

Ralf Oberer

Weine mit Hintergrund

Das Interviewⁱ

Nicht weit von Zürich, in Meilen, keltert ein junger, dynamischer Winzer Weine mit einer klaren Identität und einem beneidenswerten Erfolgspotential. Nach einem ersten Treffen im Rahmen der Veranstaltung „Mémoire des Vins Suisses & Friends“ August 2009 und wiederholten Verkostungen der Weine von [Ralf Oberer](#) freut es uns sehr, ein exklusives Interview mit ihm durchgeführt zu haben.



J.F. Guyard: Ich beziehe mich auf den letzten Anlass, der August 2009 durch die [MDVS](#) (Mémoire des Vins Suisses) organisiert wurde. In diesem Rahmen wurden weitere Winzerorganisationen mit einbezogen, was schliesslich einen umfangreichen Blick über die besten Weingüter der Schweiz ermöglichte. In diesem Rahmen durften unter anderem verschiedene grossartige Winzer des Kantons Zürich ihre Weine vorstellen. Viele davon waren meines Erachtens dem grossen Publikum weniger bekannt als die einzelnen, über welche immer gesprochen wird. Wie schätzt Du die Situation ein?

Ralf Oberer: Als neuer Produzent am Markt braucht es viel Geduld und Durchhaltewille. Es dauert Jahre, ich gehe von mindestens fünf bis zehn aus, bis man mit seinen Produkten einen gewissen Bekanntheitsgrad erreicht hat. Dies wohl gemerkt auch, wenn man vom ersten Tag an qualitativ hochstehende Tropfen keltert. Nehmen wir zum Beispiel Eric (Rico) [Lüthi](#) aus Männedorf, der wie ich im Keller von Schwarzenbach Weinbau in Meilen eingemietet ist und dort seine Weine keltert: Er ist kein Geheimtipp mehr aber auch noch nicht weitläufig bekannt. Dies, obwohl er am Zürichsee seit etwa 10 Jahren wunderschöne Weine keltert. Seine lagerfähigen Pinot noir zählen meiner Meinung nach zum Besten, was es aus dieser Sorte in der Schweiz zu kriegen gibt. Rico ist bezüglich Pinot noir klar mein Vorbild.

Wann hast Du mit dem Weinmachen angefangen?

Bereits während der Lehre zum Winzer, also ab dem Jahrgang 2003, habe ich meine ersten eigenen Weine in Kleinserien gekeltert. Meine Lehrzeit verbrachte ich auf der [Domaine Nussbaumer](#) in Aesch und anschliessend bei [Schwarzenbach](#) Weinbau in Meilen, wo ich dann «hängengeblieben» bin, so gut hat es mir dort gefallen. Bis ins Jahr 2005 entstanden so ein weisses Cuvée, ein Chardonnay, ein Lemberger sowie ein Pinot noir. Das waren jedoch alles kleinste Auflagen, sprich 300 bis 500 Flaschen pro Sorte, die mehrheitlich in meinem Freundes- und Bekanntenkreis abgesetzt wurden. Im 2006 arbeitete ich in Kalabrien an einem [Buchmanuskript](#), darum kelterte ich in diesem Jahr keinen Wein. Wieder zurück in der Schweiz fand ich wiederum im Keller von Stikel [Hermann, Anm. der Red.] Schwarzenbach in Meilen Unterschlupf, wo ich seitdem mit meiner Firma [Ralf Oberer GmbH](#) meine Weine keltern kann. Im 2009 habe ich einen [Sauvignon blanc](#) sowie einen [Pinot noir](#) gekeltert.

Dir gehört somit kein Weingut, wo befinden sich denn Deine Reben?

Mein Konzept sieht so aus, dass ich bewusst weder ein eigenes Weingut pachte oder kaufe noch über eigene Rebberge verfüge. Ich hoffe, dass ich meine Weine noch sehr lang in den Räumlichkeiten von Schwarzenbach Weinbau in Meilen machen kann.

Die Bedingungen dort sind optimal. Dies geht über grosszügige Keller- und Lagerräume, Kühl- und Wärmemöglichkeiten, moderne, schonende Anlagen zur Verarbeitung von Traubengut sowie zum Filtern und Abfüllen meiner Weine. Irgendwie sind die [Schwarzenbachs](#) zu meiner Zürcher Familie geworden. Ich stamme ursprünglich aus dem Basel-land, wo ich gut 20 Jahre meines Lebens verbracht habe.

Meine Weine keltere ich aus zugekauftem Traubengut in 1A-Qualität. Bei den Jahrgängen 2008 und 2009 waren dies Trauben aus den beiden Zürcher Gemeinden Neftenbach und Weiningen. Dies waren die Traubensorten [Pinot noir](#), [Sauvignon blanc](#) und [Kerner](#). Ich möchte in Zukunft aber auch gerne einmal einen Merlot aus dem Tessin, einen Chasselas aus der Westschweiz sowie einen Riesling aus der Mosel keltern. Darum habe ich keine eigenen Rebberge, ich lasse mich ungern einschränken, sprich mir fehlen die finanziellen Mittel in halb Europa hier und dort eine Reblage zu erstehen.



Ernte in Neftenbach ©Ralf Oberer

Oft ist mir aufgefallen, dass sich das breite Publikum nicht in erster Linie für die Geschichte und die Herkunft eines Produktes interessiert. Wie beim Käse oder bei anderen qualitativ hochstehenden Ernährungsmitteln muss der Wein für diese Gruppe einfach gut sein. Auf der anderen Seite gibt es aber immer Liebhaber, die sich möglichst viel Hintergrundwissen zu einem Produkt aneignen können. Deine Website www.ralf-oberer.ch ist diesbezüglich sehr umfangreich, entwickelst Du sie selber?

Entwickelt hat die Website eine professionelle Internet-Marketing-Agentur, die Freunden von mir gehört. Als ich noch zu 100% in der Informatik gearbeitet habe, war ich bei dieser Firma beschäftigt. Ich kenne mich daher mit diesem Gebiet ganz gut aus. Die Inhalte und Fotos der Website stammen von mir. Ich war während meiner Lehrzeit als Winzer täglich mit der Digitalkamera unterwegs, da sind mit der Zeit ein paar hundert super Fotos ent-

standen. Und schreiben tue ich sowieso seit jeher sehr gerne. Darum gibt es auf meiner Website auch für jeden Wein ein sehr ausführliches [Tagebuch](#). Das ist zwar ganz schön aufwändig, zeigt dem interessierten Geniesser aber im Detail jeden Schritt von der Traube bis zum abgefüllten Wein auf.

Das ganze CI meiner Firma habe ich mit Daniel Kleiner, einem befreundeten eidg. dipl. typografischen Gestalter für visuelle Kommunikation, entwickelt. Das [Wappen](#) im Firmenlogo basiert auf der Grundlage meines Familienwappens. Das Familienwappen zeigt im Schild einen Schwan, der im Helmkleinod als wachsender Schwan wiederholt wird. Das Wappen bezieht sich auf den Stamm der Trotten, der im Bürgerfamilienbuch Sissach bis ins Jahr ins Jahr 1661 zurückverfolgt werden kann. Somit hatte vor langer Zeit jemand aus meiner Sippe definitiv mit Wein zu tun. Somit schliesst sich der Kreis mit mir nun. Daher, nebst dem umfangreichen Informationsmaterial pro Wein, auch der Claim «Weine mit Hintergrund».

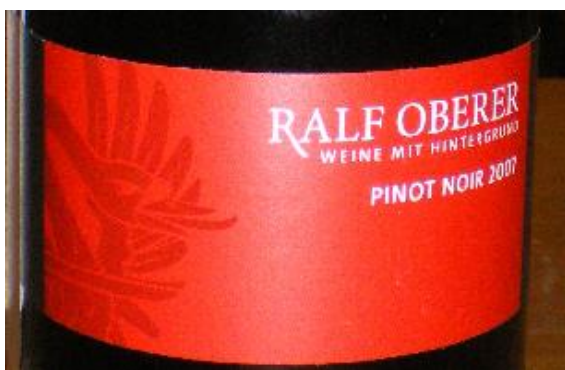
Auch meine Weinetiketten stante ich mit Zusatzinformationen aus. Darum gebe ich darauf immer die Werte für den Restzucker und die Gesamtsäure an. Wenn jemand eine meiner Flaschen geschenkt kriegt und diesen Wein noch nicht kennt, kann er sich mit diesen beiden Werten genauer vorstellen, wie dieser Wein daher kommt und zu was er genossen werden könnte. Vergeblich wird man auf meinen Etiketten jedoch nach Verkostungsnotizen à la «blumig mit langem Abgang» suchen. Das ist mir zu ungenau, respektive vergänglich, denn ein Wein verändert sich mit der Lagerung.



Was mir bei Deinen Weinen auffällt ist, dass sie so gelungen sind, dass Du sie auch einfach so trinken kannst. Ich habe Deinen Sauvignon blanc 2008 wiederholt verkostet, jedes Mal hat der Wein für sich allein überzeugt. Hat es mit dem Terroir oder mit Deiner Weinbautechnik zu tun?

Den Begriff Terroir mag ich nicht. Er wurde marketingtechnisch bereits überstrapaziert, sprich bei vielen Produzenten ist das doch geradezu gelogen, wenn behauptet wird, ihr Wein lebe vom Terroir oder würde dieses widerspiegeln. Terroir heisst Charakter, merkbare Jahrgangsunterschiede und ist meiner Meinung nach nur bedingt mit herkömmlicher Kelterungstechnik vereinbar. Sprich ganz fundamentalistisch betrachtet verfälscht jede Mostaufkonzentrierung, Auf- oder Entsäuerung, Holzausbau, Reinzuchthefen, Gabe von Enzymen usw. das Terroir.

Mein Ziel ist es gradlinige, reintonige Weine mit Ecken und Kanten zu keltern. Dabei spielt das Terroir sicherlich keine untergeordnete Rolle. Es existieren aber noch viele andere Faktoren wie Unterlage der Rebe, Erziehungsform der Rebe, Einsatz von Pflanzenschutz, Zeitpunkt der Ernte usw. Wichtig ist aber auch, dass ich für den Jahrgang, das Traubengut ein «Gefühl» entwickle und im Keller dann alles daran setze den Charakter der Trauben so wenig wie möglich zu verändern. Ich persönlich setze seit 2005 die Chaptalisation nicht mehr ein und führe auch im Keller keinerlei Aufkonzentration des Mostes durch. Das merkt man dem Alkoholgehalt vieler meiner Weine an. [Sauvignon blanc 2008 11.2°, Anm. der Red.]



Deine Weine besitzen einen eigenen Charakter. Sie sind ausgefeilt, gradlinig, reinsortig und besitzen eine grosse Klasse, die beweist, dass sie effektiv nicht manipuliert werden. Du lässt die Natur sprechen. Wie viel Flaschen erzeugst Du pro Jahr?

Ich bin momentan bei einer Produktionsmenge von 2'500 bis 3'000 Flaschen pro Jahr angelangt. Quantitativ betrachtet also immer noch ein kleiner Fisch.

Vom Jahrgang 2009 schlummern noch um die 600 Liter Sauvignon blanc im Stahltank und gut 1'350 Pinot noir im Barrique.

Was machst Du im Weinberg konkret?

Wie gesagt, besitze ich selber ja keine Reben. Also bin ich auf Leute angewiesen, die erstens bereit sind mir ihre Trauben zu verkaufen und zweitens auf meine Anforderungen bzgl. Rebarbeiten, Pflanzenschutz, Ertrag usw. eingehen. Bevor ich irgendwoher Trauben zukaufe, probiere ich immer Wein aus diesem Rebberg oder der Region. Ausserdem informiere ich mich bei erfahrenen Winzern aus diesem Gebiet, ob die Lage, die Reben, die Sorten usw. meinen Anforderungen entsprechen; Weinbau hat sehr viel mit Erfahrung zu tun, es wäre geradezu töricht, dies nicht zu tun. Trifft dies alles zu und komme ich mit dem Besitzer ins Geschäft, bezahle ich ihm für 1A-Qualität einiges mehr, als er von einem Grossabnehmer bekommen würde. Somit sind beide Seiten glücklich.

Es hängt dann vom Deal ab, wie viel ich im Rebberg selber mache. Beim 2008er Sauvignon blanc habe ich zum Beispiel die Ertragsregulierung und das sehr sanfte Entblättern in der Traubenzone selbständig gemacht. Ich bin aber sicherlich alle zwei Wochen im Rebberg, um mir den Stand der Reben und der Arbeit anzuschauen. Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser. Bisher hatte ich immer ein glückliches Händchen mit den Verkäufern, sprich wurde immer die geforderte Qualität erreicht. Sollte das in einem Jahr nicht der Fall sein, kaufe ich auch die Trauben nicht.



Die Arbeit im Weinberg ©Ralf Oberer

Du bist Mitglied der «[junge Schweiz – neue Winzer](#)». Was für Ziele verfolgt diese Gruppe?

Die Gruppe «junge Schweiz – neue Winzer» der jungen Winzer existiert etwa seit zwei Jahren. Sie ging von Pasquale [Chiapparini](#) aus, der in Rafz ein Weingut gepachtet hat. Wir treffen uns in den Win-

terminaten einmal im Monat, jeder bringt immer den gleichen Jungwein mit. Dieser wird dann degustiert und diskutiert. So findet ein offener und konstruktiver Gedanken- und Informationsaustausch statt. Heuer sind wir zum ersten Mal gemeinsam an die Öffentlichkeit getreten mit einem Gemeinschaftsstand an der [expovina primavera](#). Unsere Idee/Gruppe wurde von der Presse sehr gut aufgenommen, weshalb wir an unserem Stand einen regen Zulauf von Interessenten hatten. Wir denken im Moment darüber nach, weitere Anlässe gemeinsam durchzuführen. Gemeinsam sind wir stärker, als wenn jeder alleine vor sich hinwurstelt.



Ralf Oberer während Expovina Primavera auf dem Stand der jungen Schweizer Winzer (links: [Pirmin Umbricht](#))

Wie macht Ihr Euch in anderen Kantonen bekannt?

Wir von «junge Schweiz – neue Winzer» beschränken uns nicht auf den Kanton Zürich. An der [expovina primavera](#) waren an unserem Gemeinschaftsstand 17 Betriebe aus den Kantonen Aargau, Graubünden, Schaffhausen, Thurgau und Zürich vertreten. Somit sind wir sicherlich schon überregional bekannt.

Irgendwie bleibt die Vorstellung in mir verankert, dass sich viele der lokalen Winzer eher als Nischenspieler profilieren. Die Insider wissen, wo sich Qualität befindet. Wenn Du aber zum Kreis der glücklichen nicht gehörst, hast Du relativ wenige Chancen, die guten Winzer kennenzulernen. Was verursacht dieses Verhalten genau? Hat es mit der ungenügenden Kommunikation oder mit der zu geringen Anzahl Flaschen zu tun?

Wohl eher mit Kantönligkeit und Gartenhagdenken. Schau, es gibt einen Winzer, der gehört zum Dorf X. Das Dorf X zum Gebiet Y. Das Gebiet befindet sich in einem Kanton, der Kanton ist überkantonale zusammengeschlossen und das Ganze dann auch noch auf nationaler Ebene. Du kannst Dir ja jetzt

vorstellen, wo da überall Schnittstellen und somit Probleme auftreten können. Grundsätzlich geht es den Weinproduzenten in der Schweiz wohl einfach noch zu gut. Das verhindert, dass sie als Gesamtschweiz einen gemeinsamen Nenner finden, wie sie Zielgruppen ansprechen und Öffentlichkeitsarbeiten angehen wollen. Darum kennt leider der normale Schweizer Bürger Chianti oder den Chardonnay aus Australien auch besser, als einen hiesigen Riesling x Sylvaner. Vorbild wie man es besser machen könnte, ist sicherlich Österreich [siehe [Willi Klinger](#), Geschäftsleiter vom [ÖVM](#), Anm. der Red.]. Erschwerend wirkt sich in der Schweiz sicherlich noch aus, dass sehr viel kleine Produzenten (und Regionen) existieren, deren Weine meist innerhalb der Gemeinde oder Kantonsgrenze getrunken werden und somit nie einem breiteren Publikum bekannt werden [Beispiel: 80% der Genfer Weine werden im Kanton Genf verkauft, Anm. der Red.].

Ich erinnere mich an diese Freundschaftsbegegnung vor zwei Jahren, als Schweizer Weine österreichischen Erzeugnissen gegenübergestellt wurden. Das Ergebnis war erniedrigend. Das Schweizer Publikum benimmt sich noch oft, als ob es am Erfolg der einheimischen Weine nicht glauben möchte. Sogar [Willi Klinger](#) war erstaunt. Im Ausland werden die Weine der Eidgenossen oft ausgezeichnet, ja sogar gelobt [z.B. durch [Michel Bettane](#) oder die [Grand Jury Européen](#), Anm. der Red.]. Woran liegt es, dass wir so wenig Vertrauen in unsere Weine haben?

Ich habe jetzt das Resultat des «[Weinländerspiels Österreich : Schweiz](#)» nicht mehr im Kopf. Aber Du hast schon recht, vielen Produzenten fehlt das Selbstvertrauen. Das hat womöglich etwas mit der Mentalität von uns Schweizern zu tun, womöglich auch mit der Generation, die im Moment noch als Chef hinter vielen Weingütern steht. Es wird und muss sich in Zukunft vieles ändern. In unserer Gruppe «junge Schweiz – neue Winzer» habe ich den Stolz zu den eigenen Produkten am Gemeinschaftsstand der [expovina primavera](#) auf jeden Fall bemerken können. Ein anderes Thema für die nahe Zukunft ist sicherlich die Preispolitik. Da muss sich jeder einzelne sehr klar bewusst werden, in welchem Segment er seine Weine platzieren will oder kann. Überhaupt denke ich, dass in den nächsten Jahren viel mehr in Richtung Marketing/PR investiert werden muss, wenn wir nicht überrannt werden wollen. Die Zeiten sind vorbei, wo man mal mehr oder weniger konzeptlos Wein hat keltern können, der sich dann schon im Dorf verkauft hat. Der gemeine Konsument kauft heute seine Flaschen im Denner oder Coop. Dorthin will ich persönlich nicht. Daher habe ich mir auch sehr genau überlegt,

was ich nebst gutem Wein noch für meine Kunden machen kann: «Weine mit Hintergrund»

Wo sind Deine Märkte für Deine Weine?

Ich bin im Baselbiet aufgewachsen und lebe mit Unterbrüchen seit etwa zehn Jahren im Kanton Zürich. Meine beiden tatsächlichen Hauptmärkte befinden sich daher in diesen beiden Kantonen. Als kleiner Produzent verfüge ich nicht über ein grosses Marketingbudget, weshalb Mund-zu-Mund-Propaganda sehr wichtig ist. Meine Zielgruppe beschränkt sich aber sicherlich nicht nur auf diese zwei Gebiete. Ich versuche Weininteressierte in der ganzen Deutschschweiz anzusprechen.



Kannst Du uns etwas über Deinen Kerner erzählen?

Diese Rebsorte stammt aus Deutschland und ist eine Kreuzung aus Trollinger x Riesling. Der Grund, warum ich diese Sorte mag, liegt in deren Struktur und deren Säure. Sie ähnelt meiner Meinung nach in ihrer Jugend einem Riesling, einem meiner weissen Favoriten. Ich habe den Kerner bewusst Restsüss ausgebaut, sprich mit 17.6 g/l Restzucker, dies bei einer Gesamtsäure von 7.6 g/l, damit er sich klar und deutlich vom Sauvignon blanc abhebt, der trocken und spritzig daherkommt. Ich hatte im 2008 die Gelegenheit einen Teil der Kerner-Ernte von einem Winzer zu erstehen. Da diese Sorte mir persönlich sehr gefällt, in der

Interview durchgeführt durch J.F. Guyard
22. März 2010

Dieser Text ist zur exklusiven Publikation auf www.vinifera-mundi.ch vorgesehen. Ralf Oberer verfügt über alle Gebrauchsrechte des vorliegenden Dokumentes. Weitere Nutzungen sind mit den Urhebern vorgängig abzusprechen. Jeder Empfänger verfügt über das Recht, den vorliegenden Bericht an Drittpersonen weiter zu verteilen.

ⁱ Das Interview fand am 22. März 2010 bei Ralf Oberer statt und wurde auf Deutsch durchgeführt.

Schweiz aber eher selten anzutreffen ist, habe ich sofort zugegriffen. Gekelert habe ich 700 Flaschen.

Wie lange ist der Kerner auf der Hefe geblieben?

Ich habe den Kerner 7 Monate auf der Grobhefe ausgebaut, wobei ich alle zwei Wochen eine Bâtonage durchgeführt habe.

Die Rebsorte Kerner war mir bisher ziemlich unbekannt. Der Ausbau auf der Hefe erinnert mich allerdings an die Muscadet Sèvre et Maine sur lie, diese Weine der Loire, die Jahrzehnte lang verkannt geblieben sind, weil die Leute sie mit vielen Weinen vom anderen Muscadet verwechselten. Die Muscadet sur Lie, zum Beispiel, vom Domaine von [Jo Landron](#), können sehr lange bzw. 10 bis 15 Jahre lang behalten werden. Wie sieht es mit der Lagerfähigkeit Deines Kerners aus?

Ich baue alle meine Weine möglichst lange auf der Hefe aus. Im Normalfall aber auf der Feinhefe, wie zum Beispiel beim Pinot noir, wo ich auch bis zur Abfüllung so alle 4-6 Wochen eine Bâtonage durchführe. Hefen im vergorenen Wein üben auf diesen eine reduktive Wirkung aus. Beim Kerner hatte ich während der Gärung Probleme mit der Hefe R2, weshalb ich den Most nach wenigen Tagen mit der Hefe W15 überimpft habe. Die R2 hat im Most einen Böckserton verursacht, was übrigens kein Geheimnis ist und auch im Tagebuch dieses Weines auf meiner Website steht. Viele Weine kriegen während der Gärung einen Böckser, solange man diesen sofort erkennt und bekämpft ist, das meist problemlos. Meine Bekämpfungsstrategie bestand in der wiederholten Gabe von Sauerstoff über eine Fritte. Viel Sauerstoff wirkt aber oxidativ auf den Wein und daher der Ausbau auf der Grobhefe, welche reduktiv wirkt und somit für Ausgleich sorgt.