ski. Il n'est pas toujours facile de démarquer ces vins courants des autres (même les produits haut de gamme que l'on produit dans sa propre cave). L'article sur une «exploitation vinicole pas tout à fait comme les autres» portraiture Jürg Obrecht et son négoce de vins, le seul de cet ordre de grandeur (environ 200 000 litres de vin annuellement) à vendre exclusivement des vins de grande consommation grisons encavés par le propriétaire.