

Geniale Schnapsidee

„Ich habe einen Vogel und der heißt Pfau...“

Der Schnapsbrenner Valentin Latschen erzählt über sein Unternehmen und die Philosophie seines Obstbrands Pfau.

INTERVIEW: KATHARINA HAPPE, FOTOS: BEIGESTELLT



VON ANFANG AN HATTE VALENTIN LATSCHEN EINE VISION: Qualität ins Glas zu bringen und die Natur in seinen Ecken und Kanten einzufangen. Auch den Bezug zwischen Konsumenten und dem ursprünglichen Geschmack bzw. der Natur wiederherzustellen, wurde in all seinen Wegen miteinbezogen. „Es war nicht immer ein einfacher Weg“, erklärt der Kärntner, „mich hatte kaum einer verstanden, warum ein Bauernbrand etwas Besonderes sein soll. Doch Aufgeben liegt mir nicht im Blut. Aufgeben tut man einen Brief“.



Vom Landwirt zum Schnapsbrenner... Wie hat bei Ihnen eigentlich alles angefangen?

Ursprünglich ging ich auf die Tourismusschule und wollte die Welt bereisen. Meinem Vater zuliebe bin ich zu Hause geblieben und habe 1984 den elterlichen, landwirtschaftlichen Betrieb übernommen. In diesem Jahr habe ich mir unternehmerische Ziele gesetzt und diese schriftlich festgehalten. Unter diesen Sätzen schrieb ich ein Zitat von Goethe: „Es ist nicht genug zu wollen, man muss es auch tun.“

Was waren die ersten Schritte?

Ich ließ den Hofnamen Pfau markenschützen und versuchte, ihn nach außen zu tragen. Dann habe ich mir überlegt, wie mache ich auf mich aufmerksam, ohne finanzielle Mittel einzusetzen. Ich hatte die Idee der Obstbaumpatenschaft. Einmalig konnte man für 300 Schilling eine Baumpatenschaft erwerben und hatte damit 10 Jahre lang ein Fruchtgenussrecht. Bedingung war, es musste ab Hof eingelöst werden. Diese Geschichte ging im Sinne der Öffentlichkeitsarbeit voll auf und ich wurde mit dem Erfolg risikofreudiger.

Wie kam es zum Sprung in die Schnapsbrennerei?

Ich hatte bereits in der Steiermark Obst- und Weinanbau gelernt und

am Land war es sowieso gang und gäbe, dass auf jedem Hof gebrannt wurde. Für meine Philosophie der Obstverarbeitung gab es zwei Ansätze. Einer kam vom ehemaligen Landwirtschaftsminister Dr. Josef Riegler. Er hat dazumal vom ökosozialen Marktweg gepredigt, der lautet: Unsere Chancen in der Landwirtschaft liegen nie und nimmer in der Massenproduktion. Unsere Chancen liegen in der Qualität, in der Spezialität, in der ehrlichen Produktion und der Regionalität. Den zweiten Ansatz erhielt ich im Rahmen meiner Ausbildung zum Weinbaumeister, als ich mit Manfred Tement in Kontakt kam. Er erklärte, die Qualität wächst im Garten, weniger ist mehr und ich kann nur aus etwas Gutem, etwas Gutes produzieren. Das heißt, der Grundstein liegt in der Natur. Mit diesen Aspekten bin ich nach Hause gegangen und stellte den Betrieb um. Ich möchte aus dem Grundprodukt, das bei mir im Garten wächst, etwas Einzigartiges machen, quasi die Essenz der Natur einfangen. Und

für mich lag dieser Weg, diese beiden Ansätze, in der Schnapsbrennerei.

Wie haben Sie diese Ansätze in den bäuerlichen Schnapsbrand übertragen?

Nun, wie sah damals das bäuerliche Brennen aus? Eingemaischt wurde jedes Obst, das nicht mehr zum Essen war. Aber aus minderwertigen Rohstoffen kann ich auch auf dem Weg der Vergärung und Destillation nichts Gutes machen. Dann sagte ich für mich, ich will die höchste Qualität! Weniger Obstertrag, dafür aber qualitativ, eine kontrollierte, sauberste Gärführung und Destillation, aber dennoch mit der Wahrung der alten Tradition des Doppelbrennverfahrens.

Was hat Sie und Ihren Pfau weiterhin beflügelt?

Über mehrere Ecken wurde ich zu einem Essen eingeladen, bei dem auch die Familie Käfer aus München anwesend war. Dieser durfte ich als

”

Ich will die Natur und die Regionalität spüren und nicht einen Schnaps haben, der rund und weich ist, damit es allen schmeckt.

Valentin Latschen, Schnapsbrenner

Abrundung des Essens meinen Schnaps präsentieren. Der Pfau überzeugte und ich sollte ein Angebot schicken. Das Essen war an einem Dienstag und ich musste wegen EU, Zoll usw. noch die Preise kalkulieren, so dass ich erst am Donnerstagabend das Angebot per Post aufgab. Am Freitag lag allerdings schon die Bestellung von München bei mir im Haus. Das heißt, die haben damals den Schnaps bei mir bestellt, ohne den Preis zu wissen. Das war für mich die Bestärkung, auf dem richtigen Weg zu sein. Zu erkennen, okay, es gibt tatsächlich Leute, die sich nach der Qualität orientieren und nicht nach dem Preis.

Ich habe gelesen, Ihre Schnäpse haben Charakter...

Mich interessiert nie die Menge an Alkohol, die ich aus einer Frucht herausholen kann, sondern der Charakter, den ich aus der Frucht gewinnen kann. Die Natur hat immer Ecken und Kanten und diese Ecken und Kanten sollten sich auch im Produkt wiederfinden. Ich will die Natur und die Regionalität spüren und nicht einen Schnaps haben, der rund und weich ist, damit es allen schmeckt. An einem Baum spiegelt sich die Natur mit den vier Jahreszeiten wunderschön wider und ich möchte einfach dieses Kunstwerk in meinem Schnaps einfangen und damit die 5. Jahreszeit kreieren. Nämlich die des Genusses.

Viele sagen, der Pfau schmeckt zwar sensationell, aber er ist teuer...

Für die Frage, was macht einen Preis aus, muss man wissen, was der Wert eines Produktes ist. Aus einer Tonne Himbeeren erziele ich max. 15 Liter Alkohol, also ca. 30 Liter Schnaps aus einer Tonne Frucht! Wenn der Kunde wieder einen Zugang zum Produkt bekommt – wo es herkommt, wie lange man es pflegt, wie man es produziert – dann wird er auch den Wert verstehen. Allerdings, fast ein Drittel des Preises ergeben die Steuern.



Kommt das gesamte Obst aus Kärnten?

Großteils. Ich denke in Regionen, aber nicht in der Form von Gemeinde- oder Ländergrenzen. Denn was sind schon Grenzen, Grenzen existieren nur im Kopf. Klimaregionen sind für mich entscheidend. Ich gehe bei meiner Auswahl kaum in Richtung der mediterranen Gebiete, weil ich unserem Klimagebiet treubleiben und genau unsere Ecken und Kanten einfangen will. Mit den Früchten aus Italien wäre es vielleicht wirt-

schaftlich besser, aber ich will in unserem Klima bleiben.

Was sind die Besonderheiten Ihrer Destillation?

Ich hole mir nur den Teil heraus, in dem die Qualität steckt. Das Schnapsbrennen ist noch immer ein Handwerk, auch wenn es heute mit modernster Technik umgesetzt wird, aber im Mittelpunkt stehen der Mensch und sein Gespür. Qualität ist keine Erfindung der Neuzeit, man kann auch mit dem einfachsten Kes-



Wo findet man Herrn Latschen in seiner Schnapsbrennerei? Einfach überall. Von der Auswahl des Obstes, dem Einmaischen, Destillieren oder Abfüllen... Der Schnapsbrenner ist in alle Bereiche involviert.



sel das beste Produkt erzielen. Im Rohprodukt, in der Natur und Regionalität liegt die Qualität begründet.

Für Qualität und Handwerk steht auch die Quinta Essenza, bei der Sie Mitglied sind.

1993 haben wir mit einigen Genussmittelherstellern die Quinta Essenza gegründet und strenge, nachvollziehbare Richtlinien aufgestellt, wie z.B. das klassische Doppelbrennverfahren, keine Zuckering oder keine Aromatisierung. Wir haben alle ein

Pönale von 1 Million Schilling unterschrieben, und sollte bei irgendwem einmal ein Verstoß aufkreuzen, dann droht der Ausschluss aus der Gruppe. Wir haben dies gemacht, um ein Statement zu setzen in Richtung Natur pur und Geradlinigkeit.

Wann fingen Sie an, die Schnäpse in Fässern zu lagern?

Ich habe drei Produkte in Fässern: den Apfelbrand, den Zwetschkenbrand und einen Whisky, einen Malt. Ich habe 1989/90 die ersten Fässer

gekauft und mit Apfel angefangen. Man braucht hierfür Geduld, Ausdauer und vor allem Mut. Man legt auch viel Geld hinein und weiß nicht, ob die Sache aufgehen wird. Es war ein Experimentieren und Spielen. Ich konnte nicht einmal auf die Erfahrungen anderer zurückgreifen, weil ich frische, also neue Fässer verwendete. Normalerweise, wie beim Whisky, wurde in den Fässern vorher Portwein oder Cherry gelagert. Ich wollte mein Destillat „natürlich“ halten, ich wollte einfach wissen, wie verträglich sich mein Brand mit einem neuen Holz. Glücklicherweise hatte sich herausgestellt, dass es sehr gut passt.

Und heute?

Mittlerweile experimentiere ich auch mit älteren Fässern, wo schon eine zweite, dritte Belegung drinnen war. Ich hatte vor kurzem einen hohen Besuch im Keller: Der Whisky-Liebhaber und -Kenner Alan Watson, Baron of Richmond (renommierter, britischer Politiker, Moderator und Werbefachmann, Anm. d. Red.) war begeistert von meinem Malt, weil er so straight ist und keine Komponente von einem Vorprodukt, also vom Fass enthält. Mein Whisky hat eine ganz klare, gerade Linie.

Wie verkostet man einen Schnaps eigentlich?

Das Eine ist das Glas: Nun, abgesehen von der Geschmacksentfaltung, tulpenförmige Gläser verleiten schon vom Aussehen eher zum Genuss als Shotgläser. Das Andere ist die Temperatur: Diese sollte ca. zwischen 18 und 20 Grad – für mich sogar eher darüber – liegen. Man darf das Glas leicht schwenken, aber nicht so stark wie bei einem Wein. Wie bei einem großen Wein geht es auch darum, den Moment zu zelebrieren und Ehrfurcht vor dem Produkt zu haben. Denken Sie daran, was alles in diesem Glas steckt, wie viel Mühe, Arbeit und vor allem die reinste Natur mit ihren wundervollen Jahreszeiten. Einfach wunderschön!