

Von Anfang an ein Selbstläufer: Schwäbischer Whisky

Der „Stoff“ aus den Highlands der schwäbischen Alb

Ja, gibt's denn sowas? Whisky aus Schwaben...! Christian Gruel's Mut zum Aussergewöhnlichen wurde mit einer unmittelbaren Marktführung in seinem Segment belohnt. Lesen Sie die Geschichte des „Highlanders von der Alb“, der auf eine andere Art und Weise als die klassische „sprichwörtliche“ eine Verbindung zwischen Schwaben und Schotten schaffte.

10

Von Thomas Rupp

Die Herstellung hochprozentiger Alkoholika betreibt Gruel schon seit 1960. Insbesondere hatte er sich auf hochwertige Edelbrände spezialisiert, die er in der eigenen Brennerei herstellt. Das Brenne-reihandwerk liegt bei ihm in der Familie und reicht bis ins 19. Jahrhundert zurück. 1979 unternahm Gruel seine erste Reise nach Schottland. Schon damals interessierte er sich insbesondere für die Produktion von Whisky. Da die Produktionsmenge von Destill-erieren in Deutschland gesetzlich stark reglementiert ist und er sein Kontingent ausschließlich für die Obstbrände nutzen musste, verfolgte er die Idee der Whiskyherstellung nicht weiter. 1987 kam er dann aufgrund der Erfolge seiner Frau zu einer zweiten Brennerei. Der ver-storbene Schwiegervater war nämlich ebenfalls „vom Fach“. Diese zweite Brennerei hätte jedoch zu einer Überproduktion der „Obststoffe“ geführt, die Gruel im Direktvertrieb nicht mehr an den Endver-braucher hätte verkaufen können. „Ich hätte dann an einen Grossisten liefern müssen, was sich defi-nitiv nicht gelohnt hätte, denn: An den Grossisten verkaufen heisst, für den Grossisten arbeiten und nicht für mich selbst. Der Grossist verdient mehr am Produkt als ich in der Produktion“, begründet Gruel das Dilemma.

Der Engpass liegt nicht im Absatz des Whiskys, sondern in der durch das Kontingent begrenzten Produktionsmenge.

Seine Frau brachte ihn dann auf die Idee, sich er-neut in Schottland umzusehen und sich ernsthaft über die Produktion von Whiskey kundig zu ma-chen. 1989 nutzte Gruel eine „Whiskyreise“, um sich zu informieren. Anfänglich musste er sich erst einmal an den Whisky gewöhnen. Im Vergleich zu seinen „weichen“ Edelbränden entsprach der eher harte, rauchige Geschmack des schottischen Na-tionalgetränkes ganz und gar nicht seinen Vorlie-ben. Mit jedem Tag der Reise, mit jedem „Whisky Tasting“ und insbesondere durch die Vielfalt der

Destillieren und der individuellen Ausprägung ihrer Produkte wuchs Gruel's Liebe zum typisch schotti-schen „Single Malt“, der ausschließlich aus Gerste gebrannt wird. Auch die Vielschichtigkeit des Pro-duktionsprozesses und wie sich die einzelnen Aspekte auf Geschmack und Qualität des Whiskys auswirken, faszinierten Gruel. Als Brennerei-Spezialist kannte er bereits die gesamte technische Seite der Produktionsverfahren und konnte sich ganz auf die whiskyspezifischen Feinheiten - wie die Art der Verarbeitung und Anlagerung - konzentrieren.

„Ich dachte mir, wenn es mir wirklich gelingen würde, ein Produkt, das weltweit über Jahrhunder-te verkostet wird, in guter Qualität herzustellen, dann wäre sein Absatz sicherlich kein Problem.“ Mit dieser Überlegung startete Gruel sein neues Projekt. Und dass er mit dieser Einschätzung rich-tig lag, beweist die heutige Situation: Mit Gruel's Schwäbischem Whiskey ist ein Produkt entstanden, das national und zunehmend auch international so stark gefragt ist, dass nicht der Absatz, sondern die durch das Kontingent begrenzte Produktions-kapazität das Problem darstellt. Der Gesetzgeber gestattet der Kleinbrennerei lediglich einen Aus-stoß von 300 Litern reinen Alkohol pro Jahr. „Plus etwa 20-25 % ‚Überbrand‘ und das“, so Gruel, „er-gibt im Durchschnitt rund 800 Liter Fertigpro-dukt.“ Da aber Whisky hauptsächlich durch die jahrelange Lagerung an Wert gewinnt, kann Gruel maximal die Hälfte der Jahresproduktion ver-kaufen. Der verbleibende Rest wird angelagert. Frühe-stens nach drei Jahren Lagerzeit, darf man das Produkt überhaupt erst Whisky nennen. „Vorher“, so Gruel, „ist es ‚Korn im Eichenholzfass gelagert.“ Mit jedem weiteren Jahr steigt sein Lagerbestand an und gewinnt an Wert. Bis zu einem „Neunjähri-

gen" hat er es bereits gebracht - sein Ziel ist ein 15-jähriger Whisky. Dabei darf man nicht vergessen, dass sich mit dem sogenannten „angels' share" - also dem „Engelsanteil" - jährlich rund 1,5-2% des kostbaren Stoffes durch die Fasswand hindurch im wahrsten Sinne des Wortes „verflüchtigen". Neben der jahrelangen „Kapitalbindung" ist dies eine weitere Ursache dafür, dass eine lange Lagerzeit später auf dem Markt „ihren Preis" hat.

Da also die Produktionsmenge begrenzt ist, kann eine Expansion und Umsatzsteigerung nur durch eine Verbesserung der Qualität stattfinden. Und hier bietet gerade der Whisky eine fast unendliche Fülle von Ansatzpunkten. Bei Gruel beginnt dies mit dem Getreide. Ausschließlich Getreide aus biologischem Anbau kommt zum Einsatz. Der zum Wachstum benötigte Stickstoff wird nicht durch künstliche Düngung, sondern - wie in alter Zeit - durch den Anbau von Klee in den Boden gebracht. Nach ein bis zwei Jahren der sogenannten „Brache" wird dann das Getreide angepflanzt.

Weiter geht es mit der Lagerung. Sie ist eine „Wissenschaft für sich". Die genauen Verfahren und die Kombination der Faktoren sind das wohlgehütete Geheimnis einer Whisky-Destillerie. Das frische Destillat kommt in der Regel erst einmal in - günstig am Markt zu beziehende - „Bourbon-Fässer" aus den USA. Vor der Einlagerung des frischen Alkohols wird das Fass „getoastet". D.h. die Böden werden entfernt und das Fass wird von innen mit einem Gasbrenner angebrannt. In Schottland benutzt man dafür oftmals ein Torffeuer. Nach drei Jahren wird der junge Whisky dann in hochwertige Sherryfässer umgelagert. Die Fässer geben dem Getränk den Geschmack und die Farbe. Dabei spielt es eine Rolle, ob zuvor ein trockener

Da die Produktionsmenge begrenzt ist, können Expansion und Umsatzsteigerung nur durch eine Verbesserung der Qualität stattfinden.



„Sherry Oloroso" oder eher eine lieblichere Variante im Fass gelagert wurde. Hier könnte man noch unglaublich weit ins Detail gehen. Detailhungrigen Whiskyfreaks sei ein Besuch in Gruel's Probierstube wärmsten empfohlen. Da gibt es nicht nur die Details, sondern den Whisky gleich dazu. Nur noch eine letzte Aussage Gruel's, die zeigt, wie weit diese ‚Wissenschaft' geht: „Jedes Fass ist ein Individuum. Das eine reagierte schneller, das andere langsamer. Das liegt daran, dass fast jedes Fass von einem anderen Baum stammt. Jeder Baum hat eine etwas andere Porosität. Die Ausprägung dieser Poren bestimmt, wie schnell und intensiv das Fass seine Auszüge an das Destillat abgibt."

Auch die Umgebung und das Klima sind wichtige Faktoren für den Reifungsprozess. Die Schwäbische Alb mit hohen Temperaturunterschieden hat hier einiges zu bieten. Denn - im Vergleich zum Wein - braucht ein Whisky keine konstanten Temperaturen, sondern profitiert von extremen Klimaschwankungen. Daher wird er auch nicht im Keller, sondern ebenerdig gelagert. Den Geschmack des Produktes zu optimieren und einen „körperfülligen", weichen Whisky zu bekommen, ist die Auf-

Christian Gruel hat Kunden aus ganz Deutschland für seinen Whisky aus Eichenfässern
bild:dpa

gabe des „Blenders“. Er wählt die verschiedenen Fässer aus und bestimmt, wann welches Destillat in ein anderes Fass umgefüllt werden muss. Über die Jahre hinweg einen gleichbleibenden Geschmack zu erzielen, der von den Kunden immer wiedererkannt und mit dem Produkt in Verbindung gebracht wird, ist eine Kunst, die viel „Phantasie“ braucht. Denn der Blender muss anhand des vorhandenen Destillates und der vorhandenen Fässer vorhersagen, wie sich das Produkt im Laufe der Jahre entwickeln wird und dafür braucht es jahrelange Erfahrung.

Zur Reaktionen der Umwelt auf den Start seiner Schwäbischen Whisky-Produktion äussert Gruel: „Wenn man mit solch einem ungewöhnlichen Projekt beginnt, sollte man dies ein wenig unter der Hand tun. Keinesfalls sollte man es an die ‚große Glocke‘ hängen, denn ich schätze einmal, mindestens 90 Prozent von denen, die davon erfahren, würden sagen: Der hat ja einen Vogel!“ So gab es auch einige Spötter, die jedoch drei Jahre später – als der erste junge Whisky auf den Markt kam – schnell verstummen. „Denn vom ersten Moment an, war der Schwäbische Whisky bereits ein Renner,“ freut sich Gruel. „Was nicht sein darf, kann eben vielleicht DOCH sein. Der Whisky ist jedoch

von Anfang an schon so hoch – vielleicht zu hoch – eingestuft worden, dass ich es mir gar nicht mehr leisten konnte, einmal ein schwächeres Produkt zu liefern.“ Allein schon deshalb baute Gruel von Anfang an auf Qualität und das gilt auch für seine Obstbrennerei denn, so Gruel: „Die Qualität dessen, was vor 40 Jahren als Alkohol verkauft wurde, ist mit den heutigen Produkten nicht mehr vergleichbar. Die Qualitätsansprüche der Verbraucher haben sich stark verändert. Im Vergleich zum ‚Schnaps‘ der sechziger Jahre, verkaufen wir heute hochwertige Edeldestillate.“ Um am Markt bestehen zu können, muss die Qualität der Produkte ständig verbessert werden.

Durch den Whisky entstehen auch Synergien im Hinblick auf Gruel's weitere Produkte. Die verkaufsfördernde Wirkung des pressewirksamen Exoten „Schwäbischer Whisky“ führt auch zu einem erhöhten Abverkauf der Edelbrände. Nachahmer, die sich am Whisky versuchen, gibt es inzwischen auch jede Menge, sieben oder acht im Raum Nord-Württemberg, schätzt Gruel. Aber für die ist es sehr schwer, den Know-how-Vorsprung Gruels aufzuholen und auch hinsichtlich der Lagerzeiten ist ihnen Gruel einfach neun Jahre voraus.



Der original Whisky zum Artikel...

Den Schwäbischen Whisky können Sie bestellen bei:
Christian Gruel, Neue StaBe 26, 73277 Owen,
Tel. 0 70 21 / 5 99 85, Fax 0 70 21 / 86 26 68

Schwäbischer Whisky „Single Grain“:

Alter:	Menge:	Preis:
5 Jahre	0,35 l	DM 21,--
	0,7 l	DM 35,--
9 Jahre	0,35 l	DM 35,--
	0,7 l	DM 60,--

Preise zuzüglich Porto und Verpackung!